



DAVRANIŞSAL İKTİSAT ÇERÇEVESİNDE

ÖZGECİLİK VE RASYONALİTE

Yüksek Lisans Tezi

Ezgi GÜNGÖR

Eskişehir 2019

**DAVRANIŞSAL İKTİSAT ÇERÇEVESİNDE
ÖZGECİLİK VE RASYONALİTE**

Ezgi GÜNGÖR

YÜKSEK LİSANS TEZİ

İktisat Anabilim Dalı

Danışman: Doç. Dr. Burhan DOĞAN

Eskişehir

Anadolu Üniversitesi

Sosyal Bilimler Enstitüsü

Ağustos 2019

JÜRİ VE ENSTİTÜ ONAYI

Ezgi GÜNGÖR'ün "Davranışsal İktisat Çerçevesinde Özgecilik ve Rasyonalite" başlıklı tezi **21 Ağustos 2019** tarihinde, aşağıdaki jüri tarafından Lisansüstü Eğitim Öğretim ve Sınav Yönetmeliğinin ilgili maddeleri uyarınca toplanan **İktisat** Anabilim Dalında, **yüksek lisans tezi** olarak değerlendirilerek kabul edilmiştir.

Üye (Tez Danışmanı) : Doç.Dr.Burhan DOĞAN

Üye : Doç.Dr.Bilge Kağan ÖZDEMİR

Üye : Doç.Dr.Ceyhun HAYDAROĞLU

İmza



Prof.Dr.Bülent GÜNSOY
Anadolu Üniversitesi
Sosyal Bilimler Enstitüsü Müdürü



DAVRANIŞSAL İKTİSAT ÇERÇEVESİNDE ÖZGEÇİLİK VE RASYONALİTE

Ezgi GÜNGÖR

İktisat Anabilim Dalı

Anadolu Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ağustos 2019

Danışman: Doç. Dr. Burhan DOĞAN

ÖZET

İktisat biliminin teorik alt yapıyla matematiksel yönden aktarımı gerçek hayatta uygulanabilir, gözlemlenebilir ve yorumlanabilir olmasını zorlaştırmaktadır. Yeni bir bilim olmayan iktisadı, sadece neoklasik iktisat yaklaşımı çerçevesinde rasyonel tercih ve modeller ile değerlendirmek yeterli ve doğru olmayacaktır. İktisat sosyal bir bilim olup, psikoloji ve sosyoloji gibi bilimlerden destek alarak gerçek hayatta rastlanabilecek durumları açıklayabilmelidir. İktisat bilimi için hem matematiksel yöntemler hem de psikoloji amaç değil araç olmalıdır. Son yıllarda popülerliği oldukça artan davranışsal iktisat, iktisat ve psikolojinin birleşmesi ile ortak payda olan insanın ekonomik tercihlerini, karar alma süreçlerini ve neoklasik iktisadın temel varsayımı rasyonel insanın gerçek hayatta ne kadar rasyonel olabildiğini incelemektedir. Bu çalışmada davranışsal iktisat ve bu yeni alanın araştırma konularından biri olan özgeciliğin ne olduğu, çeşitleri, psikolojik veya çevresel nedenleri, iktisat biliminin temel varsayımlarından rasyonel insan ve özgeciliğin çelişkileri incelenmiştir. İnsanlar rasyonel varlıklar ise neden başkalarına, kendilerini tehlikeye atma pahasına yardım etmektedir? Bu soru çalışmanın esas araştırdığı sorudur. Çalışmada fedakârlık, yardım etme veya özgecilik olarak birbirinin yerine geçebilecek benzer kavramlar kullanılmakta olup, başka birinin yararına veya iyiliğine hizmet eden davranış biçiminden bahsedilmektedir.

Anahtar Sözcükler: Davranışsal iktisat, Özgecilik, Rasyonellik

ALTRUISM AND RATIONALITY
WITHIN THE FRAMEWORK OF BEHAVIORAL ECONOMICS

Ezgi GÜNGÖR

Department of Economics

Anadolu University, Graduate School of Social Sciences, August 2019

Supervisor: Doç. Dr. Burhan DOĞAN

ABSTRACT

The mathematical conveyance of science of economics hardens the understandability of its practicable, observable and interpretable aspects. It wouldn't be correct to understand the science of economics only with a “rational choice” theory based on the neoclassical approach. Behavioral economics in particular, within the social scientific matrix, requires an interdisciplinary approach. The discipline of behavioral economics, considering human economic rationality and psychological processes, is concerned with the underlying psychological aspects of the human’s decision making processes and preferences. In this study, as one of the popular subjects of behavioral economics; the term altruism, with its forms, its psychological and environmental aspects, and contradictions will be examined. In particular, we will ask the question of why people help others even though it would put their lives at risk. The study will review the terms such as generosity, helpfulness, the devotion that can replace “altruism” and stand for the human behavior for dedicated to the good and benefit of others.

Keywords: Behavioral economics, altruism, rationality

21/08/2019

ETİK İLKE VE KURALLARA UYGUNLUK BEYANNAMESİ

Bu tezin bana ait, özgün bir çalışma olduğunu; çalışmamın hazırlık, veri toplama, analiz ve bilgilerin sunumu olmak üzere tüm aşamalarında bilimsel etik ilke ve kurallara uygun davrandığımı; bu çalışma kapsamında elde edilen tüm veri ve bilgiler için kaynak gösterdiğimi ve bu kaynaklara kaynakçada yer verdiğimi; bu çalışmanın Anadolu Üniversitesi tarafından kullanılan “bilimsel intihal tespit programı”yla tarandığını ve hiçbir şekilde “intihal içermediğini” beyan ederim. Herhangi bir zamanda, çalışmamla ilgili yaptığım bu beyana aykırı bir durumun saptanması durumunda, ortaya çıkacak tüm ahlaki ve hukuki sonuçları kabul ettiğimi bildiririm.



Ezgi GÜNGÖR

İÇİNDEKİLER

Sayfa

ÖZET	iii
ABSTRACT.....	iv
TABLolar DİZİNİ	viii
1.GİRİŞ	1
1.1. Davranışsal İktisat Nedir.....	2
1.2. Davranışsal İktisadın Gelişimi	4
1.3. Rasyonellik ve Homo Economicus	10
1.4. Sınırlı Rasyonellik	12
1.5. Davranışsal İktisat ile Ana Akım İktisat Arasındaki Farklar	14
1.5.1. Rasyonellik ilkesinin davranışsal iktisat tarafından yorumu.....	17
1.5.2. Beklenen fayda ve beklenti teorisi.....	19
2.ÖZGEÇİLİĞİN KAVRAMSAL ÇERÇEVESİ, NEDENLERİ VE RASYONELLİKLE ÇELİŞKİSİ	22
2.1. Özgecilik Kavramı	22
2.2. Özgeciliğin Nedenleri	25
2.2.1. Çeşitli görüşler	25
2.2.2. Empati	26
2.2.3. Evrimsel yaklaşım	30
2.2.4. Ahlaki veya etik normlar	34
2.2.5. Mutluluk.....	38

2.2.6. İtibar veya gösteriş.....	40
2.2.7. Dini değerler.....	42
2.3. Rasyonel Birey ve Özgecilik Çelişkisi	43
3.YÖNTEM VE SONUÇ	46
3.1. Yöntem	46
3.2. Sonuç	50
KAYNAKÇA.....	54



TABLÖLAR DİZİNİ

	<u>Sayfa</u>
Tablo 1.1. Rasyonel modelleme ilkeleri için dört temel davranışsal ikame.....	18
Tablo 3.1. Katılımcıların demografik özellikleri.....	46
Tablo 3.2 Alt değişken boyutlarının tanımlayıcı verileri.....	48
Tablo 3.3. Demografik özelliklere göre özgecilik alt boyutları arasındaki ilişki...	48
Tablo 3.4 Özgecilik ve alt boyları ile ilgili korelasyon katsayıları.....	49
Tablo 3.5. Özgeciliğin alt boyutlarının özgecilik üzerinde etkisi.....	50

1. GİRİŞ

İktisat, diğer sosyal bilimlerle ortak alan oluşturabilecek bir bilim dalıdır. İktisat ve psikolojinin birleşiminden doğan davranışsal iktisat, insan ve insanın davranışları ile ilgilenen bu iki disiplini bir araya getirmiştir. Psikoloji insan davranışları ve nedenleri ile ilgilenirken iktisat insanların ekonomik seçimleri ve bunların sonuçları ile ilgilenir. İktisat ve psikoloji iş birliğinden meydana gelen davranışsal iktisatta ortak payda insandır. Davranışsal iktisat, insanların tercihlerini, kararlarını ve bunları etkileyen faktörleri ele alır. Ayrıca ihtiyaçların karşılanmasına dair kararların ve tercihlerin sonuçları ile de ilgilenir (Otto, 2009, s.16).

İktisadın temellerinin atıldığı dönemlerde insan davranışları üzerine daha çok odaklanılırken, ilerleyen dönemlerde iktisat, matematik ağırlıklı bir bilim haline gelmiş ve iktisadi aktör olan birey rasyonel (homo economicus) kabul edilerek ikinci planda kalmıştır. Rasyonel insan varsayımının ortaya çıkışının ana nedenlerinden biri; bireyin ölçülemeyecek özelliklere sahip olduğu düşüncesi ile bu özelliklerin göz ardı edilmesi ve yok sayılmasıdır. Neoklasik iktisatta bireyin rasyonelliği vurgusu bir tür soyutlamadır. Bireyin sosyal yaşamı, psikolojik ve kültürel özelliklerinin ekonomik kararlarının üzerinde etkili olmadığı düşünülerek bu etkenler soyutlanmıştır. Bireyin ekonomik tercih veya davranışlarının değişkenliği ve her zaman tutarlı olamayacağı görüşü, iktisat disiplinin kesin yargılara varabilmesini bir hayli zorlaştırmaktadır.

Neoklasik iktisat ve onun rasyonel insan varsayımı bireylerin ekonomik karar verme sürecini ve bu davranışı açıklamada yetersiz kalmıştır. İktisadın diğer sosyal bilim dallarından uzaklaşmış olması günlük hayatta karşılaştığımız olayların yorumlanmasını güçleştirmiştir. Zamanla anlaşılmıştır ki bireylerin davranışları rasyonel insan varsayımı altında kalabilecek kadar öngörülebilir ve anlaşılabilir değildir. Davranışsal iktisat, bu noktada, neoklasik iktisadın varsaydığı rasyonel insan varsayımına itiraz etmekte ve bilimsel varsayımlardan ziyade gerçek hayattaki insan davranışları ile rasyonel insan varsayımının uyuşmadığını belirtmektedir.

İktisadın ölçülebilir olmasını kolaylaştırmak adına temel alınan rasyonel insan (homo economicus) varsayımı insanın sosyal bir yaşam sürdüğünü ya da diğer bir deyişle sosyal bir birey olduğunu atlamaktadır. Bireylerin ekonomik tercih veya kararlarını, içinde bulunduğu toplum, yakın çevre, aile, kültür, sosyoekonomik durumu ve diğer alternatiflerin sunuluş şekli gibi birçok değişken etkilemektedir

Bu çalışmada, neoklasik iktisadın varsayımlarından rasyonel insan varsayımının gerçek hayatta rastladığımız ekonomik olayları açıklamada yeterliliği ve ne derecede başarılı olduğunu araştıran yeni akım davranışsal iktisat ve bu yeni alanın araştırma konularından biri olan özgeciliğin ne olduğu, motivasyon kaynakları, rasyonel insan kavramı ve özgeciliğin, rasyonalite ile çelişkisi incelenmiştir. İnsanlar gerçekten akılcı veya rasyonel düşünebilen ve ekonomik kararlar alabilen varlıklar ise neden başkalarına fedakârca yardım etmektedir? Bu soru çalışmanın esas araştırdığı sorudur.

1.1. Davranışsal İktisat Nedir

İktisat bilimi bireylerin ekonomik kararları ve bu kararların sonuçlarını incelerken, psikoloji bireylerin davranışları ve davranışların altında yatan nedenler ile ilgilenir. Davranışsal iktisat ise bireylerin karar alma süreçleri ile ilgilenirken tüketim ve diğer ekonomik davranışların altında yatan psikolojik faktörleri ve süreçleri inceler. Davranışsal iktisat, ekonomik karar alma davranışında bilişsel, duygusal ve sosyal faktörlerin karar alma sürecini nasıl etkilediği konusunda çalışır. İnsanların ne düşünerek ve nasıl karar verdiğini inceler. Bireylerin sunulan alternatifler arasında seçim yaparken birçok faktörden etkilendikleri hatta sunuş şekline göre tercihlerinin değişebildiği gözlemlenmiştir.

Ekonomi ve psikolojinin birleşimi ile ortaya çıkan ve yeni bir araştırma alanı olan davranışsal iktisat 1970'lerden sonra gündeme gelmiş gibi gözükse de 1723-1790 Adam Smith, 1748-1833 Jeremy Bentham psikoloji ile ilgilenen, ekonomik kararların temelini araştıran iktisatçılar olmuştur. Ancak 1940'lı yıllardan sonra iktisatçılar psikoloji biliminden uzaklaşmışlardır. 1960 ve 1970'ler sonrası bireylerin ekonomik tercihleri ve karar alma süreçlerinin birbirinden farklı olduğunun anlaşılması ile davranışsal iktisat yeni bir araştırma alanı olarak ortaya çıkmıştır. 1978 yılında Herbert Simon, 2002 yılında Daniel Kahneman - Vernon Smith ve 2017 yılında Richard Thaler davranışsal iktisat

alanında yaptıkları çalışmalar ile Nobel ekonomi ödülleri almaya hak kazanmışlardır. Özellikle 2000'li yıllardan sonra daha bilinir ve konuşulur olan bu yeni akım iktisat, neoklasik iktisadın düşünce ve teorilerine ilaveler yaparak birtakım varsayım ve teorileri de geride bırakarak ilerlemektedir

Davranışsal iktisat, neoklasik iktisadın rasyonel insan (homo economicus) varsayımını eleştirmekte olup, bencil ve kendi çıkarını maksimize etme gayesindeki rasyonel insanı, sosyal bir varlık olarak kabul eder ve insanların sınırlı rasyonelliğe sahip olduğunu belirterek, bireylerin gerçek hayattaki ekonomik davranışlarını psikoloji desteği ile açıklamayı hedefler. Bireyin psikolojik ve sosyal yönünün önemli olduğunu vurgular. Bireyin yalnızca fayda maksimizasyonu odaklı davranamayacağını belirtir. Davranışsal iktisada göre ekonomik tercihlerde bulunan birey tam anlamıyla rasyonel düşünemez, birey sınırlı bir rasyonelliğe sahiptir. İnsan, her zaman akılcı kararlar alıp, yararını arttıramayacaktır. Çünkü, ekonomik kararlar alırken ve tercihlerde bulunurken; birtakım psikolojik süreçler yaşamakta, hatalı kararlar alabilmekte, çevresinden etkilenebilmekte ve birtakım bilişsel kısa yollara başvurabilmektedir.

Davranışsal iktisat, rasyonel insan varsayımı ile açıklanamayan olguları ele almakta ve klasik iktisat teorilerine yeni açılımlar getirmektedir. Klasik iktisattaki rasyonel insan varsayımının zaman zaman geçersiz ve uygulanamaz olduğunu göstermiştir. İnsan tek bir faktöre indirilemeyecek kadar çok yönlü bir varlık olup, psikolojik ve sosyal yönleri de araştırmalara dahil edilmelidir. Ne kadar çok bilgiye erişebildiğimiz, donanımlı olup olmadığımız, sosyoekonomik durumumuz, yaşadığımız toplum kararlarımızı etkileyen faktörlerdir.

Ekonomik kararların karmaşıklığı ve olması gerektiği düşünülen rasyonel davranış biçiminin bireyin ahlaki ve etik değerleri ile uyuşmaması ortaya yeni bir tartışma konusu çıkarmıştır. Gerçek hayatta iç içe geçen ahlak, etik, kültür ve inanç gibi birçok kavram ve sosyal normlar bireyin her zaman rasyonel kararlar vereceği varsayımını çürütmektedir.

Rasyonel insan (homo economicus) varsayımına karşı çıkan ve insanların sınırlı rasyonaliteye sahip olduklarını savunan davranışsal iktisat, iktisat ile psikolojinin bir araya gelmesi ile günümüz dünyasında iktisat bilimini daha gerçekçi bir şekilde ele alıp, katkıda bulunmaktadır. Artık, davranışsal iktisat ile sınırlı rasyonalite ve irrasyonellik kavramları tartışılır durumdadır.

Davranışsal iktisat, davranışsal finans ve deneysel iktisat olarak iki yeni araştırma alanı oluşmasını sağlamıştır. Davranışsal finans bireylerin yatırım yaparken verdikleri kararları ve bu kararları verirken neden rasyonel olmadıklarını inceler. Bireylerin risk ve belirsizlik altında her zaman rasyonel olmadıklarını savunur (Kahneman, 2003, s. 163). Deneysel iktisat ise, davranışsal iktisadın uygulama alanıdır. Deneysel iktisat, kontrollü bir ortamda bireyler arasında ilişkiyi ve bireylerin ekonomik tercihlerini incelemek için verileri toplayarak, analizler yapar. Deneysel iktisatta ilk seçenek deneklere, varsayımsal seçimlerle ekonomik kararlar aldırma yöntemidir. İkinci seçenek ise sahadan yapılan çalışmalardır. Saha çalışmaları gerçek hayattaki ekonomik tercihlere ve gerçek verilere dayanır. Davranışsal iktisat ve alt dalı olan deneysel iktisat, katı rasyonelliğe dayalı modellerdeki anomalileri açıklamada ve yeni tahminlerde bulunmada önemli adımlar atmıştır (Camerer ve Loewenstein, 2002, s. 48).

Deneysel iktisat ile rasyonel insan varsayımının gerçek hayatı her zaman yansıtmadığı ortaya konulmuştur. Yeni bir ekol olan davranışsal iktisat normatif varsayımlar üzerinden giderek söz konusu iktisat modellerinin aslında ihlal edilebildiğini deneysel alanı sayesinde, kanıtlara ve gözlemlere dayanarak göstererek, alternatifler oluşturur. Davranışsal varsayımlar ile yeni ekonomik davranış modellerini ortaya koyarak sunduğu alternatifleri ispatlama yoluna gider.

Bu yeni akım davranışsal iktisat ile, iktisat teori ve modellerinin, gündelik hayatta karşılaştığımız birçok ekonomik durumun daha açıklanabilir ve anlaşılabilir olmasını sağlamıştır. Davranışsal iktisadın esas amacı; iktisadi aktör olan bireyin ekonomik davranış, tutum ve eylemlerini anlayabilmeyi ve teori veya modellerin içine dahil edebilmeyi sağlamaktır.

1.2. Davranışsal İktisadın Gelişimi

Davranışsal iktisat, günümüzde eriştiği noktaya ulaşmadan önce, bazı aşamalardan geçerek, iktisat ve psikoloji iş birliği ile büyümüştür. Davranışsal iktisat 1960'lı yıllarda temelleri atılan, 2000'lerden sonra daha çok konuşulan ve daha yaygın araştırma konusu olan yeni akım bir iktisat yaklaşımıdır. Davranışsal iktisat, neoklasik iktisat öğretisinde, psikoloji ve sosyoloji gibi bilim dallarından uzaklaşılması ve insan psikolojisine değinilmemesini çıkış noktası yaparak ilerlemiştir. Davranışsal iktisadın doğuşunun temeli esasen neoklasik iktisadın rasyonel insan varsayımının, gerçek iktisadi olaylar ile

örtüşmüyor oluşuydu. Ancak ekonomik aktör olan insan ve onun psikolojik yönünün varlığı daha önce erken dönem klasik iktisatçıların değindiği konular olmuştur.

İktisatta insan psikolojisi ile ilgili çalışmaların ilk örnekleri, erken klasik iktisadın temelini atan Adam Smith ile başlamıştır. Adam Smith, David Hume, Jeremy Bentham gibi dönemin önemli bilim insanları bireylerin ekonomik davranışlarının psikolojik yönlerini göz ardı etmemişlerdir. Geleneksel iktisadın ilk dönemlerinde Adam Smith ve Jeremy Bentham bireylerin karar verme süreçlerindeki psikolojik etkenlerden söz etmişlerdir.

Klasik iktisat teorisinin öncülerinden Adam Smith, daha sonra gelişen ve kabul gören neoklasik iktisadın aksine insan psikolojisini araştırmalarında konu edinmiştir. Adam Smith iktisatçı olmasının yanı sıra bir ahlak profesörüdür. 1759 yılında yayınlanan “Ahlaki Duygular Teorisi” çalışmasında rasyonellik kavramını sorgulamış ve toplumsal düzenin bireyler üzerindeki etkisinden söz etmiştir. Bireylerin inançlarının ve duygularının, ekonomik kararları üzerinde etkili olabileceğinden bahsetmiştir. Adam Smith, bireylerin davranışlarını; tutkuları ve başka birinin açısından, kendi davranışını yorumlaması arasındaki bir mücadeleye benzetir. İnsanın bireysel çıkarını önemseyen ve bencil doğasının, toplumu olumlu etkileyeceğini savunur. Toplumun gelişimine katkıda bulunan eylemler, bireyin bencil özellikte eylemleridir. A.Smith, bireyin kendi çıkarını önemsemesi ile ilgili şu örneği verir: “Yemeğimizi, kasabın, biracının ya da fırıncının iyilikseverliğinden değil, kendi çıkarlarını kollamalarından bekleriz. Onların insan severliğine değil, bencilliğine sesleniriz.” (Smith, 2006, s. 16). İnsanın zengin olma arzusu, onu daha çok çalışmaya itecek ve nihayetinde çalışan bireyler toplumun refah düzeyini arttıracaktır. Bireyin çıkarı ile toplumun çıkarının her daim paralellik göstereceğini vurgular. Öte yandan A.Smith için zengin olmak erdemli olmaktan daha önemli değildir.

A.Smith başkalarının faydası gözetilmeksizin gerçekleştirilen bencil eylemlerin toplumun düzenini oluşturacağını belirtir. Düzenin kendiliğinden oluşabilmesi için bencillik bir araçtır. Kendi kendine doğan ve işleyen bu düzen için insanların serbest bırakıldığında kendileri için en yararlı olanı seçeceğini ve rasyonel olduğunu vurgular. Eşit bir piyasa düzeninde her bireyin bağımsız olarak rekabet etmesi ile ekonomik-sosyal gelişmeler ve iyileşmeler yaşanacağını ifade eder.

A.Smith çalışmasında sempati, kendini sevme ve maddi çıkar arayışı kavramlarından söz etmiştir. Bireylerin davranışlarının temelini sempati olduğunu

söylemiştir. Sempati duyduğumuz kişinin sevinciyle seviniriz, üzüntüsüyle üzülürüz. Sempatinin sözlük anlamına bakacak olursak, “Bir insanın bir başkasına karşı doğal ve içgüdüsel olarak bir eğilim, sevgi ve yakınlık duyması.” olarak tanımlanmaktadır (http-1).

Ahlaki ve sosyal duygulardan biri olan sempati ile bireylerin başkalarının mutluluğundan mutlu olması ve bu mutluluğu sağlayacak motivasyona sahip olması gerektiği belirtilir (Smith, 2002, s.58).

A.Smith aynı zamanda kendini sevme ilkesinden de söz eder. Bireyler, diğer bireyler tarafından nasıl göründükleri ve haklarında ne düşünüldüğüne önem verir. Bunun altında yatan “takdir görme” isteği ve beklentisidir. A. Smith’in burada söz ettiği insan tipi bencil ve sadece kendi çıkarını düşünen birey değildir. Daha çok vurguladığı bir başka insanın bizi nasıl gördüğüdür. Birey esasen değerli hissetmek, onaylanmak ve kabul görmek arzusundadır. A.Smith daha sonra Ulusların Zenginliği kitabında, sempati ilkesinden bahsetmeyip, bireysel çıkar ilkesini temel almıştır. Bunun yanı sıra takas ile arzu ettiğini elde eden bireyden bahsetmiştir (Buğra, 1995, s. 161).

Filozof, David Hume ahlak felsefesi konusunda A.Smith’in Ahlaki Duygular Teorisi kitabındaki fikirleri üzerine etkisi olmuştur. Zihinde doğuştan fikirler olmadığını ve deneyimlerle bilginin kazanıldığını savunur. Hume, ahlak felsefesinin temeli olarak tutkular teorisini savunur. Akıl ve tutkuya farklı işlevsel özellikler atfeder. Aklın tek başına bazı eylemlerde itici güç olamayacağını belirtir. Bireyin kişilik özelliklerinin ve bireyin yaşam tutkusunun seçimlerinde etkili olduğunu belirtir. Akıl, var olan tutkunun iyi veya kötü olup olmadığını irdeler ancak belirleyici konumda değildir. Bu teori, insanın rasyonel olamayacağını savunur.

Jeremy Bentham, rasyonalist faydacılık akımının kurucusu bir filozof ve hukukçudur. “Ahlak ve Yasama İlkelerine Giriş” adlı eseri 1789 yılında yayımlanmıştır. Bentham, “En büyük çoğunluğun en çok mutluluğunu (özgecilik ilkesi) sağlama yolunun, bir insanın özel çıkarlarının karşılanmasından (bencillik ilkesi) geçtiğini” söylemiştir (Frolov, 1991, s. 375). Toplumsal faydanın artışı sağlayan davranış ve eylemler ahlaki yönden meşrudur.

Bentham’ın temel felsefesi faydacılık olup, faydayı ahlakın ve hukukun temeli olarak görür, bireylerin temel amacının hazzıya ulaşmak olduğunu belirtir. Faydacılık teorisinde; faydayı, kişinin mutluluğu ile ölçerek bunun psikolojik bir ölçü olduğunu ekler. Bentham’ın fayda kavramı daha sonra marjinal fayda kavramına dönüşmüştür

Hazcılık (hedonizm) olgusu, neoklasik iktisadın homo economicus kavramını; diğer bir deyişle sadece kendi çıkarını ve iyiliğini düşünen bencil bireyin temelini oluşturur. Bentham haz peşinde koşan ve kederden kaçan varlık olarak rasyonel insanı tarif eder.

Bireylerin ekonomik kararlarının psikolojik temelini irdeleyen başka iktisatçılar da olmuştur. 20. Yüzyıl başında Fisher, Pareto ve daha sonra Keynes bu alanda çalışmalar yapmıştır. Pareto insanların ekonomik karar verme ve davranış esnasında ne hissettiklerini araştırmıştır. Keynes ise tüketim eğilimini incelemiş, tüketicilerin psikolojik eğilimlerinin rasyonel olmayan spekülative davranışlara neden olduğunu belirtmiştir. Keynes girişimcilerin hırslarını hayvani içgüdüye benzetmiş, her zaman daha çok kazanmak isteği ile rasyonel kararlar veremediklerini söylemiştir (Camerer ve Loewenstein, 2002, s. 38). Ancak davranışsal iktisada yön veren asıl çalışmalar, 20.yüzyıl ikinci yarısında, birinci akım davranışsal iktisatçılar olarak anılan Herbert Simon , George Katona'nın, Harvey Leibenstein rasyonelliğe karşı çıkarak, davranışsal iktisadın zeminini oluşturan çalışmalar yapmışlardır.

Davranışsal iktisadın oluşumu öncesinde neoklasik iktisat yaklaşımı, ülkelerin yaşadığı krizler ile sorgulanmaya ve eleştirilmeye başlanmıştır. Serbest piyasa düzeni ve liberal ekonominin en popüler olduğu dönemlerde 1929 Büyük Buhran yaşanmış ve neoklasik iktisat politikaları eleştiriye maruz kalmıştır. Kurumsal iktisat ve Keynesyen iktisat bu dönemde ortaya çıkmıştır.

Kurumsal iktisat, ekonomik hayatta kurumların önemli olduğunu belirtir. Kurum kavramı kuruluşlar dışında sosyal ilişkileri, alışkanlıkları, yasaları ve yaşama biçimlerini de içine alır. Kurumu şöyle tanımlar: "bir düşünce alışkanlığı ve organize olmuş grupsal davranış biçimidir (Veblen, 1931)". Kurumsal iktisadın kurucularından Thorstein Veblen, bireylerin fayda maliyet analizi yapan, sürekli kendi zevk ve çıkarına odaklanan varlıklar olduğu varsayımının gerçek hayatla örtüşmediğini belirterek eleştirmiştir. İnsan psikolojisinin göz ardı edilmesini iktisadi yaklaşımlarda yanlışlara neden olabileceğini, insanların ekonomik kararlarını psikolojik ve sosyolojik değişkenlerin etkilediğini gösteriş etkisi (gösteriş amaçlı tüketim) tezi ile savunur. Kurumsal iktisat pragmatizmi savunmakta ve her şeyin pratik fayda ile ölçülmesi gerektiğini vurgular.

Birinci nesil veya birinci akım davranışsal iktisatçılar olarak adlandırılan Herbert Simon, 1955 yılında "A Behavioral Model of Rational Choice" adlı çalışmasında, neoklasik iktisat öğretisinin temeli olan rasyonel insan varsayımını eleştirerek, genel bir rasyonellik varsayımının tüm insanlar için geçerli ve uygun olmadığını, insanların sınırlı

rasyonelliğe sahip olduğu düşüncesini savunur. Ana akım iktisadın insanın psikolojik ve sosyal yönünün yok sayılmasına karşılık psikolojik temelli modeller oluşturmaya çalışmışlardır.

Harvey Leibenstein 1966 yılında X etkinsizliğinden söz eder. Leibenstein'a göre işgücünün ve işverenin motivasyon eksikliği sebebi ile üretim kapasitesi maksimum seviyeye ulaşamaz. Firmaların ve çalışanların kendileri için maksimum faydaya ulaşamamasını X etkinsizliği olarak tanımlar. Leibenstein çalışmalarında matematiksel unsurları kullansa da bireyi rasyonel olarak kabul etmez (Hattwick, 1989, s. 142).

George Katona, "İktisadi Davranışın Psikolojik Analizi (Psychological Analysis of Economic Behavior)" adlı 1951 yılında yayımlanan kitabı ile neoklasik iktisadı eleştirir ve ekonomik süreçlerde insan davranışının göz ardı edilemeyecek kadar önemli olduğunu belirtir. İktisadi davranışın belirleyicisi bireylerin tercihlerinin sınırlarıdır. Tüketicilerin isteğe bağlı harcamaların sadece satın alma gücü ile değil satın alma isteğiyle de alakalı olduğunu vurgular (Angner ve Loewenstein, 2006, s. 23).

1970'lerde Daniel Kahneman ve Amos Tversky gibi psikologlar önceki davranışsal iktisat alanındaki çalışmaların aksine neoklasik iktisadın görüşlerini tamamen reddetmemişlerdir. D.Kahneman ve A.Tversky iktisat ve psikolojinin yakınlaşmasında önemli adımlar atmışlardır. D.Kahneman ve A.Tversky ile başlayan ikinci akım davranışsal iktisatçılar insanın psikolojik yönden de dikkate alınması gerektiğini savunmuştur. Birinci akım davranışsal iktisattan farklı olarak neoklasik iktisadı temel almışlardır. Neoklasik iktisadın açıklayamadığı bireylerin ekonomik davranışları ile alakalı alternatif modeller geliştirmişlerdir. Davranışsal iktisadın temellerini atan Herbert Simon'un aksine neoklasik iktisadı temel alarak, bireylerin karar alma süreçlerindeki bilişsel engelleri incelemiş ve neoklasik iktisat ile örtüşmeyen olaylar ile ilgili modeller geliştirmişlerdir. Bireylerin karar verme aşamasında kullandığı zihinsel kısayollarla (heuristics) ilgilenen D.Kahneman ve A.Tversky, bu aşamada bireyin geçmiş deneyimleri veya evrimsel aktarımla şekillenen zihinsel kısayolları kullandığını belirtmektedir.

Beklenen fayda teorisini eleştirerek, risk altında bireylerin zevk ve tercihlerinin; o anki mevcut durumlarına ve zihinlerindeki referans belirledikleri noktalara bağlı olarak değişkenlik gösterebildiğini ifade ederler (Kahneman, 2003, s. 163).

İlave olarak çerçeveleme etkisinden söz ederek, karşılaştıkları problemlerin yapısal özelliklerinin, bireylerin iktisadi tercih ve kararlarını etkileyerek değiştirebileceğini vurgular.

2002 yılında Nobel ödülü alan Daniel Kahneman ve Vernon Smith, insan davranışlarının belirsizlik ve risk altında her zaman rasyonel olmadığını ve maksimizasyon ilkesinin arka plana atıldığını belirtmişlerdir. Kahneman ve arkadaşları bireylerin ekonomik tercihlerini ve karar verme süreçlerini yeniden ele alıp, ekonomi bilimine katkıda bulunmuşlardır. Kahneman esasen psikoloji dalında çalışmalar yaparken yeni bir ekol olan davranışsal iktisadın daha bilinir olmasını sağlamıştır (Kıyılar ve Akkaya,2016, s. 271).

İnsan davranışlarının her zaman rasyonel olamayacağını savunan ve Simon'un ortaya attığı sınırlı rasyonellik kavramı ile yola çıkan Kahneman, bireylerin nasıl davranmaları gerektiğine dair fikirlerinin olduğunu ancak her zaman düşündükleri gibi davranmadıklarını belirtir ve insan davranışlarının tek tip olamayacağını vurgular. İnsanların belirsizlik ve risk altında her zaman rasyonel davranamayacağını zihinsel süreçlerin ve duygularının karar almada etkili olduğunu belirtmiş ve davranışsal finansa da yön vermişlerdir. Davranışsal finans alanında teoriler geliştirmişlerdir. Kahneman karar alma sürecinden tam rasyonelliğin duygusal bir varlık olan insanın doğasına aykırı olduğunu savunarak bireyin bu süreçte zihinsel kısa yollar ve üzerine düşünülerek verilen kararlar olmak üzere iki türlü karar aldığını savunur ve belirsizlik altında karar alan bireyleri etkileyen unsurları şu şekilde sıralar:

i) Psikolojik ve bilişsel ön yargılar: Bu kavram hevrestikler dediğimiz sezgisel kısa yollar ve bilişsel ön yargılardan oluşur. Birey ekonomik kararlar verirken tam bilgiye sahip değildir. Bu durumda tüm seçenekleri bilmek ve yorumlamaktan ziyade, kısa yollar kullanarak karar verir. Bilişsel ön yargılar insanların duygusal kararlar vermesine ve her zaman rasyonel düşünememesine neden olur.

ii) Duygusal faktörler: İrade, olumlu veya olumsuz ruh hali, iyimserlik (Kahneman,2003, s. 165).

2000 sonrası makro ekonomi ve davranışsal iktisadı bir arada ele alan George Akerlof ve Rachel Kranton davranışsal konuların makro ekonomik konular olduğunu savunur. Bireyin kimliğinin psikolojik ve sosyolojik etkenlerin varlığı ile dönüştüğünü belirtir. İktisadi kararlar alan bireylerin, kimliklerinin, bu kararlarda önemli olduğunu vurgular. Çeşitli sosyal farklılıklar iktisadi seçim ve kararları etkilemektedir. Bireyin kimliği ve diğer sosyal özellikleri iktisadi model ve analizlerde yok sayılarak, birey rasyonel kabul edilmektedir. Ancak bu durumun iktisadi modellerde çeşitli hatalara yol açtığı düşünülür (Akerlof ve Kranton, 2000, s. 748).

Davranışsal iktisadın son dönem araştırmacıları ana akım iktisadın yöntemlerini kullanmaktadırlar. Öte yandan davranışsal iktisadın alt dalı olan deneysel iktisadın araştırmaları ile bireylerin iktisadi seçimleri ve karar alma mekanizmalarını anlamaya çalışmaktadırlar. Egemen iktisat teorilerinin ve iktisadi modellerinin bireyi tek düze bir varlık olarak kabul edişini, değıştirme gayretindedirler.

1.3. Rasyonellik ve Homo Economicus

İktisatta rasyonellik denildiğinde ilk akla gelen davranış tanımlaması, en az maliyetle en çok faydanın sağlanması olabilir. Minimum maliyet ve maksimum yarar için hareket etmek rasyonellik ile ilgilidir. Rasyonelliğin sözlük anlamı akla uygun veya ussal olandır. Rasyonellik ise rasyonel düşünme haline denilmektedir. Belirli bir amaca en iyi şekilde ulaşmayı düşünme hali olarak da ifade edilebilir. Rasyonel insan varsayımı aşağıdaki gibidir:

- Bireyler, ekonomik konularla alakalı tam bilgiye sahiptir.
- Bireylerin ekonomik kararları tahmin edilebilir ve tutarlıdır.
- Birey karar verirken her zaman kendi faydasını maksimize edecek yönde karar verir.
- Bireyler, kendi çıkarlarına hizmet eden rasyonel kararlar alır.

Klasik iktisadın varsayımı; ekonomik kararlar alan bireyler, yalnızca kendi çıkarlarının peşinden koşar ve daima rasyoneldir. Burada bahsedilen insan aslında bencildir. Öznellik kavramı, varsayımın temelini oluşturur. Sübjektivist veya öznelci iktisat, bireye ve egosuna atıfta bulunur. Bireyin psikolojik hazzının ön plandadır ve isteğini tatmin etmek için kararlar alır.

Klasik iktisat teorileri, bireyin davranışlarının nedeni ile ilgilenmeyip belli bir amaç doğrultusunda hareket ettiği varsayımı ile başlar. Klasik iktisat ve neoklasik iktisadın temelini oluşturan rasyonel insan diğer bir deyişle homo economicus, faydasını maksimize etmeyi, maliyetini ise minimize etmeyi amaçlar. Neoklasik iktisada göre bireyler her zaman rasyoneldir. Homo economicus olarak adlandırılan insan, fayda düzeyini maksimum yapmak için uğraşır ve daima rasyonel seçimlerde bulunur. Tam bilgiye sahip ve sürekli fayda-maliyet analizi yapan birey ile toplumdaki diğer bireylerin benzer şekilde davranması halinde toplumsal faydanın maksimuma ulaşacağı düşünülür.

Her zaman kendi çıkarını ön planda tutar birey, daima kendi için mantıklı ve akılcı kararlar vermektedir.

Homo economicus veya rasyonel insan, klasik ve neoklasik iktisadın kısacası günümüz ana akım iktisadının temel varsayımdır. Bu kavram 19.yüzyıldan beri kullanılmakta ve bireyi rasyonel, tutarlı tercihleri olan, tam bilgiye sahip, kendi çıkarını önemseyen, akılcı ve bencil bir insan olarak tanımlar (Madi 2014, s. 109).

Rasyonel insan “bireysel bütçe kısıtına bağlı olarak kişisel refahını en çoklaştıran birey” olarak da tanımlanır (Nyborg, 2000, s. 309).

Homo economicus kavramında, üretici için maksimum kâr amacı güden, tüketici için ise faydasını maksimize etme amacı güden bireyler söz konusudur (Darıcı, 2015, s. 642). Birey tam bilgiye sahiptir. Tercihleri ile faydası ve maliyeti arasındaki dengeyi sağlayacak rasyonel kararlar verebilir.

Rasyonel insan varsayımı ile kendi faydasını maksimum seviyeye getirmeyi öncelikli amacı edinmiş ve bu amaç doğrultusunda duygusal ve sosyal ilişkileri arka planda tutan geleceği öngörebilen, çelişkileri olmayan, tam bilgi sahibi ve akılcı birey tarif edilmektedir. Öncelikli olan bireyin hazzı veya tatminidir.

İktisat alanında “mikro ekonominin bireyin davranışlarına uygulanması” çalışması ile Nobel ödülü alan Gary Becker’e göre; rasyonel davranış “geleceği öngörebilen, maksimizasyon yapan tutarlı davranıştır (Becker, 1996)”. Bireyin iktisadi seçimleri diğer ekonomik seçimleri ile çelişmez. Karar verirken gelecekteki ve mevcut andaki yararlarını analiz edebilme kabiliyetine sahiptir.

Peki rasyonel seçim nedir? Akla ve mantığa dayalı seçimdir. Mantıksal çıkarımlarda bulunma sürecidir. Mantıksal çıkarım önerme veya dayanakları sonuçlarla ilişkilendirir (Green, 2002, s. 4). Sosyoloji ve siyaset bilimi gibi sosyal bilimlere dair birçok alanda karşımıza çıkan ve iktisat alanında geniş kabul gören rasyonel seçim teorisine göre, bireyler ileriye düşünerek mantıklı kararlar verir. Karar verirken acıdan kaçarak; hazzını ve kazancını yükseltmeyi amaçlar. Birey amacına ulaşmak için optimal yolu tercih eder. Bireyin tercihte bulunurken seçenekler ve piyasa ile ilgili tam bilgiye sahip olduğu, muhakeme yapabildiği ve tutarlı olduğu varsayılır.

Bireyler ekonomik tercihlerde bulunurken geleneklere veya alışkanlıklara bağlı, geçmişte yapılan tercihleri düşünerek veya rastgele karar verebilirler. Rasyonel seçim teorisi bireylerin tüm faktörleri göz önünde bulundurup, hedefe ulaşmadaki en iyi ve optimal seçeneği tercih edeceklerini savunur. Bireyler mevcut koşulda en iyi tercihte

bulunur. Rasyonel seçim teorisinin temel savunduğu nokta bireyin amaca en iyi şekilde ulaşacağıdır (Green, 2002, s. 46).

Rasyonel seçim teorisi, bireyin, bencil olduğu ve kendi çıkarını gözeterek hareket ettiğini, karar alıcıların birbirinden ve çevrelerinden etkilenmediği adeta çevresinden ve duygularından izole bir varlık olduğu farz edilerek diğer bireylerin de aynı olduğu kabul edilir.

Bu yaklaşım Max Weber'in pratik, teorik, formel/biçimsel ve öznel rasyonellik tanımlamalarından en çok pratik ve formel rasyonellik tanımına yakındır. M.Weber, bireylerin günlük hayatta seçimler yaparken aldığı kararlar esnasında kullandığı rasyonaliteye pratik rasyonalite olarak adlandırır. Seçenekleri en iyi şekilde değerlendirerek birey kendi için optimal olanı seçer. Birey, kişisel çıkarını her zaman önemser. Formel rasyonellik ise yasama ve bürokrasi gibi alanlarda kişileri ayırt etmeksizin yönetmeliğe veya yasalara göre karar verirken rasyonel olma halini ifade eder (Weber, 2019).

Weber, toplumsal davranış türleri çalışmasında, dört çeşit toplumsal davranıştan söz eder. Bunlar: Amaçla ilgili rasyonel davranış, değerle ilgili rasyonel davranış, duygusal davranış, geleneksel davranıştır. Burada rasyonellikle ilgili iki davranış şekli vardır. Amaçla ilgili rasyonel davranışta, birey, diğer insanların davranışları ile ilgili geleceğe yönelik beklenti ve tahminlerde bulunarak kendi amacına ulaşmada bunları araç olarak kullanır. Değerle ilgili rasyonel davranışta ise birey ahlaki veya dini açıdan sahip olduğu değerler neticesinde davranış ve eylemlerini düzenler. Birey kendinden veya toplumun kendisinden beklediği şekilde davranır. Burada bireyin motivasyonu aslında ilkeli olma arzusudur.

1.4. Sınırlı Rasyonellik

Yukarıda bahsi geçen rasyonel seçim teorisine göre; bireyin karar verirken alternatiflerin olası sonuçlarını bilerek optimal karar verdiği ve tercihlerinin sabit olduğu vurgulanmıştı. Günümüz dünyasında araştırmacıların birçok çalışmasında gösterdiği üzere bu gerçekçi bir yaklaşım değildir. Tercihlerimiz birçok farklı şekilde manipüle edilebilmektedir.

Neoklasik iktisadi düşüncenin hakimiyeti ile bireylerin mali ve ekonomik kararlarında bilişsel ön yargılarının, duygularının, inançlarının ve yetiştiği çevrenin

etkileri görmezden gelinmeye başlanmıştır.1978 yılında ekonomik organizasyonlar için karar verme süreçleri üzerine araştırmaları neticesinde Nobel ödülü alan politik bilimler profesörü Herbert Simon rasyonel insan varsayımına karşı çıkmış, sınırlı rasyonellik kavramını gündeme getirerek davranışsal iktisadın öncüleri arasında yer almıştır. 1955 yılında yayımlanan “A Behavioral Model of Rational Choice” adlı çalışmasıyla H.Simon davranışsal iktisat alanının öncülerinden olmuştur. H.Simon makalesinde, ana akım iktisat model ve teorilerindeki ‘ rasyonel insan’ varsayımının dönüşmesi ve değişmesi gerektiğini vurgulamıştır. H.Simon’ın düşüncesine göre genel geçer veya evrensel bir rasyonellik (global rational) varsayımı söz konusu olamaz. Evrensel rasyonel modeller yerine, sınırlı rasyonel modellerin araştırılıp bu konuda çalışmalar yapılması gerektiğini ifade eder. Bireylerin davranışlarının altında yatan motivasyonun anlaşılması ve sınırlı bilişsel yapıda olduklarının kabulü ile teorilerin geliştirilerek gerçek hayata daha yakın tahminlerin yapılabilmesini sağlayabilir.

Bireyler kendileri için en iyi ekonomik tercihte bulunamasa da yeteri kadar iyiyi tercih ederek faydalarını arttırabilirler. Burada amaç birey için tatmin edici ekonomik seçeneği bulmak ve tercih etmektir. H.Simon bu varsayımında sınırlılıklar altında optimallikten bahseder. Bireylerin alternatifler arasında tatmin edici olanı, diğer bir ifadeyle “mutlak anlamda en iyiyi “değil, “yeterince iyiyi “seçeceklerini belirtir. H.Simon sınırlı rasyonel kavramını açıklarken makas metaforunu kullanarak, bir yanda bireyin bilişsel sınırlarının (eksik bilgi, sonuçları hesaplamadaki hatalar vb.) diğer yanda da çevresel yapının olduğunu belirtir (Brown,2004, s. 1242).

Her insanın sahip olduğu bilgi ve donanımın farklılığı rasyonel oluş halini etkileyecektir. Bu durumda bireyler tam rasyonelliğe değil sınırlı rasyonelliğe erişebilirler (Simon, 1955, s. 112-113). H.Simon, bireylerin ekonomik tercihlerde bulunurken alternatifler hakkında tam bilgiye sahip olmadıklarını ve gereken hesaplamaları yapmak için herkesin bilişsel kapasitesinin, bilgiyi işleme sürecinin ve bilgiye erişiminin aynı olamayacağını ifade eder.

Sınırlı rasyonellik varsayımı, bireyin karar verme sürecinde sürekli fayda maksimizasyonu ve maliyet minimizasyonu yapmadığını; çevresel faktörler, bilişsel önyargılar ve duyguların karar verme sürecinde etkili olduğu belirtilmiştir. Tüm bu karar verme sürecinde birey rasyonel karardan sapabilmektedir. Burada bilişsel önyargılar kavramı aslında bireyin rasyonellikten uzaklaşarak sergilediği davranışları ifade eder (Akkaya ve Kıyılar, 2016, s.272).

Bireyler günlük hayatlarında ekonomik temelli zor sorunlarla karşılaşabilmektedir. Bu sorunların çözümlenmesi ve hesaplanması maliyetli olduğundan, bireyin kendisi için en yararlı çözümü bulma isteği gerçekleşmemektedir. Birey sorunu çözerken bilişsel önyargı ve birtakım sezgisel yollara başvurabilir. Bu ise sistematik hatalar ile sonuçlanır.

Bilişsel kısıtlar ve çevresel faktörlerden söz eden H.Simon'nın sınırlı rasyonellik kavramı ekolojik rasyonellik kavramını doğurmuştur. Ekolojik rasyonellik ile birey basit sezgiler ile önemli kararlar alabilmektedir. Sezgilerin iyi, kötü, doğru veya yanlış olmasından ziyade yansız veya önyargılı olmasının öneminden bahsedilmiştir. Sezginin doğruluğu çevrenin uyumuna bağlıdır (Gigerenzer ve Brighton, 2009, s. 108). Sınırlı rasyonellik modelini temel alan ekolojik rasyonellik, verilen kararın sonucundan ziyade kararın nasıl verildiğine, ne şekilde tanımlandığına ve bu karar sürecinde sezgiselliğin başarısını incelemektedir (Gigerenzer ve Selten, 2002). Bireyin zihni ve çevresi arasındaki uyumdan bahseden ekolojik rasyonellik, aklın karar verirken kullandığı yöntemler bulunduğu çevreye göre uyum sağlamaktadır. Basit sezgisel yollarla alınan kararlar karmaşık karar süreçlerine göre daha başarılı olabilmektedir.

1.5. Davranışsal İktisat ile Ana Akım İktisat Arasındaki Farklar

Ana akım iktisat, iktisat bilimini ölçülebilir forma dönüştürmek için, diğer şartlar sabitken varsayımı gibi rasyonel insan varsayımını oluşturmuştur. Neoklasik iktisadın ana akım iktisada veya genel geçer kabul edilen iktisat öğretilerine dönüşmesi ile rasyonel insan varsayımı da genel kabul görmüştür. İhtiyaçların sonsuzluğundan ve kıt kaynaklardan söz eden iktisat, bireylerin her zaman haz odaklı yaşadığını belirtir. Rasyonel insan; çıkarıcı, faydasını en çoklaştırmaya çalışan ve ekonomik kararlar alırken duygusal ve sosyal yönden çevresinden izole bir varlık olarak tarif edilir. Bireyin çıkarı, toplumun yararınadır, düşüncesi hakimdir. 19.yüzyıl sonlarına doğru batı dünyasında yaşanan teknolojik ilerlemeler ile yaşanan gelişmeler sonrası klasik iktisatta neoklasik iktisat yaklaşımı başlamıştır. Rasyonellik, marjinal fayda, denge analizi, piyasa ekonomisi gibi konular ele alınmıştır. Matematiksel analiz ön plana çıkmıştır. İktisadi modellerde insan psikolojisi daha sonraları en aza indirgenmiştir. İktisat biliminin yöntemleri tümdengelimci ve soyutlayıcıdır. Tümevarım yöntemini kullanabilmek için ihtiyacı olan ampirik veri bulunmamaktadır.

Davranışsal iktisat, neoklasik iktisat varsayımındaki gerçek insanın ekonomik davranışlarını inceler. Ben merkezli, kendi çıkarını ön planda tutan, akılcı düşünen rasyonel insan varsayımının geçerliliğini ele alır; bireylerin aslında rasyonel olmadıklarını, sınırlı bilişsel kapasitelerinin olduğunu ifade eder. Sınırlı rasyonellik kavramını kullanır. Bireyler, kendi bilgileri, gözlemleri ve deneyimlerini göz önünde bulundurarak düşünür ve ekonomik seçimlerde bulunur. Bireylerin ekonomik karar almaları sırasında inançları, sahip oldukları ahlaki ve etik değerleri, asimetric bilgiye sahip olmaları, gösteriş arzuları, saygınlık kazanma istekleri vb. faktörler rasyonelliği etkilemektedir. İnsanların doğru veya olması gereken ekonomik davranışlarıyla ilgili fikri olsa bile uygulamada veya pratikte çeşitli sapmalar olmaktadır. Davranışsal iktisat ekonomik ajan insan üzerine odaklanır ve yöntemsel yeniliklere sahiptir. Psikoloji teknikleri ile yeni ekonomik analizler yaparak hem toplumun hem bireylerin refahını etkileyen süreçleri anlamaya çalışmaktadır. Davranışsal iktisat alanındaki araştırmacılar, ana akım iktisadın geleneksel rasyonel karar modellerinin gerçek hayatla çeliştiğini deneysel iktisat aracılığı ile tümevarımcı yöntemlerle ispatlama yoluna gitmişlerdir. Bu çalışmalar sonrası rasyonel tercih ve davranış modellerin geçerliliği sorgulanmış ve bütüncül teorilerinin arayışı söz konusu olmuştur.

Genel anlamda ifade etmeye çalışılırsa, neoklasik iktisat piyasaları ve piyasa oyuncularını analiz ederek, tasarruf, yatırım, gelir, harcama, fiyatlar ile ilgili ilişkiyi inceler. Davranışsal iktisat ise bireylerin psikolojik ve sosyal yönünü göz önüne alarak iktisadi davranışlarının ve eylemlerinin altındaki motivasyonları inceler.

Richard Thaler, klasik tüketici teorisine göre talep, fiyata ve refah gücüne bağlı iken sahip olma isteğinden söz edilmediğini belirtir. Bireylerin sahip olma arzusu ile zenginliklerini arttırmak istediklerini ifade eder. R.Thaler, fırsat maliyeti ve batık maliyet konusunda da araştırmalar yapmıştır. Egemen iktisadın tüketici davranışları teorisinin öngörüler esnasında hatalara sebep olacağını savunmaktadır. Bireyi tatmin eden ekonomik davranış ve kararlarının, bireyin duygularından etkilendiğini belirtir. R.Thaler, bireylerin, varsayımların ötesinde gerçekte nasıl davrandıkları üzerine tüketici tercihleri teorisi oluşturmuştur. Tercih mimarisi kavramı ile, tercihlerin sunulduğu ile bireylerin ekonomik kararlarının değişkenliğini de araştırmalarına katmıştır.

Tomer, geleneksel iktisat ile davranışsal iktisadı kıyaslamış ve geleneksel veya ana akım olarak adlandırılan neoklasik iktisadın var olan özelliklerini: dar görüş, katılık,

hoşgörüsüzlük, mekaniklik, ayrılık ve bireysellik olarak sıralamıştır (Tomer, 2007, s. 465-466). Geleneksel iktisada atfedilen özelliklerinin açıklamaları aşağıdaki gibidir:

- Dar görüş: Sorgulama kapsamının, kullanılan yöntem veya araştırma konularının sınırlanmasıdır. Örnek verilecek olursa; matematik ağırlıklı ve tündengelimci metodun kullanılması gibi.
- Katılık: Pragmatik olmaması ve kullanılan metotların esnek olmamasını ifade eder.
- Hoşgörüsüzlük: Diğer disiplinlerden gelen katkılara karşı hoşgörülü veya açık görüşlü olmamasıdır.
- Mekaniklik: İktisadın ve temel unsuru olan bireyin makine gibi davrandığı görüşünün olmasını ifade eder.
- Ayrılık: diğer disiplinlerle ayrı olması veya multidisipliner çalışma içermemesidir.
- Bireysellik: Tüm davranış ve eylemlerin bireysel davranışlardan kaynaklanıyor olması; bireysel karar verme davranışına önem verip, grup veya sosyal davranışları önemsemeyi tarif eder (Tomer,2007, s. 476).

Davranışsal iktisatta mekaniklik, ayrılık ve bireysellik kavramları ile ifade edilen özellikler oldukça az seviyededir. Farklı bilimsel yöntemler uygular ve bunu teşvik eder. Davranışsal iktisadın amaçlarından biri de neoklasik iktisat teorilerinin yarattığı sistematik hataları önlemektir. Bunu ise insanın ekonomik karar alma ve tercih süreçlerini belirli psikolojik temele oturtarak; teori ve modelleri geliştirip, tahminleri güçlendirerek yapabilir.

Davranışsal finans ve iktisat profesörü Colin Camerer, davranışsal iktisadın, neoklasik iktisattan ayrılan yönlerini incelemiştir. Bu farkları aşağıdaki gibi sıralamıştır:

i) Bireylerin fayda maksimizasyonu yaparak değil, referans değerlere (haz veya fayda sağlayıp sağlayamama) bağlı ekonomik seçimlerde bulunurlar. Karar verme süreçlerinde beklenen fayda teorisi yerine beklenti teorisi geçerlidir.

Bireyler ekonomik kararlar alırken bazı eğilimlere sahiptir. Bireyler alternatifleri kıyaslayıp değerlendirerek referans noktası belirler ve bu referansa çapa atarlar. Referans noktasına yakın olmak isterler. Beklenen fayda teorisi normatif bir seçim teorisidir. Rasyonel bireylerin, kendilerine en fazla faydayı getirecek alternatifi seçecekleri düşünülür. Ancak beklenti teorisine göre bireyler belirsizlik durumunda karar alırken o anki duruma özgü bir referans noktası belirler; kayıp ve kazanç analizi yaparlar. Kayıp

ve kazanç durumuna göre seçimler değişmekte, beklenen fayda teorisine göre hareket edilmemektedir. Beklenti teorisinde anlaşılmıştır ki bireyler yüksek riskten kaçınma eğilimindedirler. Eşit kayıp ve kazanç durumunda kayıpları, kazançtan daha çokmuş gibi algırlarlar. Kesin kazanç söz konusu olduğunda risk içeren seçeneği tercih etmezler.

ii) Bireysel çıkar varsayımı yerine sosyal tercihler söz konusudur: Bireyler sadece kendilerine rakip konumdaki bireylerin maddi yönünü değil aynı zamanda kişilik özellikleri ile de ilgilenmektedir. Bireylerin yalnızca kendi zenginlikleri ile ilgilendiğini varsayan bireysel çıkar varsayımı özgecilik veya fedakârlık gibi sosyal fayda olgusu ile çelişmektedir. Deneysel iktisat ile ispatlanan yardımlaşma veya özgecilik olguları bireysel çıkarın her zaman geçerli olmadığını göstermiştir. Ültimatom oyunu (iki oyuncudan oluşan bu oyunda birinci oyuncu ikinci oyuncuya belli miktarda paranın ne şekilde paylaşılacağını teklif eder, ikinci oyuncu bu teklifi kabul ederse, para bu şekilde paylaşılır. Ancak ikinci oyuncu teklifi reddederse iki oyuncuda hiçbir şey alamaz) gibi deneysel oyunlar veya Ernst Fehr ve Klaus Schmidt'in geliştirdiği oyuncunun faydasının tüm oyuncuların parasal ödemesine bağlı olduğu çeşitli oyunlar, laboratuvar deneyleri ile de oynanmış ve bireylerin diğer bireyler için fedakârlık yapabildikleri gözlemlenmiştir (Pesendorfer, 2006, s. 713).

1.5.1. Rasyonellik ilkesinin davranışsal iktisat tarafından yorumu

Geleneksel iktisadın standart varsayımları bireylerin karar verme süreçlerinde çeşitli sistematik hatalara ve sapmalara yol açmaktadır. Özellikle son dönem davranışsal iktisat ekolü, geleneksel iktisadı tamamen reddetmemekte, gerçekliğini artırma ve sistematik hataları azaltmak adına psikoloji destekli çalışmalar yapmaktadır. Davranışsal iktisat, geleneksel iktisadın rasyonellik ilkelerine karşılık, davranışsal ilkeler ile çeşitli yöntemler geliştirmiştir. Bu psikolojik temelli yöntemleri Camererer tablo şekline dönüştürerek aktarmıştır (Camerer, 1999, s. 10576).

Tablo 1.1. Rasyonel modelleme ilkeleri için dört temel davranışsal ikame (Camerer, 1999, s.10576)

Rasyonellik İlkesi	Davranış İlkesi	Psikolojik Temel
Beklenen Fayda $\sum_i P_i u(X_i)$	Beklenti Teorisi $\sum_i \pi(P_i) u(X_i - r)$	Psikofizik, adaptasyon kayıptan kaçınma, yansıtma zihinsel muhasebe, doğrusaldışılık $\pi(P_i)$
Denge(karşılıklı en iyi yanıt)	öğrenme, evrim-gelişim	genelleştirilmiş donatı-destek
İndirgenmiş Fayda $\sum_t \delta^t u(X_t)$	Hiperbolik İndirgeme(Abartılı indirgeme) $u(X_0) + \sum_{t=1} \beta \delta^t u(X_t)$	aciliyet tercihi
Kendi Faydasını Maksimize Etme $u(x_2(X_1, X_2)) = 0$	Sosyal fayda $u(x_2(X_1, X_2)) \neq 0$	Diğer insanlarla para harcama (karşılıklı hareket etme, eşitsizliği sevmeme)

Akılcı ilkelere davranışsal alternatiflere geçişi gösteren tabloda beklenen fayda yerine beklenti teorisinin geçerli olduğunu bunun altında yatan psikolojik temelleri ise zihinsel muhasebe, kayıptan kaçınma, yansıtma ve diğerleri gibi davranışsal iktisat alanında sıklıkla söz edilen kavramlarla açıklamaktadır. Bu kavramların bazılarını bakacak olursak;

Zihinsel muhasebe: bireylerin ekonomik kararları esnasında kategorize etme, şifreleme ve değerlendirme amacıyla bazı bileşenleri kullanırlar. Kararlarını ayrı ayrı zihinsel hesaplara kaydederler. Birey maaşından ayırarak tasarruf hesabındaki 100 doları harcamazken, kumardan 100 dolar kazanması halinde harcama yapabilir.

Kayıptan kaçınma: Bireyler kayıp ve kazançları değerlendirirken, kayıpları daha çokmuş gibi görür ve riskten kaçmayı tercih eder.

Yansıtma etkisi: Bireylerin kazanç söz konusu olduğunda riskten kaçındıklarını, para kaybetme söz konusu olduğunda ise riske karşı daha iştahlı oldukları milli piyango deneyi ile kanıtlanmıştır. Bireyler para kazanılan milli piyango oyunlarında risk almazken, para kaybedilen veya negatif kazançlı milli piyango oyunlarında riske açık davranmaktadırlar.

Geleneksel rasyonel karar teorisi Samuelson tarafından öne sürülmüştür. İndirgenmiş fayda modeli ile zamanlar arası tercihlerin, tercihin yapıldığı güne bağlı olmadığını belirtir. Bireyler tercihte bulunurken gelecekteki maliyet ve faydalarını ağırlıklandırır. Üssel indirgeme ve sabit oranda indirgeme söz konusudur. Bireyler zamansal olarak tutarlı davranır. Ancak davranışsal iktisada göre sabit indirgeme söz konusu değildir. Zamanı azalan indirgeme oranında veya hiperbolik indirgeme fonksiyonuna göre indirgedikleri gözlemlenmiştir. Böylelikle abartılı indirgeme varsayımını geliştirmişlerdir. Abartılı indirgemedede, bireyler uzun vadeli faydalarına ters düşecek veya zarar verecek eylemlerde bulunabilirler (çok fazla yemek yemek, sigara içmek, tasarruf yapmamak vb.) (Camerer, 1999, s. 10577).

1.5.2. Beklenen fayda ve beklenti teorisi

Beklenen fayda teorisi veya beklenen sübjektif fayda teorisi olarak adlandırılan bu teori ilk olarak 1738 yılında Daniel Bernoulli tarafından ortaya atılmıştır. 1944 yılında ise Von Neumann ve Morgenstein tarafından geliştirilmiştir. Beklenen fayda teorisine göre, tüm ekonomik sistem ve piyasalardaki bireyler, tam bilgiye sahip, gerekli tüm bilgilere erişebilen, bilgiyi işleme kapasiteleri tam olan rasyonel bireylerdir. Söz konusu bireyler iktisadi karar ve tercihlerinde çeşitli olasılıkları hesapladıktan sonra kendileri için en faydalı alternatifi seçeceklerdir. Belirsizlik altında verilen iktisadi kararın beklenen olası faydasının, kararın sonucunun gerçekleşme olasılıkları ile çarpılması ile beklenen fayda hesaplanmaktadır (Von Neumann ve Morgenstein, 1953, s. 2007).

Davranışsal iktisat alanının önemli isimlerinden D.Kahneman ve A.Tversky deneye dayalı olarak finansal kararların nasıl verildiği ile ilgili analizler yapmıştır. Bu analizlerin başlangıç noktası olarak, bireylerin ekonomik kararlarında tam rasyonel olmadıklarının kabulü yer almaktadır. Beklenen fayda teorisini inceleyerek, bireylerin nasıl karar vermeleri ilgili düşünceleri ve gerçekte nasıl karar verdiklerini kıyaslayarak yeni teoriler oluşturmuşlardır. Beklenen fayda teorisi yerine beklenti teorisinin geçerli olduğunu savunmuştur. Risk ve belirsizlik durumunda bireyler ekonomik kararlar alırken, beklenen fayda teorisinde olduğu gibi faydasını düşünerek, sadece matematiksel hesap yapmadığını, bunun yanında bilişsel bir yöntem ile hareket ettiklerini ortaya koymuşlardır. Burada bahsedilen karar verme sürecinde öznel veya şahsi bir analiz söz konusudur. Beklenti teorisine göre ekonomik karar verme sürecinde bireylerin kaybetme

endişesinin, kazanma endişesine ağır bastığı ifade edilir. Yapılan deneysel çalışmalarda anlaşılmıştır ki, bireyler kayıptan kaçınmada gösterdikleri gayreti kazanç elde etme söz konusu olduğunda gösteremiyorlardı. Çalışmalardan çıkan diğer bir sonuç ise, insanların kesin kazanç ihtimalini, daha yüksek kazanç ihtimaline tercih etmeleri olmuştur.

Kazanma ve kaybetme ile kesin kazanç veya kayıp durumunda bireylerin riski algılama biçimleri ve referans noktaları değişmektedir. Prospect Theory: An analysis of Decisions Under Risk (Risk altında verilen kararların analizi) adlı makalede gönüllülerle yapılan deneylerin sonuçları paylaşılmıştır. (Kahneman ve Tversky, 1979, s. 265-266) Deneysel yöntemlerle uygulanmış aşağıdaki örnek üzerinden ilerleyecek olursak;

A seçeneği: %85 ihtimal ile 1000 dolar kazanmak ve %15 ihtimal ile hiçbir şey kazanmamak

B seçeneği: Kesin olarak 800 dolar kazanmak

Yapılan olasılık hesabında risk içeren A seçeneğinin, risksiz B seçeneğinden matematiksel kazanç açısından daha fazla olduğu anlaşılmaktadır.

$$0,85*1000 \text{ Usd} + 0,15*0 \text{ Usd} = 850 \text{ Usd}$$

Bireyler beklenen fayda veya getiriyi hesaplamadan ikinci seçenek olan B seçeneğini seçmektedir. Bu durumda 800 dolar kesin kazanacaktır. Bu deneyden de anlaşılacağı üzere bireyler kesin kazanç durumunda risk almaktan kaçınmaktadırlar. Bireyler psikolojik yönden birbirinden farklılaşmaktadırlar. Bazıları risk alma konusunda açık görüşlü ve istekliyken bazıları risk almak istemez. Ancak bu örnekte kesin kazanç söz konusu olduğunda çoğunluğun B seçeneğine yöneldiği görülmüştür (Kahneman ve Tversky, 1984, s. 341).

Von Neuman ve Morgenstern 1944 yılında geliştirdikleri beklenen fayda teorisinde, bireylerin beklenen faydalarını maksimize etmek için rasyonel tercihlerde bulunduklarını ve bunun için çeşitli aksiyomlara sahip olduklarından bahsetmektedir (Wilkinson ve Klaes, 2012). Geleneksel iktisadın temel varsayımlarını ve aksiyomlarını inceleyecek olursak;

Bütünlük veya tamlik aksiyomu; Tüketici alternatifler arasında sıralama yaparak tercihte bulunabilir. Tüketici bu noktada kararsız değildir, muhakkak tercihi vardır. Burada üç temel durum vardır. A malının B malına tercih edilmesi, B malının A malına tercih edilmesi, A malı ve B malı arasında kayıtsız kalınması. (Her ikisinin de iyi olması; A'nın en az B kadar iyi olması ve B'nin de en az A kadar iyi olma durumlarından ikisinin de geçerli olması)

Geçişlilik aksiyomu: İki alternatiften fazla alternatif olduğu durumlarda A malının B malına tercih edildiği, B malının da C malına tercih edildiği durumda A malı C malına tercih edilmelidir.

Yansıma aksiyomu: Herhangi bir malı tercih etmenin sonucunda seçim en az kendisi kadar iyidir. $(A,B) \geq (A,B)$ olarak ifade edilir. A ve B malından oluşan bir sepet en az kendisi kadar iyidir.

Açıklanmış tercih aksiyomu: A malının B malına tercih edildiği dolaylı veya dolaysız şekilde belirtildiyse, B malının da A malına tercih edilmeyeceği aynı şekilde belirtilir.

Davranışsal iktisat geleneksel iktisadın geçişlilik varsayımının her zaman geçerli olmadığını A'nın B'ye, B'nin C'ye tercih edildiği durumlarda; A, C'ye tercih edilmeyebilir. Bu tercihlerin sabit veya tutarlı olmadığını göstermektedir. Rasyonel insanın özelliklerinden tercihlerinin tutarlı olduğu özelliğinin gerçek hayatla uymadığı birçok kez deneysel iktisat aracılığı ile ispatlanmıştır (Rizvi, 2003, s. 377-394).

2. ÖZGEÇİLİĞİN KAVRAMSAL ÇERÇEVESİ, NEDENLERİ VE RASYONELLİKLE ÇELİŞKİSİ

Özgecilik, başka birinin iyiliğini ve refahını arttırmak ve bunun için motive olmaktır. Gerçek özgeci davranışta fayda beklentisi olmaması esastır. İnsanın temelde bencil ve kendi iyiliğini düşünen bir varlık olduğu varsayılırken kendi çıkarı olsun veya olmasın özgeci davranışının temelindeki motivasyon kaynakları ve söz konusu fedakârca yardım davranışının rasyonellikle çelişkilerinden söz edilecektir.

2.1. Özgecilik Kavramı

İnsanların kendi ihtiyaçlarından önce başkalarının ihtiyaçlarına yönelmeleri Antik Yunandaki filozoflar tarafından bile tartışılan bir konu olmuştur. Psikologlar, sosyologlar, dini liderler ve filozoflar uzun yıllardır fedakârlık ve yardımseverlik üzerine araştırmalar yaparak, nedenleri üzerine tartışmışlardır. Sosyal bilimler ve doğa bilimleri gibi pek çok alanda özgecilik kavramı ele alınmıştır. Biyoloji alanında insanlar ve hayvanlardaki özgeci davranış üzerine araştırmalar yapılmış olup, evrimsel teori çerçevesinde incelemeler yapılmıştır. Davranışsal iktisadın da tartışma konularından biri olan özgecilik, farklı birçok kelime ile literatürde araştırmalara konu olmuştur. Bu kavramlar birbirinin yerine geçmektedir; özgecilik, diğerkamlık, alturizm, fedakârlık veya yakın anlam olarak yardımseverlik bu kelimeler arasındadır.

Alturizm veya özgecilik kavramı ilk kez Fransız filozof Aguste Comte tarafından 1852 yılında yayımlanan Pozitif Yönetim Sistemi (System of Positive Polity) adlı eserinde altruism olarak kullanılmıştır. Altrui,” başkalarının” anlamına gelmektedir. Latince alter kelimesinden türetilmiştir (Comte, 1875).

Özgecilik ile ilgili yapılan farklı disiplinlerdeki çalışmaları incelediğimizde kavram ile ilgili farklı tanımlar karşımıza çıkmaktadır. Birisine yarar sağlama amacı ile yapılan beklentisiz yardım davranışına özgecilik denilmektedir Özgecilik, başka birinin refahını yükseltmek için harekete geçmek olarak tanımlanabilir. Kendimiz için risk veya maliyet oluştursa bile başka birisinin refahını yükseltmek için maddi-manevi yardımların, fedakarlıkların hepsine özgecilik denilmektedir. Fayda elde etmeksizin başka birinin refah düzeyini arttırmaya yönelik davranışların bütünü özgeci davranış veya fedakârlık olarak tanımlanmaktadır. Özgeciliğin Türk Dil Kurumuna göre anlamı ise:

“1.Çıkar gözetmeksizin başkalarının iyiliği için özveride bulunmayı bir ilke olarak benimseyen ahlak tutum ve görüşü. 2. Her kişinin asıl yükümlülüğünün, kendisini başkalarına, topluma adanmış olduğu düşüncesine dayanan ve A.Comte ile Spencer'in temelini attıkları ahlak görüşü (http-2)”.

A.Comte'nin, Pozitif Yönetim Sistemi adlı eserinde bahsettiği özgecilik kavramında, insanların iç dünyasında hem bencilliğin hem de başkaları için yaşama isteğinin olduğundan söz eder (Comte, 1875, s.55). Bencilik veya egoizm insanların kendi menfaatleri için yaşamasını ifade eder. Ancak başkasının refahı için kendi refahından veya mutluluğundan olma gibi psikolojik bir güdü insanlarda olabilir (Elster, 2006, s.183). A.Comte, bireyin özgeciliğinin altında yatan güdünün varoluşsal bir güdü olduğunu ifade eder (Comte, 1875, s.55).

Özgeciliğin diğer bir tanımı ise, bireyin kendisini düşünmeden, ödül beklemeden hatta bazen kişisel bir bedel ödeyerek başkalarının faydasını ve iyiliğini düşünmesidir (Budak, 2000).

Edward O.Wilson, özgeciliğin başkalarının kendi kendine gerçekleştirdiği yıkıcı bir davranış olduğundan bahsetmiştir (Wilson, 2005). Özgecilik, başkalarına fayda sağlayan bireyin aynı zamanda bireysel bir maliyet üstleniyor olması şeklinde de açıklanır.

Leeds'e göre özgecilik; başka birine faydalı olan, gönüllü gerçekleştirilen, kişinin çıkar veya ödül beklentisi ile motive olmadığı veya güdülenmediği bir davranış biçimidir (Leeds, 1963).

Özgeci birey, kendi ihtiyaçlarını arka planda tutarak başkalarının ihtiyacı ile ilgilenir. Karşılık beklemeden kahramanca risk alarak birine karşı fedakârca hareket etmektedir. Özgecilik, karşılık beklemeden ve çıkar gözetmeden başkalarına yardım etme davranışına verilen isimdir.

Özgecilik kavramı ile ilgili farklı tanımların yer almasının ve kavramın belirsizliğinin nedeni esasen “fayda beklentisi olmaksızın yardım etme” durumundan kaynaklanmaktadır. Herhangi bir maddi veya manevi beklenti/çıkar durumu özgecilik kavramının özünü etkilemektedir. Birey, başkalarının iyi olma halini kendisinininki kadar mı yoksa kendisini düşündüğünden daha mı fazla düşünmeli? Eğer eşit ölçüde düşünme söz konusu olduğunda çıkar ilişkisi vardır denilmektedir. Ancak kendi iyiliğini başkasının iyiliğinin altında tutuyor olmak karşılık almayı zorlaştırır ve gerçek bir fedakârlık burada söz konusu olabilir. Bireysel çıkar veya fayda elde etme durumuna göre özgecilik kavramı değişmektedir. Genel kabul gören görüşlerden bazılarında, kişinin yardımda bulunurken bu durumdan memnun olması veya mutlu olmasının gerçek özgecilik olarak

görülmemektedir. Kişinin kendi mutluluğuna veya hazzına hizmet öden özgecilik gerçek özgecilik değildir. Çıkar amacı ile yapılan yardım davranışı özgecilik olarak nitelendirilmemektedir. Bu durum karşımıza karşılıklı özgecilik kavramını çıkartmaktadır. Birey, fedakarlıkta bulunduğu kişinin bunu geri ödeyeceği ve karşılık vereceği beklentisi içinde ise buna karşılıklı özgecilik denilmektedir. Karşılıklı özgecilik, gerçek bir fedakârlık olarak değerlendirilmemektedir. Söz konusu beklenti özgeciliğin özünde yer almayan bir durumdur. Esasen bireyin kendine fayda sağlamayan fedakârlık, gerçek bir fedakârlık olarak tanımlanır. Bireyler özgeci davranışta bulunarak ileride fayda sağlayacağı beklentisinde olabilmektedirler. Ancak bazı görüşlerde ise bireyin başkalarının iyiliğine ve refahına yönelik özgeci davranışından sonra hissettiği hoşnutluk duygusunun bencilce veya çıkarıcı olmadığını bunun sadece zihinsel bir fayda olduğunu belirtilir. Söz konusu bu durum karşılıklı özgecilik kavramı altında değerlendirilmemelidir.

Gerçek ve karşılıksız özgecilikte birey dış dünyadan gelecek negatif eleştiri, tutum veya ödül ile ilgilenmez. Kendi zararına olsa dahi özgeci davranış veya hareketine devam eder (Zettler ve Hilbig, 2010, s.339). İnsanların motivasyonu sadece kişisel haz ve çıkara dayalı değil aynı zamanda çoğulcu olduğunu belirtir. Bireyin davranışında hem özgecilik hem çıkarıcılık söz konusudur (Sen, 1999).

Temelde özgecilik kahramanca özgecilik ve geleneksel özgecilik olarak ikiye ayrılmaktadır. Geleneksel özgecilik önemli ölçüde risk içermemektedir. Ancak kahramanca özgecilik karşılık beklemeden fedakârca yapılan özgeciliktir ve risk içerir (Oliner, 2003).

Literatüre bakıldığında özgecilik kavramının prososyal davranış ile anıldığı da görülmektedir. Prososyal davranış, sosyalliği destekleyen olumlu sosyal davranıştır. Prososyal davranış; topluma fayda sağlayan ve bireylerin gönüllü olarak yaptıkları davranışlardır. Aslında prososyal davranışın veya olumlu sosyal davranış olarak nitelendirebileceğimiz bu olgunun bir alt türü özgeciliktir Nezaket, fedakârlık ve sadakat gibi davranışlar prososyal davranış olarak gösterilebilir.

Başkalarına fayda sağlamak için yapılan ve bireyin gönüllü olarak yaptığı özgeci davranış ahlaki yönden güdüleniyor ise kişisel menfaat gözetmez ancak ahlaki yönden güdülenmeyen özgeci davranış toplumsal onay isteği ile yapılmaktadır (Cost, 1986).

Kohn, prososyal davranışı, bireyler arasında karşılıklı fayda sağlamak adına isteyerek yapılan davranışlar olarak tanımlar. Yardımlaşma ve fedakârlık gibi davranışları

da bu davranış biçimine örnek göstermektedir (Kohn, 1990). Prososyal davranış nedenleri olarak ruhsal iyileşme, bireyin kendi sorunlarından uzaklaşması, özgüven artışı, sosyalleşme gibi nedenler sıralanabilir (Midlarsky,1991).

2.2. Özgeciliğin Nedenleri

Neoklasik iktisadın, insanların rasyonel olduğunun kabulü ve davranışsal iktisadın sınırlı rasyonellik kavramını ele almıştı. Geleneksel iktisadın insanların özünde bencil ve sadece kendi refah düzeyinin artması ile motive olduğu varsayımı söz konusu iken kendi refahını riske atarak başkalarının refahını ve faydasını arttırmaya yönelik davranışları ve davranışların nedenlerini nasıl açıklamaktadır? Başkalarına yardım etmenin rasyonel bireyler için ne türden bir gerekçesi söz konusu olabilir? Bireyler, ekonomik karar aşamasında seçeneklerin sunuluş biçimi, bilişsel önyargılar, sınırlı bilgi, çevresel etkiler, başka insanların kararları gibi oldukça çeşitli değişkenlerden etkilenmekte ve rasyonel, kendileri için faydalı kararlar alamamaktadırlar. Peki bu kadar bariz bir irrasyonel davranış nasıl gerçekleşmektedir.

Bu soruların cevabı sadece iktisat bilimi veya davranışsal iktisat çerçevesinde değil aynı zamanda farklı disiplinlerden destek alınarak açıklanabilir. Neoklasik iktisadı davranışsal iktisattan ayıran ve eleştiri konusu olan başka disiplinlerden gelen görüş ve katkılara açık olmamak iken bu konunun detaylandırılmaması söz konusu olamaz. Bu nedenler en başta psikoloji olmak üzere felsefe, sosyoloji ve biyoloji gibi farklı disiplinlerden yaklaşımlarla özgeciliğin altında yatan nedenlerin neler olduğu ve itici gücüne dair unsurlar ele alınacaktır.

2.2.1. Çeşitli görüşler

Özgeci davranışın altında yatan nedenin bireyin kendi refahını maksimize ederek kendine yardıma etmesi olarak açıklayan görüşler bulunmaktadır (Kraut, 2005, s. 215). Fisher ve Cole'a göre özgeciliğin altında yatan nedenler; içsel gereksinimler, bilinçli sebepler ve söz konusu davranışların beklenen fayda ile gerçekleşmesidir (Fisher ve Cole, 1993). Bireylerin her zaman bencilce hareket ettiklerini ve bireysel menfaatlerinin ardında koştuklarını belirten egoizme yönelik yapılan araştırmalarda, insan doğasının özverili olamayacağını; özellikle, psikolojik egoizm teorisine göre, insanın bütün

eylemlerinin temelinde kişisel çıkarı ile motive olduğu görüşü hakimdir. Egoizm bireyin kendi kişisel refahının ve kendi isteklerinin tatmininin önemli olduğunu, harekete geçmek için bu iki durumun yeterli olduğunu vurgular. Özgecilik ile ilgili eylemlerin suçluluk duygusunu hafifletme, itibar kazanma isteği, erdemli biri gibi hissetme ihtiyacı gibi istekler ile yapıldığı savunulur. İnsanın burada bahsi geçen temel güdüsü kişisel çıkardır.

Birçok disiplinde olduğu gibi felsefe disiplinde de özgecilik ve egoizm zıt kavramlardır. Bireyler kendi egosunu gizlemek adına ahlaklı ve nazık davranışlar sergileyebilmektedir. Felsefenin çalışma konularından olan etik egoizme göre ise tüm bireylerin kendi çıkarlarına göre hareket etmesi gerekir. Bireyler, başkalarının çıkarlarını düşünmek veya bununla ilgili sorumluluk almak durumunda değildirler. Objektivizmin savunucusu Ayn Rand ise bireylerin kendi çıkarlarını görmezden gelerek başkalarının iyiliği için fedakârlık yapmak zorunda olmadıklarını ve kimsenin böyle bir beklentide olmaması gerektiğini, bireyin ahlaki amacının ancak kendi mutluluğu olabileceğini ifade eder.

Bireylerin bütün davranışlarının arkasında kişisel faydanın yer aldığını, bireysel fayda söz konusu değil ise özgeci davranmayacakları görüşü tam olarak ispatlanmış değildir. Egoizm ve insanın; bencil, rasyonel bir varlık olduğu varsayımı özgeciliğin nedenlerinin tam olarak anlaşılmasını sağlayamamaktadır.

2.2.2. Empati

İnsanların neden kendilerini riske atma pahasına özgeci davrandıkları ve neden bazılarının insanlara diğerlerine göre daha çok yardım ettiği veya daha özgeci olduğunun sorusunun geçerli cevaplarından biri kuvvetli empatidir.

Empati kavramının kökenine bakacak olursak, Theodor Lipps tarafından 1897 yılında ilk kez kullanılmıştır. Almanca “Einfühlung” sözcüğünün karşılığı olan empatiyi T.Lipps ; “Bir insanın kendisini karşısındaki bir nesneye yansıtması, kendisini onun yerinde hissetmesi ve bu yolla o nesneyi özümseyerek anlaması” olarak tanımlar." (Nowak, 2011, s. 306). “Einfühlung" bir başkasının yerine geçebilme kabiliyetidir.

Empati bir kişinin kendisini başka birinin yerine koymasüdür. Sosyal bir beceri olan empati, başkalarının duygusal deneyimlerini anlayabilmeyi sağlar. Empati kuran birey, karşısındaki kişinin duygu, düşünce ve yaşadığı durumu anlayabilir. Empati kavramını geniş anlamda tanımlayacak olursak; bireyin kendisini bir başkasının yerine koyarak

onun duygu ve düşüncelerini doğru şekilde anlaması, olaylara söz konusu kişinin perspektifinden bakması ve bu durumu o kişiye iletebilmesi sürecidir (Ersoy ve Köşger, 2016 s. 1).

Empatinin beyinsel kökeni incelendiğinde ayna nöronlar karşımıza çıkmaktadır. Araştırmalara göre ayna sinir hücreleri veya ayna nöronlar bireyin karşılıklı iletişim kurduğu kişinin o anki yüz ifadelerinin ayna nöronlar aracılığı ile iletimi sonrası karşısındaki kişinin yüz ifadesine göre kendi ifadesinin değişim gösterdiği anlaşılmıştır. Birey, ayna nöronlar aracılığı ile karşısındaki insan acı hissediyorsa onun gibi acı hisseder; sevinçli ise mutluluk hisseder.

Empati temelde üç ana başlık altında incelenir. Bunlar; bilişsel empati, duygusal empati ve empatik ilgidir. Empatinin alt ölçekleri ise perspektif alma, fantezi, kişisel stres ve empatik endişe şeklindedir. Genel olarak kullanılan üç empati türü aşağıdaki gibidir:

- Bilişsel empati: Başkasının bakış açısını anlama kabiliyetidir. Sorgulayan bir zihin söz konusudur.
- Duygusal/Duyuşsal empati: Başka birinin duygusal durumunu ve nasıl hissettiğini anlayabilmek ve uygun duygusal tepkiyi verebilmektir. Duygusal empati konusu incelendiğinde genelde beynin korku ve endişe durumunu anlayan bölümü amigdala karşımıza çıkmaktadır. Amigdalası gelişmiş ve hassas kişiler duygusal empatiyi diğer insanlara göre daha sık yapmaktadır.
- Empatik ilgi: Duygusal empati ile ilgilidir. Başkasının sizin için beslediği duygular ve sizden beklentisini anlayabilme kabiliyetidir (Waytz, Goleman ve Mckee 2017).

Özgeci bireylerin en belirgin özelliklerinden biri yüksek empati düzeyleridir. Araştırmalar empatinin her bireyde aynı düzeyde olmadığını desteklemektedir. Genetik anlamda empati gibi davranış ve duygu durumuna daha eğilimli bireyler vardır. Bireylerde empati duygusu arttıkça kendi refahı ile ilgili kaybı önemsemeden, özgeci davranışlarda bulunabilmektedir. Empati yapan özgeci birey, başka insanların yardıma olan ihtiyacını, empati kabiliyeti daha düşük insanlara göre, daha hızlı ve kolay şekilde anlayabilir. Empati düzeyi yüksek bireyler, genelde yardıma ihtiyacı olan birini gördüğünde huzursuzluk yaşar. Yüksek algı düzeyi ve hissettiği huzursuzluk duygusu,

empatik kişiyi harekete geçirir. Hissettiği huzursuzluğu ve sıkıntıyı gidermek için karşısındaki kişi veya kişilere yardım etmelidir.

Özgeci davranış sergileyen insanların empatik, ilişkilerinde hassas oldukları, başkalarının ihtiyaçlarına önem verdikleri ve dışa dönük oldukları belirtilir. Başkalarının ihtiyaçlarını gidermek ve onlara yardım etmek için güdülenmektedirler. İçselleştirilmiş ahlaki ve etik değerlere sahip ve olumlu kişilik özellikleri taşımaktadırlar.

Georgetown Üniversitesi'nde nöroloji ve psikoloji alanında araştırmalar yapan Abigail Marsh, insanların başka insanları önemseme kapasitesinin nereden geldiğini ve nasıl geliştiğini incelediği araştırmasında, özgeci bireylerin beyinlerinin temelde farklı olduğunu ortaya koymuştur.

Marsh, araştırmasında ilk etapta psikopatları incelemiştir. Psikopatlar genelde genetik kökenli gelişimsel bozukluğa sahip, soğuk ve umursamaz kişilerdir. Psikopat yetişkinlerde yapılan araştırmalarda ilk olarak sıkıntı içindeki herhangi bir bireyin içinde bulunduğu duruma dair göstergelere karşı duyarsız oldukları ve özellikle korkmuş birinin yüz ifadesini algılamakta zorluk yaşadığı görülmüştür. Söz konusu durumu algılamakta zorluk yaşayan psikopat kişilerin yardımsever veya duyarlı bireylerle kıyaslandığında, neden yardım davranışında bulunmadığı veya özgeci olmadığı anlaşılabilmektedir (Marsh, 2017, s. 58).

Beynin korku ifadelerini anlamak için kullandığı en önemli bölümün adı amigdalardır. Korku ifadelerinin yer aldığı görüntülere bakan sağlıklı yetişkin ve çocuklarda amigdala seviyesi yükselirken; psikopat bireylerde, amigdala seviyesinde herhangi bir değişiklik gözlemlenmemiştir. İlave olarak psikopatların amigdalasının sağlıklı bireylere göre, %20 oranında daha küçük olduğu görülmüştür (Marsh, 2017, s. 59).

Aşırı özgeci veya başka bir ifade ile kahramanca özgeci davranışta bulunan bireyler yukarıda bahsedilen psikopat bireylerin beyin yapısının tam tersi bir beyin yapısına sahip oldukları için mi aşırı fedakârca davranmaktadır? Araştırmanın kritik sorularından biri bu soru olmuştur. Araştırmanın son kısmında hiç tanımadığı birine böbreğinin birini bağışlayan bireylerin, diğer bireylerin endişe ve korkularını anlayan ve ortalamadan daha yüksek seviyede amigdalaya sahip olduğu ortaya çıkmıştır. Aşırı özgeci kişilerin görülmüştür ki, amigdaları korku ifadelerine karşı daha duyarlıdır. Bu kişiler ben merkezci değildir (Marsh, 2017, s. 58-59).

Bu araştırma insanın temelde bencil olduğunun ve yalnızca kendi refahının artışı ile tatmin olup, harekete geçtiğinin varsayımını sarsmaktadır. Birey rasyonel ise ve kendi refahını ön planda tutuyor ise neden böylesi bir eylemde (böbrek bağışi gibi) bulunsun?

Kahramanca özgeci davranışta bulunan bireylerde rasyonellik, bencillik ve psikolojik egoizm sorgulaması bir noktada çıkmaza giriyor. Empati ve özgeciliğin pozitif ilişkisinin varlığı bu noktada oldukça açıktır.

Kendilerini tehlikeye atarak hazırlıksız bir şekilde içgüdüsel olarak kahramanca özgeci eylemlerde bulunan kişilerin günlük hayatında da genel olarak yardımsever kişiler olduğu görülmüştür. Farley, araştırmaları neticesinde, söz konusu bireylerin, çekinceleri göze alabilen ve maceraya meyilli kişiler olduğunu ortaya koymuştur. Sadece içgüdüsel olarak hareket ediyor olmak dışında bahsedilen karakter özellikleri de kahramanca özgecilik davranışını desteklemektedir (http-3).

Empatinin, geleneksel özgecilik davranış türünde yerini incelediğimizde, bireyin özgeci davranışının altında yatan durumun iç huzuru sağlama çabası ve vicdanını rahatlatma isteği olduğu görülmüştür. Empati duygusundan yola çıkıp, kendisini karşısındakinin yerine koyan birey, yardımda bulunarak manevi olarak huzur bulmaktadır. Diğer yandan kendisinin daha iyi şartlarda yaşıyor ve bundan dolayı suçluluk hissediyor ise hissettiği suçluluk duygusunu bastırabilmektedir. Söz konusu ben merkezli bunaltı ve huzursuzluk; duygusal empatinin farklı bir ölçeği olan kişisel stres/sıkıntı veya empatik kaygı olarak adlandırılır. Genel varsayım bu durumun doğuştan olduğunun ve içgüdüsel olarak bebeklik çağından itibaren her bireyde olduğudur. Bebeklerden birinin ağladığı zaman yakınındaki diğer bebeklerin ağlaması empatinin evrim içinde en alt düzeyde nasıl gözüktüğünün bir örneği olarak gösterilir.

Empati sonrası geleneksel özgeci davranış içerisindeki bireylerin sağladığı faydalar; yardım ettiği kişinin durumundan kaynaklı hissedilen olumsuz duygularda azalma ve kendini iyi hissetme halidir. Bu durum bireyi yardım etmeye güdülemektedir. Yardım davranışı sonrası mutlu olan veya gerginliği azalan birey aynı davranışı tekrarlayarak kendi iyi olma halini sürdürmek ister. Yardıma ihtiyacı olan kişiyi gören özgeci birey durumun kendisinde yarattığı olumsuz duyguları yok etmek için özgecilik davranışına yönelmektedir. Bireyin zihinsel fayda sağladığı, maddi bir tatmin veya elle tutulur bir çıkar gözetmediği bu durum empati-özgecilik ilişkisinin farklı bir boyutudur. Kahramanca özgecilik ile tamamen farklıdır.

Özgeciliğin nedenleri ile ilgili çalışmaların odağında Batson'ın empatik kaygı-özgecilik ile ilgili çalışmasında sunduğu kanıtlar yer almaktadır. Batson ve arkadaşları, özgecilik ile empatinin pozitif yönde ilişkisi olduğunu, empati ve özgecilik hipotezi ile ortaya koymuştur. Yardım etme ve fedakârca davranışı iki motivasyon ile açıklamaktadırlar. İlki bencil motivasyonlar ikincisi empatik nedenlerdir. Bencil veya egoist motivasyon ile hareket eden bireylerin empati düzeyi yüksek değildir. Ancak, yardıma ihtiyacı olan kişinin yararına odaklanan özgeci bireylerin empati seviyesi yüksektir. Özgeci davranışın altında yatan en temel nedenlerden birinin empatik kaygı olduğu deneysel çalışmalar ile desteklenmiştir. Artan empati düzeyinin, özgeci davranışın görülme sıklığını arttırdığı da ampirik çalışmalar ile ortaya konulmuştur.

Bireyler gerçekten özgeciler mi yoksa sadece kendi kişisel çıkarları ile mi hareket ediyorlar veya motive oluyorlar? Empati duyarak, ihtiyacı olan kişiye yardım ediyor olmak, yardım edilen kişinin, yardıma ihtiyaç halinde oluşundan sebeple hissedilen sıkıntıyı veya suçluluğu gidermek içindir. Peki, bireylerin asıl amacı özgeci davranış içerisindeyken hangisidir? Kendi sıkıntılarını, huzursuzluklarını veya diğer bir ifade ile empatik kaygılarını yok etmek mi yoksa özgecilik mi? Birey, olumlu benlik duygusunu hissetmek ve huzursuzluktan kaçınmak istemektedir. Ancak bu durum özgeci bireyin amacının sadece kendini iyi veya huzurlu hissetmek olduğunu göstermez. Batson, empati kabiliyeti yüksek bireylerin, daha çok suçluluk duymalarını sağlayacak ortamların yardım edip etmeme kararını değiştirmedeğini, deneysel çalışmalar ile ortaya koymuştur (Batson,2009). Batson, ilave olarak motivasyonun nedeninin egoist bir kişilik ve kendi refahını düşünmek olmadığını, asıl amacın özgecilik olduğunu belirtir (Batson, 2009).

2.2.3. Evrimsel yaklaşım

Ebeveynlerde, akrabalık ilişkilerinde ve geniş sosyal gruplarda gözlemlenen özgecilik farklı disiplinlerce açıklanmaya çalışılmıştır. Özgecilik ve nedenleri, biyoloji, psikoloji ve antropoloji gibi disiplinler tarafından birçok farklı yaklaşımla incelendiği gibi evrimsel yaklaşımla da incelenmiştir.

Evrimsel yaklaşım hayvanlarda ve insanlarda görülen özgeci davranışı açıklamakta kullanılır. Bu kuram hayvanların ve insanların kendi genlerini sonraki nesillere aktarma güdüsü ile özgeci davrandığını savunmaktadır (Gökdağ, 2011, s. 112).

Ebeveynler, sağlıklı yavrularına, yaşama şansı düşük olan yavrularına göre daha özgeci yaklaşır. İnsanlardaki bu tür özgeci davranışa evrimci özgecilik denmektedir. Evrimci özgecilik, özellikle biyoloji alanının çalışma konularından birisidir. Evrimci özgecilikte, özgeci davranışı motive edenin ne olduğundan ziyade, yapılan eylem sonrası üreme ve soyun devamlılığının amacına uyulup uyulmadığına bakılır. Evrimsel yaklaşım çerçevesinde; akraba seçim teorisi, karşılıklı özgecilik, dolaylı karşılıklı özgecilik ve grup seçim teorisi gibi alt başlıklar yer almaktadır.

Akraba seçim teorisinde, insanlarda var olan evrimci özgeciliğin altındaki motivasyonun akraba seçilimi teorisi olduğunu ve bireyin kendi genlerini taşıyan bireyler için özgeci eylemlerde bulunarak, kendi genlerini gelecek nesillere aktarma şansını arttırdığını belirtir. Literatüre baktığımızda akraba seçim teorisinin temelini William Donald Hamilton oluşturmuştur. Hamilton, bireyin, genetik olarak kendisine benzeyen ve yakın olan bireye, başkalarına nazaran daha çok yardım ettiğini belirtir. Teoriyi Ashton ve arkadaşları şöyle açıklar: Bireyin kendi güvenliğini tehlikeye atarak, aynı ailede genetik ortaklığı veya kan bağı olan bireylerin hayatta kalma olasılığını arttırmasıdır (Ashton vd., 1998, s. 243). Akraba seçilimi teorisine göre birey, yakınlarıyla ortak olan genlerine sahiplik duygusu ile özgeci davranır ve bu durum ortak genlerin yararınadır. Bu noktada, özgeciliğin başlıca motivasyon kaynaklarından biri akraba seçim teorisi olarak görülür. Edward O. Wilson, akraba seçim teorisini savunmaktadır ve her bireyde genetik olarak özgeciliğin olduğunu ve kalıtım ile nesilden nesle geçtiğini belirtir. Akrabaların, akraba olmadıkları bireylere göre birbirleri için daha çok fedakarlıkta bulunduklarını ve bireylerin kardeşleri için yeğenlerine kıyasla daha çok özgeci davrandıklarını ekler. Bu durumda genetik yakınlığın önemli olduğu anlaşılmaktadır (Freedman, Sears ve Carlsmith, 1993).

Richard Dawkins, Gen Bencildir kitabında, bireyin, özgeci eylemi ortak gene sahip olduğu diğer bireyi kurtaracaksa, eylemde bulunduğunu belirtir. Dawkins, bireylerin aynı zamanda özgeci davranışta bulunurken genetik ortaklık oranında risk aldıklarını ifade eder (Dawkins, 1976).

Antropolog olan Robert Trivers, özgeciliğin evrimsel açıdan incelendiğinde, özgeci davranan canlıların süreç içinde, özgeci olmayan canlılara kıyasla yaşamının ve soyunu devam ettirme olasılığının daha yüksek olduğunu belirtir. Akraba özgeciliği ve karşılıklı özgecilik konularını inceleyen Trivers, karşılıklı özgeciliğin birçok insanda var olan ve bütün toplumlarda görülebilen bir durum olduğunu da belirtir (Trivers, 1971).

Hamilton'dan sonra akraba seçim teorisini geliştiren Trivers, bunu karşılıklı özgecilik kavramı ile ileriye taşımıştır. Özgecilik kavramı evrimsel bakış açısı ile ele alındığında bireyin kendini riske atarak başka birinin iyiliği için eylemde bulunma halinin ancak karşılıklı özgecilik kavramı ile açıklanabileceği ifade edilir. Başka birinin refahını düşünmemiz ve onun iyiliği için hareket etmemiz ancak ileride bunun karşılığını alacağımız beklentisi ile söz konusu olabileceği belirtilir. Özgecilik eyleminde görünen bir fayda yok ise güçlü bir özgecilik ile görünmeyen faydanın aslında kalıtsal olduğu belirtilir.

Bireyin yardım ettiği kişinin gelecekte kendisine yardım etme olasılığı daha yüksektir. Özgecilik gelecekte alacağı karşılıklılık beklentisi ile yapılabilmektedir. Kısa vadede bireyin kendisine faydalı gibi gözükmese de uzun vadede birey özgeci davranışın karşılığını alabilir. Daha sonra alacağı karşılık bireyin hayatta kalma ve üreme olasılığını artırır (Trivers, 1971). Karşılıklı özgecilik kavramını çeşitlendiren Trivers, insanlar ve hayvanların yararlarını takas ederek karşılıklı olarak özgeci davrandıklarını belirtir. Bu ilişki karşı taraf alacağını alıp yardımda bulunmadığında tamamen biter. Ancak, karşılıklı özgecilik ilişkisi sekteye uğramadan devam ederse daimî özgecilik ilişkisine döner.

Evrimsel yaklaşımlardan bir diğeri dolaylı özgecilik yaklaşımıdır. Özgeci bireyler, eylemleri ile itibar ve ün kazanır. Bu durum gelecekte başkaları tarafından karşılık göreceği ve çıkar sağlayacağını göstermektedir (Nowak ve Sigmung, 2005, s. 1291-1292).

Diğer bir evrimsel yaklaşım grup seçim teorisidir. Özgeci eylemlerde bulunan bireyler için, bulundukları toplulukta kendi yararlarını gözetmediklerinden avantaj elde edemez düşüncesi hakimdir. Ancak grup seçim teorisine göre, insanlar sosyal yaşam içinde olağanüstü hallerde (savaş, deprem, sel vb.) birbirlerine yardım ederek hayatta kalmışlardır. Araştırmalar göstermiştir ki bu gibi durumlarda bencil bireyler veya topluluklara kıyasla özgeci yapıdaki toplulukların hayatlarını sürdürme şansı artmıştır. Fehr ve Henrich özgeciliğin nasıl evrimleştiği sorusuna karşılık özgeci davranış biçimi ve özgeciliğin psikolojik yönlerinin grup seçilimi ile gelecek nesillere aktarıldığını vurgular (Fehr ve Henrich, 2003).

Evrimsel yaklaşım insanlar ve hayvanlar üzerinde çalışmalar yapmıştır. Hayvanlarla ilgili araştırmalarda, hayvanların genetik anlamda kendilerine en yakın olana yardım ettikleri görülmüştür. Evrimsel yaklaşım ile hayvanlar üzerindeki özgeciliği inceleyen özgecilik türüne üremeci özgecilik denmektedir.

Primatolog Frans De Waal evrimsel yaklaşım çerçevesinde şempanzeleri ve bonobonları gözlemlenmiştir. Bu hayvanlar yaralı hayvanların bakımını yapmışlar ve yemeklerini paylaşmışlardır. Waal, hayvanların empati, iş birliği ve özgeci davranış sergilediklerini araştırmaları ile kanıtlanmıştır (Waal, 2013).

Waal, araştırmalarını genişleterek insanda bulunan özgeci davranış biçiminin ve ahlakın içgüdüsel olduğundan bahseder. Bu durumu evrimin bir sonucu olarak görür. İnsanların ve bazı hayvan türlerinin özgeci davranışa genetik olarak sahip olduğunu belirten bu gibi çalışmalar özgeciliğin sonradan dikte edilmediğini, taklit edilmediğini veya öğretilmediğini savunur.

Evrimsel yaklaşımının çeşitli disiplinlerce açıklamaları vardır. Evrimsel psikoloji açısından bakıldığında, özgeciliğin tarihsel gelişimi ile ilgili önemli noktalara değinilmiştir. Bazı davranışlara ve özelliklere sahip bireylerin hayatını sürdürme ve soyunun devamlılığı olasılığı, bu özellik ve davranışlara sahip olmayanlara göre daha yüksek olduğu belirtilmektedir. Bireyler, hayatını sürdürmesini sağlayan davranış ve eylemleri genetik aktarım ile gelecek nesillere miras bırakırken, bu beceri ve özelliklere sahip olmayan bireyler doğal seçim yoluyla yok olmaktadır (Van Baaren vd., 2004, s. 71). Bireylerin davranışları ve hayatlarını sürdürmeye yönelik eylemleri belirli bir amaç doğrultusunda oluşmuştur. Bireylerin davranışlarının altında yatan nedenleri incelerken, geçmiş zaman evrimsel yaklaşım ile ele alınmalıdır. Bireylerin davranışlarının, evrimsel sürecin bir ürünü olduğu vurgusu, evrimsel psikoloji için temel ilkelerden biridir.

Önceden hâkim olan düşünce evrimin ve doğal seçim teorisinin özgeciliği açıklayamadığıydı. Evrimsel uyumun bencilikten geçtiği, yalnızca bireyin kendisi ve çocuklarını düşünerek hayatını sürdürebileceği ve karlı olabileceği düşüncesi hakimdi. Ancak bu düşüncenin aksine, her şeyin temelini sosyal yaşam olarak gören araştırmacılar, sosyal bir varlık olan insanın, özgeci davranıştan fayda sağlayabileceğini savunur

Özgecilik, empati ve işbirlikçi davranışların insana toplum baskısı yoluyla veya öğretilmiş davranışlardan ibaret olmadığı, insanın doğal seçim sonucu ile edinilmiş özellikleri olduğu düşünülmektedir. Geçmiş toplumlarda var olan bu davranış ve özellikler insanların ortak paylaştıkları özelliklerdir. Geçmiş toplumlarda grup içerisinde yardımlaşma, paylaşım, empati ve özgecilik gibi davranışların olduğunu tarihsel çalışmalarda arkeoloji ve antropoloji sayesinde anlaşılmaktadır. Bulunan insan iskeletlerindeki incelemeler, uzun süre yaşayan bir insanda bulunan yaralar ve hastalıkların; o dönemin koşullarında uzun süre yaşamaya başka birinin yardımı

olmaksızın imkân vermediğini göstermektedir. Bu konuda gıda paylaşımı ve yardımlaşma olduğunu bilimsel olarak kanıtlayan birçok çalışma vardır.

Bireyin toplumda başka bireyler ile iş birliği içinde olması veya özgeci davranışları, gelecekte, bireyin kendisine fayda sağlamaktadır. Söz konusu bu davranış tipleri, doğal seçim tarafından desteklenmektedir. Toplum içindeki işbirlikçi veya olumlu sosyal davranışlar uyumlu olmayı gerektirir. Bu durum bireyin hayatını sürdürmesi ve soyunun devamlılığını arttırır.

Doğal seçim teorisi, bireylerin kendi genlerini, kuşaktan kuşağa yaşamını sürdürme ve üreme aracılığı ile nasıl aktardıklarını yansıtırken; akraba seçim teorisi ise bireyin genlerinin, akrabalarının yaşamlarını sürdürmesini ve soylarının devamlılığı aracılığı ile nasıl iletildiğini gösterir. Doğal seçimde, bireyler, kendi genlerinin devamlılığı için kendilerine odaklanırken, akraba seçim teorisinde akrabalarının seçim değerini en yüksek seviyeye çıkarmak için fedakâr bir şekilde onlara odaklanırlar.

2.2.4. Ahlaki veya etik normlar

Özgeciliğin nedenleri arasında bireylerin ahlaki duyguları, etik değerleri, toplumsal adaleti sağlama gerekliliğine olan inançları, toplumsal sorumluluk sahibi olmaları veya ilkeleri çerçevesinde hareket ediyor olmalarını sıralayabiliriz. Bu kavramlar çoğu birbirine yakın veya ortak alana sahip kavramlardır.

Fedakarlığın bir erdem ve sorumluluk olduğunu ifade eden özgecilik türüne etik özgecilik denilmektedir. Etik özgecilikte, bir eylem herkes için yararlı ise doğrudur düşüncesi söz konusudur (Oakley, 2011, s. 20). Etik kuramda özgecilik ahlaki bir hareket olup, eylemin nedeninin başkalarının iyiliği olduğu belirtilir.

Ahlak ile ilgilenen eski çağlardaki düşünürler ve günümüz ahlak felsefecileri için özgecilik kavramı araştırma konusu olmuştur. Farklı disiplinler tarafından ele alınıp incelenen bir kavram olan özgecilik; işbirlikçi davranış, yardım etme, fedakârlık, insan ve toplum yararına odaklı davranış gibi kavramlar ile birbirini tamamlar ve yerine geçer hale gelmiştir. (Monroe, 1996, s. 6)

Ahlaki özgecilikte özgeci olan kişiyi ödüllendirme, olmayanı ise cezalandırma durumu söz konusudur. Kohlberg, ahlaki gelişim yaklaşımı çerçevesinde bireyin belirli bir yaşa kadar bencil olduğunu, daha sonra ödüllendirme veya cezalandırma durumlarını görerek, davranışın doğru veya yanlış olduğunu nitelendirerek, iyi davranışı

benimsediğini belirtir. Özgeci davranış bu şekilde tekrarlanmaktadır (Kohlberg, 1963). Özgeci eylemin ahlaki düşünce bakış açısından kaynaklandığı düşünülür. Ahlaki bakış açısı, insanların gerçekte ne yaşadıklarını irdeleyip aslında nasıl yaşamaları gerektiğine dair yönlendirme yapar.

Ahlak felsefesi için de temel oluşturan soru bireylerin egoist bir düşünce ile kendi çıkarları için mi yoksa diğer insanların ihtiyaçlarını düşünerek mi özgeci davranışta bulunduklarıdır. Sosyoloji alanında çalışmalar yapmış olan A.Comte Pozitif Politika Sistemi kitabında, özgeciliğin egoizm ile zıt kavramlar olduğunu belirtir. Egoizmi özgeciliğe dönüştürmede de bireyin entelektüel ve ahlaki etkisinin gerekliliğinden söz eder (Comte, 1875, s. 3-4). A.Comte, özgecilik kavramını hayal ettiği ve arzuladığı toplum için geliştirmiştir. Hayalindeki toplum için özgeciliğin ahlaki yanının da var olmasının şart olduğunu belirtir. Egoizmi savunan görüşlerin aksine ahlaki özgecilik görüşünü savunan araştırmacılar tarafından, bireyin ahlaki gelişimi ile zaman içerisinde bencilliğin özgeciliğe doğru dönüşebileceği belirtilir. Özgeciliğin psikolojik yanını incelediğimizde ahlaki normların varlığını reddedemeyeceğimiz aşıkardır (Sober ve Wilson, 1998).

Thomas Hobbes, Leviathan adlı eserinde, insanların çıkar amacı olmaksızın başka birine bir şey vermeyeceğini söyler (Deleuze, 2008). İnsanların doğuştan eşit olduğunu ve her zaman kendi çıkarlarının peşinde koştuklarını savunur. Hobbes'ın ahlakilik teorisinde bencil isteklerini tatmin etme arzusunda olan bireylerin davranışlarının altında yatan nedenin her zaman egoist eğilimler olduğunu ve ahlaki normların sadece bireyin kendi isteklerine bağlı olduğunu belirtir. İnsanların var olan iki duygusu “acıma ve iyilikseverlik” üzerinden şöyle bir açıklama yapar;

“Benim acıma duygum, acı çeken insanın yerinde kendimi hayal ettiğimde hissettiğim huzursuzluğa bağlıdır. Benim yakınlarıma karşı olan iyilikseverlik duygum, benim diğerlerine yardım etme gücümle ilgili hissettiğim kişisel hazzımla ilgilidir. Kişisel çıkarlar değişebilir bazen kendini iyi biri gösterme bazen itibar bazen yalnızca kişisel hazzdır (Hobbes, 2005, s. 96)”.

Felsefe alanında ilk kez Platon kişisel fayda ve ahlaki davranış arasındaki ilişkiyi incelemiştir. Devlet adlı kitabında, yardım davranışın nedeni olarak, bireysel fayda elde etmek veya yardım etmediğimiz durumda başkalarının bizim için olumsuz şeyler düşünmesinin önüne geçmek olarak ifade eder.

Eisenberg'e göre özgecilik ahlaki açıdan güdülenmektedir. Özgeci davranış ile bireyin ahlaki bakış açısı arasında bir ilişki söz konusudur. Ahlaki bakış açısı ile

güdülenmeyen özgecilik onaylanma veya takdir görme isteğini barındırır. Özgeci davranış ahlaka aykırı bir şekilde motive oluyorsa farklı kişisel çıkarlar söz konusudur (Eisenberg,1982, s. 220).

Ahlaki değerlere yüksek derecede önem veren bireylerin başkalarının ihtiyaçlarına önem verdikleri ve davranışlarının başkalarını nasıl etkilediklerini (empatik kaygı, vicdani muhakeme, suçluluk duygusu) üzerine düşündükleri ortaya konulmuştur (Cohen vd., 2014). Toplum içerisinde söz konusu bireyler aktif olup, özgeci davranışı veya özgeci eylemi seçerler.

Batson ahlaki motivasyon ile güdülenerek özgeci davranan bireylerin ilkelilik düşüncesi ile hareket ettiğini savunur (Batson,2010). Kant ise ilkeli olmaktan kaynaklanan özgeciliğin aslında kendimizden kaynakladığını ifade eder. Kişisel faydayı reddetmez ancak özgeciliğe etki eden başka motivasyonların olduğunu belirtir. Mutluluğu ahlak yasası altında mutluluk olarak incelemiştir (Kant, 1995). Ahlaki sorun evrensel fayda ile bireysel fayda arasındaki birleşimden oluşur.

Bireyin özgecilik ile ilgili kaygısı bir takım ahlaki değerleri olmaksızın da söz konusu olabilir. Bireylerin kendi isteği ile özgeci davranıyor oluşunu ahlak, etik, ilkelilik veya erdem gibi kavramları gerekçe göstererek açıklıyor olmak şart değildir. Ancak ahlaki normların bireyler üzerindeki etkisine bakacak olursak (özgeci kişiliğe yatkın olmayan bireyi özgeciliğe motive etmek) bireyin daha az yatkın olduğu bir şeyi yapabilir hale getiriyor olması önemli bir etkidir.

Sosyal psikolojide özgeciliği ve nedenlerini açıklamakta kullanılan davranış kuramlarından kültürel yaklaşım kuramı, bireylerin içselleştirdikleri kültür normlarına paralel tutum ve davranışlar ile özgeci hareket ettiğini belirtir. Bu normların esas belirleyici Hunt olmuştur. Hunt, özgeci ve yardımsever davranış ile ilgili üç normdan söz eder. Bunlar; karşılıklı münasebet normu, yardım etme ya da sosyal sorumluluk normu ve adalet normudur. Karşılıklı münasebet normu, tüm işbirlikçi ve karşılıklı yardım türlerini anlatmaktadır. Sosyal sorumluluk normu, yardıma muhtaç insanlar için yardıma bulunmak ve yardım talep etmeyi anlatmaktadır. Adalet normu eşitlikçiliği, insancıl olmayı ve adaleti ifade eder (Hunt, 1990). Bu normların tüm toplumlarda geçerli olduğu belirtilir.

Toplumsal/Sosyal sorumluluk; ebeveynlerin çocuklarını yetiştirmesi toplumsal sorumluluğa dair bir örnektir. Yaşamak için kendisine ihtiyaç duyanlara yardım etmek toplumsal sorumluluk normu ile hareket edildiğini göstermektedir.

Karşılıklılık/ Karşılıklı münasebet; bireyin kendisine yardım edene “yardım etmeliyim” düşüncesi ile yapılan yardım davranışı bu kategoriye girmektedir.

Adalet Normu veya toplumsal adalet; burada bireylerin bir işe veya duruma katkıları eşit ise ödül ve kazanç da eşit olmalı düşüncesi yer almaktadır. Biri yardım edince ona yardım etmeliyim karşılık vermeliyim düşüncesinin altında da esasen eşitliği sağlama isteği yer alır (Gökdağ, 2011, s.112-113). Yardım etme veya özgeci davranışının tanımlarından biri; “paylaşma, cömertlik ve sosyal haksızlığı gidermek” şeklindedir (İmamoğlu, 1979). Oliner özgecilik için, toplumun veya belli bir grubun beklentilerine aykırı hareket etmemek için zorunlu olarak içselleştirilmiş birtakım davranışları yerine getirme olarak tanımlamıştır (S.P.Oliner ve P.M.Oliner, 1988). Soyut ahlaki ve etik değerler özgecil davranışta etkilidir. Birey, toplumsal adaleti sağlamak adına insancıl bir bakış açısı ile ihtiyacı olduğunu düşündüğü bireylere yardımda bulunabilir.

Adaletsizliğe maruz kalan kişilere karşı hissedilen empatik kaygı özgecilik davranışını ortaya çıkarabilir. Bu durumda empatik kaygı ve adaletsizlikle alakalı kaygı bir araya gelir. Daha önce bahsedilen empatik kaygının ötesinde, sempati duyulan kişi veya kişilere karşı hissedilen toplumsal adaleti sağlama ve bununla birebir örtüşen adalet kaygısı söz konusudur. Özgeciliğin bu bağlamda birbirinden farklı nedenleri (örneğin adaleti sağlama isteği ve empati ile yapılan özgecilik gibi) olmakla beraber, bazıları birbirleri ile ilişki içerisindedir. Bundan sebeple özgeciliğin motivasyon kaynaklarını ana başlıklar halinde kategorize etmek bir hayli güçtür.

Fedakârlık veya yardımseverlik olarak nitelendirebileceğimiz davranışları evrensel değerler olarak kabul eden ve tartışmasız uygulanması gerektiğine inanan bireylerde öncelik kendi çıkarları değildir. Özgeciliği gerçek anlamda benimsemişlerdir.

Etik savunucusu Ayn Rand özgeci eylem için sadece bencillik gerektiğini belirtmiştir. Bencilliğin insanların rasyonel bir varlık olmasının doğal bir sonucu olduğunu ve insanın kendinden başka birini düşünerek sadece onun yararına hareket etmesinin insanın varlığına aykırı bir eylem olacağını savunur. Ben kavramını bireylerin anlayabileceğini ve gerçek etik eylemin bencilce eylemler olduğunu söyler (Rand, 2011, s. 73).

Ahlaki Düşünceler Teorisi kitabında A.Smith, Hume’un faydacı bakış açısından yola çıkmıştır. Kişisel çıkar insanın doğasında olan meşru ve ahlaki bir durum olduğundan söz eder. Kişisel çıkar arayışı özgecilik konusunda bir aldatmaca değil tam tersi bir erdemdir (Smith, 2002). Özgecilik bireyin insanları önemseydiği ve endişe ettiği

anlamına gelir. Özgeci birey başkalarının iyiliği için hareket eder. Başka bireylere ve topluma yararlı olan özgeci davranış, toplumun takdir ettiği bir davranış türü olup, erdemli bir davranış olarak nitelendirilir.

Konfüçyüs, insanların doğuştan fedakârlık ve iyilik gibi erdemlere sahip olmadığına inanır. Konfüşyüçülük, özgeci davranışın temelinde diğer insanları da kendisini nasıl görüyorsa öyle görme düşüncesinin yer aldığını savunur. Bu durum diğer insanlar için elinden gelenin en iyisini yapma fikrine dayanır. Aynı temel mantıkta Thomas Nagel de özgeci davranışın bir nedeni olarak insanların başka insanları kendilerine kadar insanca yaşayabilme gerekliliğine olan inanç olduğunu belirtmiştir (Nagel, 1970).

Bireylerin davranışlarının motivasyon kaynağını araştıran T.Nagel, bireylerin davranışlarının nedenlerini öznel ve nesnel nedenler olarak ikiye ayırır. Öznel nedenler, özgecilik ile bağdaşmamaktadır. Öznel ilkeler veya nedenler olarak adlandırılan durum insanların kendisi, ailesi veya milleti ile belirlenmiş isteklere bağlıdır. Öznel nedenler kişinin kendisi ile ilgilidir ve bireysel bakış açısını yansıtır. Nagel, özgecilik için nesnel nedenlerin geçerli olduğundan söz eder. Nesnel nedenler kişisel bakış açısına dayanmaz ve özgeciliğin esas motivasyon kaynağıdır (Nagel,1970 s.18). Bireysel çıkar elde etme amacı veya iyilik yapma isteği gibi motivasyonlar özgecilik için söz konusu olabilir ancak bunlar olmaksızın da özgecilik yine de var olabilir. Nagel nesnel nedenlerin ahlaki birer ilke olduğunu ve bunun şahsi olmayan bakış açısı ile tamamlanabileceğini belirtir. Birey rasyonel olarak başka insanların iyiliğini düşünmeye yatkındır. Pratik aklın (isteyen ve eylemde bulunan) etik ile bir bütün olduğunu belirtir. Ahlak ve etiğin temeli pratik akıldır. Pratik akıl nasıl yaşamamız ve nasıl davranmamız gerektiği ile ilgili gerekçeler sunar. Nagel, nedenlerin evrensel olduğunu belirtir. Özgeci davranış için motive olan bireyin, motivasyon nedenlerinin evrensel geçerlilikte olup, pratik akıl ile bir arada ilerlediğini savunur. T.Nagel, özgecilik ile kahramanca özgecilik gibi birçok özgecilik çeşidine üstün gelebilecek özgeciliği kastetmemektedir (Nagel, 1970 ,s. 18).

2.2.5. Mutluluk

Özgeciliğin nedenlerinden biri olarak bireylerin bencilce duygularla mutlu olma isteği veya kendi içsel tatminleri gösterilmektedir. Psikoloji, davranışsal iktisat ve nöro-

ekonominin konularından biri, özgeciliğin veya yardım etmenin mutluluk getirip getirmediğidir. Bu iki kavramın nedenselliği çeşitli alanlarda incelenmiştir.

Araştırmalarda yardım davranışı ve mutluluk arasındaki ilişkiyle alakalı kanıtlar gözden geçirilmiştir. Korelasyon ve deneysel gösterim ile yapılan çalışmalara göre mutlu insanlar daha çok kendilerini düşünmeden başkalarına yardım etmektedirler. Isen ve Levin tarafından yapılan ilk deneysel çalışmada mutluluğun, yardım davranışını arttırdığı sonucuna ulaşılmıştır. Bu ilişki farklı bağlamlarda tekrarlanıyor (Isen ve Levin, 1972, s. 384).

Aderman'ın yaptığı çalışmada katılımcıların mutlu veya depresif duygularını etkileyen uyarıcılar veriliyor. Katılımcıların pozitif ruh halinde favori araştırmacılarına deney boyunca daha çok yardım ettikleri ve ikinci deneyde de yardım edeceklerine dair söz verdikleri gözlemleniyor. Sonuç olarak pozitif ruh halinde fedakârlık artıyor ve verilen görevler başarıyla yapılıyor (Aderman, 1972, s. 92).

Mutlu bireyler özgeci davrandıkça mutlu olur ve bu noktada özgeciliğin asıl nedeni mutluluğun artışıdır. Bu iki kavram ve aralarındaki ilişki veya nedensellik döngülü olarak birbirini etkilemektedir. Mutlu insanlar daha fazla fedakârca davranıyor ve sonra daha mutlu oluyor ve daha fazla yardım ediyor. Özgecilik mutluluğa neden oluyor. İnsanlar yardım ederek kendi mutluluklarına artışından kaynaklı çıkar elde ettikleri için daha fazla özgeci eylemlerde bulunarak sarf ettiği eforu arttırmak istemektedirler. Özgecilik ve mutluluk arasındaki ilişkide fayda ve maliyete bakacak olursak; bireyin faydası veya kazancı mutluluk, maliyeti ise yardım etme veya özgeci davranıştaki risk unsuru veya maddi harcamalar olabilir.

Konow ve Earley, yardımcı olmanın insanların ruh halleriyle alakalı olduğunu ve mutlu insanların daha duygusal ve daha pozitif olduğunu söylemişlerdir. Daha mutlu insanların, daha çok yardım ettiğini belirtmektedirler (Konow ve Earley, 2008, s. 2).

Maddi yönlü özgecilik veya yardım davranışının incelendiği araştırmalarda, hediye vermek, vakıflara yardım etmek gibi davranışların mutluluğu geliştirdiği ifade edilmiştir. Yıllık gelir ve mutluluk seviyesiyle ilgili bu çalışmada harcamalar dört gruba ayrılmıştır; faturalar, bireylerin kendileri için aldıkları hediyeler, başka insanlar için aldıkları hediyeler ve vakıflara yaptıkları bağışlar. Katılımcılar mutlulukları rapor ettiklerinde ilk iki kişisel harcamada mutluluk hissetmediklerini fakat yardım harcamasını oluşturan son iki harcamada daha çok mutluluk hissettiklerini dile getirmişlerdir (Abdel-Khalek, 2006, s. 141).

Wang ve Graddy'nin 2008 yılında yaptığı çalışmada gönüllük ve iyi olmanın yüksek korelasyona sahip olduğu görülmüştür. Gönüllülük yüksek yaşam memnuniyeti ile ilişkilidir (Wang ve Graddy,2008, s. 34).

Fmri cihazı (beyinde çeşitli hareket ve duygu salınımları sırasında hangi bölgelerin harekete geçtiğini gösterir) kullanılan araştırmalarda bireylerin özgeci eylemleri sonrası beyinlerinde zevk ve ödül merkezinin uyarıldığı görülmüştür. 2007 yılında yapılan bir çalışmada katılımcılara 100 doları gıda bankaları ve kendiler için dağıtmaları isteniyor. Bu sırada katılımcıların sinirsel aktiviteler kayıt altına alınıyor. Gıda bankasına 100 doların hepsini veren katılımcıların beyinde karın bölgesine ait sinyaller ile ödüllendirme ile alakalı uyarıcılar aktif hale gelmektedir (Vartanian ve Goel, 2004, s. 893).

Cialdini ve arkadaşlarının yaptıkları çalışmada katılımcılara, birinin hafif elektrik şokuyla acı çektiğini göstermişlerdir. Katılımcılarda abartılı bir empati duygusu ile mutsuzluk artışı gözlemlenmiştir. Bunun yanı sıra özgeciliği etkileyen motivasyonları artmıştır. Karşısındaki kurbanı olan duyguları insanlardaki yardım davranışını etkilemiştir. Kurbanlarla alakalı hisler insanları daha anlayışlı ve yardımsever yapmıştır. " İnsanlar için kötü hissediyorum ve yardım etmeye çalışıyorum" cümlesinden ziyade; "Genel olarak iyi hissediyorum ve yardıma devam ediyorum" cümlesi yardımsever insanların söylemi olmuştur (Cialdini vd, 1987, s. 749).

2.2.6. İtibar veya gösteriş

Her zaman beklentisiz ve gerçek özgecilik söz konusu olmayıp, bunlar haricinde itibar kazanmak, çevresine ve belki de kendisine takdire değer bir şeyler yaptığını gösterebilmek, daha tanınır olmak, gösteriş yapmak gibi farklı amaçlarla özgeci davranan bireyler de vardır. Bütün bu nedenler özgeciliğin altında yatan çeşitli motivasyonlardan bazıları olup, birbirlerine denk kabul edilmektedir.

Özgecilik, bireyin yakın çevresi ve toplumun genelinde takdir kazanmakta ve saygı görmektedir. Takdir gören birey, kendini değerli hisseder. Bireyler, toplum içerisinde saygınlık kazanmak için taktiksel davranarak özgeci davranabilmektedirler. Bireylerin yalnızca toplum içindeki itibarını arttırmak veya toplum tarafından kendilerine sunulabilecek imkanlara erişebilme düşüncesi ile özgeci davranabilirler (Andreoni, 1990, s. 464). Burada amaç ulaşmayı arzuladıkları mevkilere, özgeci bir tavır içinde ulaşmak.

Bunun tam tersi toplumun uygunsuz bulacağı davranış biçimleri ile elde etmek istemezler (Wright, 2007, s. 143).

Daha zengin ve güvenilir gözükme adına yapılan yardımlarda bireyler genellikle içsel bir tatmin yaşar ve kendi bulundukları statüyü başkalarına da göstermek isterler. Yaptıkları yardımları başkalarının bileceği ve göreceği şekilde yapmayı tercih ederler. Burada bireyin hem yaşadığı haz temelli bir faydası söz konusu hem de ileriye yönelik sosyal bir faydası söz konusudur. Birey fayda ve maliyeti kıyasladığında faydalarını; başkaları tarafından zenginliği ve yardımseverliği ile tanınıyor olması, öz saygı gelişimi, başkalarının saygısını kazanması gibi düşünebilir. Bu durumda maliyeti ise maddi ve duygusal maliyetlerdir. İhtiyaç sahibine karşı hissettiği suçluluk duygusu veya huzursuzluk duygusal maliyet olarak düşünülebilir (Greitemeyer vd., 2006, s. 90).

Bireyler özgeci eylemlerinde, yaptıklarının başkaları tarafından veya yakın çevresi tarafından bilinmesini istiyor olması veya bunu düşünerek başkalarına yardım ediyor olması gösteriş amacı ile yapılan özgecilik olarak kategorize edilir. Birey maddi veya manevi yönden fedakarlıkta bulunarak belki oldukça önemli vaktini harcayarak özgeci davranabilir. Özgecilikte gösteriş motivasyonu bireyin başkaları tarafından takdir edilme, itibar kazanma ve başkalarının onun hakkında iyi düşünmesi gayretinden kaynaklandığı belirtilir (Sargeant ve Shang, 2010, s. 67).

Günümüzde belki en kolay rastlanabilen örneklerden biri; yaptığı yardım davranışını fotoğraflayıp, sosyal medya aracılığı ile paylaşan bireylerin çoğunun, başkalarının da yardım gereksinimi olan insanları veya çevresel olayları fark etmesini sağlamaktan ziyade, kendi yaptıklarının görünmesi, fark edilmesi, takdir edilmesi ve saygı duyulması isteği söz konusudur. Yapılan özgeci eylemlerin bireyin ahlaki yönünden beslenmediği durumlarda, genellikle toplum tarafından onaylanma isteği ile yapılmaktadır. Modern yaşamın tüketim toplumunda bir şeye sahip olmanın ve bunu göstermenin yetersiz kaldığı durumlarda, göstererek yardım etmek veya fedakârlık yapmak tercih edilir duruma gelmiştir.

Sosyal değişim teorisine göre bireylerin özgecilik eylemlerinin nedenini kendi çıkarları olduğu ve bu faydalardan motive olduğu düşünülmektedir. Çeşitli yardım davranışlarında bulunan veya fedakârlık yapan bireylerin ödül beklentisi söz konusudur. Faydalar gösterilebilir olup, takdir edilme, saygınlık kazanma, fark edilmek gibi faydalardır. Bireyler kendileri için en faydalı sonuca ulaşabilmek için eylemlerinin karşılığı olarak düşündükleri ödülleri artırma, özgeciliğin ise maliyetini azaltmak için

aba harcarlar (Sargeant ve Shang, 2010, s. 68-69). Bireyler anlık beklentiler haricinde ileriye yönelik faydalarını da düşünerek hareket edebilirler.

Bireylerin özgeci davranışının bir diğr nedeni ise sosyal etkilerdir. Burada ailenin ve yakın çevrenin bireye örnek olmasından söz edebiliriz. Birey ailesi ve çevresi tarafından takdir görme ve onaylanma arzusu içerisindedir. Toplum tarafından dışlanmamak için sosyal baskı altında yapılan yardım etme davranışı da söz konusudur. Bu özgeci davranış biçiminin nedeni; topluma uyum sağlamak, yetersiz görülmemek ve dışlanmamak içindir.

2.2.7. Dini değerler

Dinler, tüm inananların ahlaklı ve iyi olarak belirtilen eylemlerde bulunmalarını ve böyle davranmalarını emreder. İnsanların iş birliği içerisinde olmaları ve birbirlerine yardım etmelerinin gerekliliğini vurgular. Birçok dinde temel öğreti merhametli ve yardımsever olmak üzerinedir. Dinler, fedakârlık içeren ahlaki prensiplere ve felsefeye sahip olup, insanları böylesi bir yaşam sürmesi konusunda yönlendirmektedir. Dinler, insanların nasıl bir hayat yaşamaları gerektiğine dair topluma birtakım şeyleri dikte eder.

Özgecilik ile alakalı araştırmalarda dinin önemli bir etkiye sahip olduğu gözlemlenmiştir Dini geleneklerin temelinde özgeciliğe vurgu söz konusudur. Birey toplumun ve dinin istediği veya onayladığı şekilde davranmak adına hareket edebilmektedir. Birçok toplumda dini değerler neticesinde veya genel kabul gören toplumsal normlar çerçevesinde şefkat, merhamet ve fedakârlık geleneksel değerler arasında sayılmaktadır. Bireyler, inanışları neticesinde ve dini değerleri doğrultusunda, başkalarına yardım etmeyi ve fedakârlık yapmayı tercih edebilmektedir. Bireylerde, dini değerlerin oluşturduğu temel esasen ahlaklı ve iyi davranışlar olabilir. Bu durumun sonucu olarak, bireylerin başkaları için fedakârca yardım etmeleri söz konusu olabilir. Ancak, toplum, dini emirler sonucunda Allah korkusuyla kendi çıkarını düşünerek özgeci davranıyor olabilir. Burada anlaşılması gereken, bireylerin çıkar veya fayda beklentisi olmadan (Müslüman dinin bakış açısı ile cennete gitmek, cezalandırılmamak veya sevap kazanmak) sadece benimsediği dini değerler ve sonrasında gelişen ahlaki değerleri neticesinde mi özgeci davranmayı setiğidir. İnanan bireyler, böylesi bir neden sonuç iilişisinde dini emirleri görev gibi düşünerek yapılmadığı takdirde karışılacağı olumsuzlukları göze alamayarak özgeci davranmaktadır. Dini inançları nedeni ile

emredilen kurallar neticesinde fedakarlığı seçen bireyler aslında gerçek özgecilik kavramından uzaklaşmaktadırlar. Buradaki özgecilik kavramı ilahi cezadan kaçma ve egoizmi besleyen bir kavram haline dönüşmektedir. Aslında yardım edilenin refahı ön planda değildir. Kişi kendine hizmet etmektedir ve karşılıklı özgecilik eylemi içerisinde. Burada gerçek özgecilik söz konusu değildir.

2.3. Rasyonel Birey ve Özgecilik Çelişkisi

Özgeci bireylerin eylemlerinin, karşılıklı özgecilik, bencilce motivasyonlar ile beslenen özgecilik veya zihinsel çıkara hizmet eden özgecilik mi yoksa kahramanca özgecilik mi olup olmaması çıkar amacı ile yapılıp yapılmadığının anlaşılması ve yorumlanabilmesine yardımcı olmaktadır.

Araştırmada şimdiye kadar özgeciliğin belli başlı motivasyon nedenleri; egoizm, empati, ahlaki ve etik normlar, çeşitli evrimsel yaklaşımlar, mutluluk, itibar ve gösteriş ile dini değerler olarak belirtildi.

Esasen, başkalarına, kendileri adına çeşitli riskleri üstlenerek yardım eden bireylerin, yine kendi çıkarlarına yönelik hareket ettiği, karşılıklı çıkar ilişkisi kurduğu ve arka planda zihinsel fayda maliyet analizi yaptığı görülmüştür.

Kahramanca ve düşünmeksizin büyük riskleri göze alarak özgeci hareket eden bireylerin (tren raylarına düşen kişiyi atlayıp kurtarmak, böbrek bağı gibi) zihinsel fayda da olmak üzere çeşitli ödül veya fayda beklentileri yok iken geleneksel özgecilik olarak nitelendirilen özgecilik çeşitlerinde karşımıza kendi faydasını da düşünebilen bireyler çıkmaktadır.

Eylemlerinde kendi faydalarını düşünen bireylerin hepsi her zaman buna odaklı hareket etmese de bir şekilde faydasını ve maliyeti hesapladığı düşünülmektedir. Örneğin mutlu insanların başkalarına daha çok yardım ediyor olması ve yardım ettikçe mutlu olması döngüsünde birey başlangıçta mutluluğa sahip bile olsa davranışı tekrarlandığında artan mutluluk seviyesi bireyin çıkarıdır.

Toplumsal adaleti sağlama veya ilkeli bir duruş gösterme gereğinden başkalarına yardım eden bireylerin kendilerini iyi ve erdemli bir şey yapıyor olarak düşünmeleri ve benlik saygılarının artması haricinde kendilerinin başına bir şey geldiğinde yardım elinin onlara da uzatılacağı düşüncesi söz konusu olabilir.

Aslında birçok yardım ve fedakârlık davranışında ileride kendinin de yardım alacağı düşüncesi söz konusu olabilmektedir. Özellikle parasal yardımları karşılıklı özgecilik çerçevesinde açıklayan teoriler bulunmaktadır. Bireyler ileride yardıma ihtiyaç duyacakları zaman veya içinde bulunduğu anda fayda sağlayacağını düşündüğü için yardımda bulunabilmektedir. Bireyler ileride yaşayabilecekleri zor zamanlarda kişilere veya kurumlara daha önce yardımda bulundukları gibi kendilerinin de bu yardımlardan faydalanabileceğini düşünmektedir. Dingfelder, bu tür olayların arkasındaki mantığı, sigorta poliçesi mantığı olarak tanımlamaktadır (Dingfelder, 2006, s. 44). Bu durumu küçük bir miktar ödeyip daha sonra ihtiyaç durumunda faydalanmak olarak açıklamaktadır.

Özgeciliğin motivasyon kaynaklarından; empati, mutluluk, ahlaki veya etik normlar, evrimsel bakış, gösteriş, saygınlık, dini değerler, yakın çevre ile etkileşim hepsi aslında görülebilir veya görülemez birçok faydaya sahiptir. Bencilce çıkarlar veya bencillik duygusu olmaksızın yardım davranışının özgeci kişide bırakacağı hoşnutluk hissi söz konusu olup, her ne olursa olsun bireyin faydası yok denilemez; her ne kadar bazı araştırmalarda bireyin hissettiği hoşnutluk duygusunun (empatik bireylerde yardım davranışı sonrası hissedilebilir) çıkar veya ödül beklentisi ile aynı şey olmadığını belirtiliyor olsa da.

Araştırmalara göre bireyler fedakârca davrandıktan sonra beynin zevk ve ödül merkezinin uyarıldığı görülüyor. Sosyal psikoloji üzerine araştırma yapanlar, bu ispattan yola çıkarak insanların aslında hiçbir yardım eyleminin bencilce olmadığını ancak insanların bu tür davranışlarından zihinsel bir çıkar elde ettiğini vurgulamaktadır (http-4). Zihinsel çıkarın bencilce olup olmaması durumundan daha çok bir yarar elde edilip edinilmediği üzerine düşünülebilir. Rasyonel insan varsayımındaki bireyin pür bencilliği, özgecilik konusunda ucu açık sorulardan biri olarak kalmaktadır.

Esasen bahsedilen geleneksel özgeci eylemlerde rasyonalite tamamen yok denemez. Sınırlı rasyonellikten bahsedilebilir. İçinde bulunulan an itibari ile veya gelecekte fayda sağlamanın getirileri ve götürülerinin, rasyonel çerçevede irdelenmesi ve neoklasik iktisadın rasyonel insan varsayımındaki insanın ekonomik karar süreçleri ile uymaması rasyonellikle çeliştiğini ortaya koymaktadır. Simon, sınırlı rasyonalite kavramı ile her insanın sahip olduğu bilginin, bilgiyi işleme kapasitesinin ve bilişsel süreçlerinin farklı olduğunu belirterek bu farklılıkların bireylerin tam rasyonaliteye ulaşmasını engellediğini ifade eder. Bireyler ekonomik tercihlerinde en rasyonel olan alternatif

seçemese dahi kendini en çok tatmin edeni seçecektir. Buradan da anlaşılacağı üzere, bireyler rasyonellikten uzaklaşsa dahi faydasını tatmin veya haz yönünden arttırmaya meyillidir.

Bireylerin ekonomik tercih ve kararlarında yetiştiği çevre, gelecek ile ilgili beklentileri ve farklı zihinsel yapıları rasyonel düşünce ve davranışlarına etki eden faktörlerdir. Rasyonel biçimde ekonomik kararlar alabilmek zaman ihtiyacını da doğurmaktadır. Hızlı karar alınması gereken durumlarda rasyonellik uygulanabilir olmaktan uzaklaşmaktadır. Ekonomik karar sürecinde birçok farklı değişkenin etkisinde olmaları; tutarlı, bencil, fayda maksimizasyonu yapan birey özelliklerini taşımamaları gerçek hayattaki birey ile neoklasik iktisadın rasyonel birey tanımı arasındaki kopukluğu göstermektedir.

Mantıksal pozitivist teoriye göre birey davranışlarının maliyetini ve yararını göz önünde bulundurup, buna göre hareket etmektedir. Zihin her şeyden önce taraf tutmak için bir araç olup, kişiye ya da türe faydalı olacak eylemlerin gerçekleşmesini sağlar. Daha az yararlı olanları ise eler. Bireyler faydanın maksimum, maliyetlerinin minimuma ulaştığı noktada kendilerini iyi hissetmektedirler. Daha önceki deneyimlerinden yola çıkıp, yararlı olabileceğini ve fayda sağlayabileceğini düşündüğünü davranışları tekrarlama yolunda hareket eder.

Bu noktada bireylerin sınırlı rasyonaliteye sahip oldukları anlaşılmaktadır. Kendi çıkarlarını düşünmeksizin seçimlerde bulunan bireylerden daha çok kendi faydasını da düşünebilen; ancak, varsayımlardan ibaret olduğu anlaşılan rasyonel seçim teorisi ve beklenen fayda teorisinin günlük hayatta uygulanamayacağını gösteren bireyler söz konusudur.

3. YÖNTEM VE SONUÇ

Araştırmanın genel amacı rasyonellik bağlamında özgecilik olduğundan, özgeciliğin alt unsurları da ele alınarak analizin yapısı geliştirilmiştir. Araştırmada kullanılmak üzere anket formu oluşturulmuş ve istatistiki program yardımıyla analiz gerçekleştirilmiştir.

3.1. Yöntem

Araştırmanın genel amacı davranışsal iktisat çerçevesinde özgeciliğe bağlı olarak rasyonalitenin belirlenmesidir. Araştırma sürecinde verilerin elde edilmesi amacı ile anket formu oluşturulmuştur. Anket formunda öncelikle yer alan ifadelerin geçerliliği ve güvenilirliği “Kesinlikle katılıyorum... Kesinlikle Katılmıyorum...” 5’li Likert derecelendirme ölçeği ile sayısallaştırılmış ve test edilmiş daha sonrasında ise bireysel bilgiler elde edilmeye çalışılmıştır. Araştırmaya yönelik veriler Anadolu Üniversitesi çalışanları ve öğrencilerine topla-bırak yöntemi ve sanal ortamda internet üzerinden katılımcılara gönderilen anket formlarının düzenlemesi ile oluşturulmuştur. Analizde elde edilen verilerin sağlandığı örneklemin demografik özellikleri Tablo 3.1’de verilmiştir.

Tablo 3.1. Katılımcıların demografik özellikleri

YAŞ	SAYI (N:740)	%	EĞİTİM	SAYI (N:740)	%
20 altı	183	24,7	İlköğretim	67	9
20-30	235	31,7	Lise	104	14
30-40	197	26,6	Ön lisans	129	17,4
40-50	87	11,7	Lisans	357	48,2
50-70	38	5,1	Lisans Üstü	83	11,2
MEDENİ DURUM	SAYI (N:740)	%	CİNSİYET	SAYI (N:740)	%
Evli	279	37,7	Erkek	426	57,5
Bekar	461	62,2	Kadın	314	42,4

Katılımcıların demografik özelliklerine bakıldığında, Anadolu Üniversitesi’nde okuyan öğrencilere anket çalışması yapıldığından, 20-30 yaş aralığı %31,7 ile katılımcılar arasında birinci sırada yer almaktadır. En alt sırada ise 50-70 yaş aralığı bulunmaktadır. Çalışmada katılımcı olarak üniversitede okuyan kişilerden daha fazla geri dönüş

aldığından katılımcıların %62,2'si bekar, %37,7'si evli olarak ortaya çıkarken eğitim durumunda da %48,2 ile lisans birinci sırada yer almıştır. Eğitim durumunda en düşük oran ise %9 ile ilköğretimde olduğu görülmektedir.

Araştırmada kullanılan ölçekler bu konuda uzman olan öğretim üyeleri ve araştırmacı tarafından belirlenerek açıklayıcı faktör analizi uygulaması ile ölçeklerin yapı geçerliliği test edilmiştir. Araştırmadan elde edilen bulguların yorumlanması aşamasında dağılım ve değişkenlik ölçütlerinden yararlanılırken verilerin analizi ve düzenlenmesinde ise Microsoft Excel ve SPSS programları kullanılmıştır.

Araştırmada kullanılan ölçek ve ifadeler literatürde ki çalışmalar ve pilot görüşmelerden yararlanılarak geliştirilmiştir. Bu bağlamda özgeciliği etkileyen nedenlere önem verilerek empati, akraba seçilimi, etik normlar, mutluluk, gösteriş, saygınlık ve dini değerlere önem verilmiştir. Ancak Türkiye'de bazı ölçeklerde kişilerin tepkilerini ölçümlemek dini değerler ve sosyal arzu edirlilik gibi nedenlerle zorlaşmaktadır. Bu zorlukları aşmak ve güvenilirliği sağlamak açısından anket formlarında adı soyadı kısmı olmadan oluşturulmuş ve topla bırak yöntemi uygulanmıştır. Aynı zamanda mail yöntemi ile anketlerin doldurulması sağlanarak, bir nebze karşılıklı iletişim azaltılarak, bu sorun ortadan kaldırılmaya çalışılmıştır.

Rasyonellik bağlamında özgecilik için yapılan araştırmada ele alınan ölçek 15 soru önermesi içermektedir. Soru önermelerine yapılan faktör analizine baktığımızda empati, akraba seçilimi, etik normlar, mutluluk, gösteriş ve dini değerlerden oluşan altı faktör boyutu elde edilmiştir. Analiz sonuçlara baktığımızda, yük açısından en düşük faktör 526 iken, en yüksek faktör 786 seviyesinde gerçekleşmiştir. Bu durumda toplam varyansın %67,56'sını açıkladığı görülmüştür. Güvenirlilik analizine bağlı olarak elde edilen sonuçlara baktığımızda (KMO: 836 Ki-Kare: 2943,647; Sd: 161; p: 0,000) iken özgecilik alt boyutlarının güvenilirlik dereceleri sırası ile ,804 ,726, 762, 703, 751 ve ,724 şeklindedir. Güvenirlilik düzeyleri, bu alanda yapılan araştırmalar için kabul edilebilir seviyededir.

Özgecilik algısına ilişkin alt boyutlara baktığımızda tanımlayıcı bulgular Tablo 3.2'de verilmiştir.

Tablo 3.2 *Alt değişken boyutlarının tanımlayıcı verileri*

Değişken	Alt Boyutlar	N	Minimum	Maksimum	X	S
Özgecilik	Empati	740	2,70	5	6	,5289
	Akraba Seçilimi	740	1,60	5	6	,6117
	Etik Normlar	740	2,10	5	6	,4258
	Mutluluk	740	1,85	5	6	,4826
	Gösteriş	740	1,10	5	6	,6841
	Dini Değerler	740	2,30	5	6	,4638

Analiz sonuçlarına bakıldığında en düşük ortalamanın gösterişe ait olduğu görülürken, özgecilik algısına ilişkin alt boyutlarda; Empati (X=6, S=52), Akraba seçilimi (X=6, S=61), Etik normlar (X=6, S=42), Mutluluk (X=4, S= 48), Gösteriş (X=6, S=68), Dini değerler (X=6, S=46) ortalamalar görülmektedir.

Değişkenlerin demografik özelliklerine göre, alt boyutlarını ele alan farklılık analizine ilişkin tanımlayıcı istatistiki analiz yapılarak, veriler Tablo 3.3’te aktarılmıştır.

Tablo 3.3. *Demografik özelliklere göre özgecilik alt boyutları arasındaki ilişki*

Demografik	Özgecilik							
Özellikler	Empati	Akraba Seçilimi	Etik Normlar	Mutluluk	Gösteriş	Dini Değerler	P	Sonuç
Yaş	F=,947	F=,591	F=,783	F=,635	F=,406	F=,549	p>0,05	RED
Cinsiyet	t=,682	t=,633	t=,424	t=,673	t=,841	t=,358	p>0,05	RED
Eğitim Durumu	F=,708	F=,816	F=,939	F=,372	F=,477	F=,518	p>0,05	RED
Medeni durum	t=,552	t=,789	t=,421	t=,469	t=,347	t=,579	p>0,05	RED

Tablo 3.3’te de görüldüğü gibi özgecilik alt boyutları ile demografik özellikler arasında istatistiki olarak anlamlı bir ilişki bulunamamıştır. Bu nedenle demografik özelliklerin özgeciliğin alt boyutları arasında herhangi bir farklılık göstermediği söylenebilir.

Korelasyon katsayısı iki değişken arasındaki nedensellik bağına bakılmaksızın ilişkiyi gösterir. Korelasyon katsayısı -1 ile +1 arasında değer alır. Eksi değer alması iki değişkenin zıt yönde hareket ettiğini yani iki değişken arasında ters yönde ilişki bulunduğunu açıklarken, katsayının pozitif bir değer alması, iki değişkenin arasında aynı yönde bir ilişki olduğunu gösterir. Katsayı +1 ve -1'e yaklaştıkça değişkenler arasında ilişki düzeyi artar. Bu nedenle korelasyon katsayısının 0,70 ve üzerinde bir değer alması yüksek, 0,40 ve 0,70 arası korelasyon düzeyi orta, 0,10-0,40 arası korelasyon katsayıları ise düşük düzeyde korelasyon olarak kabul edilir. Özgecilik ve alt boyları (akraba seçilimi hariç) ile ilgili korelasyon katsayıları Tablo 3.4'te yer almaktadır.

Tablo 3.4. Özgecilik ve alt boyları ile ilgili korelasyon katsayıları

ÖLÇEKLER	Özgecilik	Gösteriş	Empati	Etik normlar	Mutluluk	Dini değerler
Özgecilik	1	-,276**	,672**	,428**	,382**	516**
Gösteriş		1	-,252**	-,361**	-,127**	,059
Empati			1	,241**	,395**	,108**
Etik normlar				1	,204**	,451**
Mutluluk					1	,0,89
Dini değerler						1

* $p < 0.05$

** $p < 0.01$

Tablo 3.4'te ölçekler arası korelasyon katsayılarına bakıldığında özgecilik ile ilişkisi olan en iyi ölçek empati olarak ortaya çıkmıştır. Orta düzeyde olsa dini değerler ve etik normlar da özgecilik ile pozitif bir ilişkiye sahip olduğu tablodan anlaşılmaktadır.

Gösteriş ile özgecilik arasında düşük düzeyde ancak ters yönde bir ilişki bulunmuştur. Bu verilere bağlı olarak özgecilik ve tüm alt unsurlarında ilişki çıktığından, araştırmada bu unsurların çelişki ve sorun yaratmayacağı gösterilmektedir. Bu çalışmada akraba seçilimine yer verilmemesinin nedeni daha çok sosyobiyojoloji alanına girmesidir.

Araştırmanın amacına bağlı olarak pozitif yönde korelasyon katsayısına sahip özgeciliğin alt boyutlarının özgecilik üzerinde etkisini incelemek amacı ile Tablo 3.5'te regresyon analizi yapılmıştır.

Tablo 3.5. Özgeciliğin alt boyutlarının özgecilik üzerinde etkisi

Model	Coefficient				
	Beta	S. Error	Beta	t	Sig.
Empati R= ,648 ^a R ² = ,402 F= 380,617, p= ,000	,549	,033	,648	18,340	,000
Etik normlar R= ,536 ^a R ² = ,280 F= 162,714, p= ,000	,528	0,35	,536	16,272	,000
Mutluluk R= ,520 ^a R ² = ,245 F= 157,601, p= ,000	,502	0,27	,520	15,660	,000
Dini değerler R= ,629 ^a R ² = ,398 F= 326,827, p= ,000	,652	0,39	,629	17,351	,000
a.Predictors (Contant), Özgecilik					
Anova ^a :Sig.,000 ^b	Coefficient ^a : Sig.,000 ^b				

Tablo 3.5'e bakıldığında analiz sonucunda özgeciliğin alt unsurları özgecilik üzerinde % 24,5 (R²:.245; β :.502; p: 0,000) ile %40,2 (R²:.402; β :.549; p: 0,000) oran aralığında etkili olduğu görülmüştür. Regresyon analizi verilerine göre özgecilik empati alt boyutundan [(β =.648),(p<0.01)], etik norm alt boyutundan [(β =.536),(p<0.01)], mutluluk alt boyutundan [(β =.520),(p<0.01)], dini değer alt boyutundan [(β =.629),(p<0.01)] pozitif yönde etkilendiği yani özgeciliğin alt unsurlarındaki bir artış özgeciliği arttırdığı gözlemlenmiştir.

3.2. Sonuç

İktisatta, bireylerin ekonomik tercih ve kararları ile bu kararların ekonomik sonuçları temel araştırma konularındadır. Bireylerin ekonomik tercih ve kararlarında rasyonel olduğunu kabul eden ana akım iktisat; bireylerin kazancını maksimize, kaybını ise minimize etmek istediğini savunur. Bireyler, amaçlarına yönelik rasyonellerdir. Neoklasik iktisada göre bireyin faydasını maksimize etmesi ile toplumun da faydası çoğalır. Bireysel çıkarlar ile toplumun çıkarlarının paralellik göstereceği düşünülür. Ancak ana akım iktisadın homo economicus varsayımı ile bireyin ekonomik kararlar

verirken sahip olduğu kültürel özellikler, kişilik özellikleri, bilişsel eğilimleri, inançları ve yakın çevresi göz ardı edilmiştir. Özellikle 1930 ve 1950’li yıllar arasında iktisat ve psikoloji bilimleri uzaklaşmıştır. İnsan psikolojisi ve sosyal yönü önemsenmemiştir. Erken dönem iktisatta psikoloji biliminin henüz bilim aşamasında olmaması ve gelişmemesi, iktisat ile psikolojinin yakınlaşmasında engellerden biri olarak görülebilir.

Herbert Simon, bireylerin algılarının belli bir sınırı ve kapasitesi olup, karar verme sürecinde tam rasyonellikten bahsedilemeyeceğini savunarak, iktisat bilimine sınırlı rasyonellik kavramını getirmiştir. Bireylerin bilgiyi işleme süreçlerinin ve yeterliliklerinin sınırlı ve birbirinden farklı olması sebebiyle rasyonel birey varsayımının geçersiz olduğunu belirtmiştir.

Simon’un sınırlı rasyonellik kavramını çıkış noktası yaparak yeni bir yaklaşım geliştiren davranışsal iktisat, neoklasik iktisadın rasyonel seçim teorisindeki sistematik hatalarını incelemiştir. Davranışsal iktisat, ekonomik kararların iktisat bilimindeki gibi sadece sonuçları ile değil kararın süreci ve süreci etkileyen faktörleri incelemektedir. Rasyonel insan varsayımını psikoloji ile destekleyerek test etmiştir. Davranışsal iktisat, deneysel iktisat aracılığı ile deneysel ve günlük hayata dair gözlemler ve çalışmalar ile veri analizi yapmıştır. Beklenti kuramı ile önemli gelişmelerinin yaşandığı davranışsal iktisat, bireylerin rasyonel olmayan kararlar verebildiklerini ortaya çıkarmıştır. Klasik ve neoklasik iktisadı tamamen reddetmeyerek bireyin psikolojik yönünün de ele alınması gerektiğini vurgulamaktadır. İktisadi olayların temeli insan davranışı olarak görülmekte olup, insanın ekonomik davranış ve tutumlarını anlayabilmek bu açıdan son derece önemlidir. Davranışsal iktisadın oyun teorisi, özgecilik, mutluluk, deneysel iktisat, nöroiktisat gibi alt konu başlıkları bulunmaktadır.

Araştırmanın temel konularından özgecilik ödül beklentisi olmaksızın, başkasının yararı veya refahı için kendi çıkarından ödün vermek olarak tanımlanmaktadır. Diğer bir tanım ise; başka insanlar için kendine yönelik risk unsuru barındırabilen yardım davranışıdır. Genetik, çevresel veya psikolojik faktörlerin neticesinde mi başkalarına fedakârca yardım ediyoruz? Yoksa zihinsel, duygusal veya fiziksel fayda (çeşitli görünen ve görünmeyen faydalar) elde ediyor olmak özgeci davranışları açıklayabilir mi? Yapılan deneysel çalışmalarda çocukların tanıdıkları veya tanımadıkları insanlar ile eşyalarını ve yemeklerini paylaşması aslında gösteriyor ki yardımlaşma belki öğrenme ile belki de doğuştan gelen bir davranış. İster doğuştan ister sonradan öğrenilen bir davranış olsun bireyler genel manada kahramanca bir özgecilik ile hareket ederek kendini riski atma

eğiliminde değildir. Temelde zihinsel bir fayda veya hoşnutluk hissi gerçek özgeci davranışta görülebilen bir durumdur. Ödül veya şimdi ya da gelecekte karşılık alacağı beklentisi ile yardım etmek ise karşılıklı özgecilik olarak nitelendirilen, gerçek özgecilik olarak görülmeyen özgecilik çeşidine ait bir durumdur. Özgeciliğin temel nedenlerine bakacak olursak; empati, akrabalık veya yakınlık derecesi, ilkeli duruş, mutlu olma hali, gösteriş yapma, saygınlık ve takdir görme arzusu, dini değerlere bağlılık veya ilahi cezadan kaçınma çabasıdır.

Empatik kaygı özgeci davranışın motivasyon kaynaklarından biridir. Batson ve arkadaşları başkalarına maddi veya manevi yardım eden veya genel bir ifade ile diğer insanlara karşı özgeci davranan bireylerin motivasyonlarının kişisel çıkarları ile ilgili olup olmadığını, empati ve özgecilik hipotezi ile incelemiştir. Bireyler, empati duygusu arttıkça kendi refahı ile ilgili kaybı önemsemekten özgeci davranışlarda bulunabilmektedir. İnsan doğasına hâkim olduğu düşünülen egoist düşünce teorisi artık geride bırakılmış bunun tam tersi düşünceler tartışılmaya başlanmıştır.

Temelde birbiri ile tanışan veya akraba olan kişiler birbirleri için fedakarlıkta bulunurken, daha sonra yapılan araştırmalar göstermiştir ki bireyler tanımadıkları kişiler için de fedakarlıkta bulunmaktadır. Araştırmalara göre, bireyin fedakârca davranmasının nedeninin esasen sempati, iyilik ve mutluluktan oluştuğu belirtilmektedir.

Fedakârlık yapan bireyler gerçek birer özgeci olduklarına içtenlikle inanırlar ve kendileri için rasyonel olmayan bir davranış sergilediklerinin farkına varmayabilirler. Kendilerini özgeci eylemlerinden dolayı erdemli ve önemli bir şey yapmış olarak hissederler. Bu durum onlara önce zihinsel fayda daha sonra da itibar ve takdir edilme gibi görülebilir faydalar sağlayacaktır.

Özgeciliğin birçok motivasyon nedeni olup, özellikle geleneksel özgecilik ile yapılan bütün yardım çeşitleri genel anlamda bireyin faydasına hizmet etmektedir. Birey tam rasyonel kararlar alıp kendi faydasını maksimum yapacak şekilde hareket edemese dahi, kendi hazzını maksimuma ulaştıracak eylemlerde bulunmaktadır.

Bireylerin ekonomik yönden nasıl davranması gerektiği teorilerle anlatılmaktadır. Ancak ekonomiyi anlamak istiyorsak ekonominin temeli insanın gerçekte nasıl davrandığını anlamak gerekiyor. Bu nedenle çalışmada empati, gösteriş, akraba seçilimi, mutluluk, etik normlar ve dini değerler özgecilik ana unsurunda ele alınarak analizler gerçekleştirilmiştir. Gösteriş ve akraba seçilimi yapılan çalışmada anlamlı olmadığından daha çok özgeciliğin; empati, etik normlar, mutluluk ve dini değerler alt unsurlarına önem

verilmiştir. Empati, etik normlar, mutluluk ve dini değerler arttıkça özgecilikte artmakta yani pozitif yönde bir ilişki ortaya çıkmaktadır. Bu veriler değerlendirildiğinde, bireyler, özgecilik unsuruna bağlı olarak rasyonel davranışlardan uzaklaşmakta, sınırlı rasyonellik ortaya çıkmaktadır. Davranışsal iktisat çerçevesinde teorilerde de yer verilen sınırlı rasyonellik varsayımı bu çalışmada ortaya çıkarılmıştır. Birey birçok unsurda rasyonel olmaya çalışırken; empati, mutluluk, etik normlar ve dini değerler nedeniyle özgecilik gelişimine bağlı olarak rasyonellikten uzaklaşabilmektedirler. Bu nedenle yapılan bu çalışmaya bağlı olarak bireylerin sınırlı rasyonel davranışlar sergilediklerini varsayabiliriz.



KAYNAKÇA

Abdel-Khalek, A. M. (2006). Measuring happiness with a single-item scale. *Social Behavior and Personality Journal*, 34(2), 139-150.

Aderman, D. (1972). Elation, depression, and helping behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, 24, 91-101.

Akerlof, G.A. ve Kranton, R.E. (2000). Economics and Identity. *Quarterly Journal of Economics*, 115(3), 715-753.

Andreoni, J. (1990). Impure altruism and donations to public goods: A theory of warm-glow giving. *The Economic Journal*, 100, 464-477.

Angner, E. ve Loewenstein, G. (2006). Behavioral economics. *Handbook of the Philosophy*, 5, 1-56.

Ashton, M.C., Paunonen, S.V., Helmes, E., Jackson, D.N. (1998). Kin altruism, reciprocal altruism, and the big five personality factors. *Evolution and Human Behaviour*, 19, 243-255

Batson, C. D. (2010). Empathy-induced altruistic motivation. M. Mikulincer & P. R. Shaver (Ed.), *Prosocial motives, emotions, and behavior: The better angels of our nature içinde* (s. 15-34). Washington: American Psychological Association.

Batson, C. D., Ahmad, N. ve Lishner, D.A. (2009). Empathy and Altruism. Snyder, C. R. ve Lopez, Shane C. (Ed.), *Oxford Handbook of Positive Psychology içinde* (s. 417-426). Newyork: University Press.

Becker, G. (1996). *Accounting for tastes*. London: Harvard University Press.

Brown, R. (2004), Consideration of the origin of Herbert Simon's theory of satisficing (1933-1947). *Management Decision*, 42(10), 1240-1256.

Budak, S. (2000). *Psikoloji sözlüğü*. Ankara: Bilim ve Sanat Yayınevi.

Buğra, A. (1995). *İktisatçılar ve insanlar*. İstanbul: İletişim Yayınları.

Camerer, C.F. ve Loewenstein G. (2002). Behavioral economics: Past, present, future. *California Institute of Technology, Division of Humanities and Social Sciences*, 1-61.

Camerer, C.F. (1999). Behavioral economics: Reunifying psychology and economics, *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 96(19), 10575-10577.

Cialdini, R.B., Schaller, M., Houlihan, D., Arps, K., Fultz, J., Beaman, A.L. (1987). Empathy-based helping: Is it selflessly or selfishly motivated? *Journal of Personality and Social Psychology*, 52, 749-759.

Cohen, T. R., Panter, A. T., Turan, N., Morse, L., Kim, Y. (2014). Moral character in the workplace. *Journal of Personality and Social Psychology*, 107(5), 943-963.

Comte, A. (1875). *System of positive polity*. London: Longmans,green and Co.

Darıcı, B. (2015). Sürdürülebilir kalkınma, yavaş şehir anlayışı; rasyonel insan'ın (homo economicus) yeniden sorgulanması. *Uluslararası Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 8(40), 641-647.

Dawkins, R. (1976). *Gen bencildir*. (Çev.A. Müftüoğlu). Ankara: Tübitak.

Deleuze, G. (2008). *Spinoza üzerine on bir ders*. (Çev. U. Baker). İstanbul: Kabalcı Yayınevi.

Dingfelder, S.F. (2006). Altruism: An accident of nature? *Monitor Staff*, 37(11), 44.

Eisenberg, N. (1986). *Altruistic emotion, cognition and behavior*, Hillsdale NJ: Lawrence Elbaum Associates.

Eisenberg, N. (1982). The Development of Reasoning Regarding Prosocial Behavior. N. Eisenberg. (Ed.), *The Development of Prosocial Behavior* içinde (s. 219-250). NY: Academic Press.

Elster, J. (2006). Altruistic Behavior and Altruistic Motivations. *Elsevier*, 1, 183-206.

Ersoy, E.G. ve Köşger, F. (2016). Empati tanımı ve önemi. *Osmangazi Tıp Dergisi*, 38(2), 9-17

Fehr, E. ve Henrich, J. (2003). Is strong reciprocity a maladaptation? On the evolutionary foundations of human altruism. P. Hammerstein, (Editör), *Genetic and cultural evolution of cooperation* içinde (s. 55-82). Cambridge: MIT Press.

Fisher, C.J. ve Cole, K.M. (1993). Leadership and management of volunteer programs: A guide for volunteer administrators. San Francisco: Jossey-Bass Publishers.

Freedman, J.L., Sears, D. O., Carlsmith, J. M. (1993). *Sosyal psikoloji*. (Çev: A. Dönmez). Ankara: İmge Kitabevi Yayınları.

Frolov, İ. (1991). *Felsefe sözlüğü*. (Çev: A. Çalışlar). İstanbul: Cem Yayınevi.

Gigerenzer, G. ve Brighton, H. (2009). Homo heuristicus: why biased minds make better inferences. *Topics in Cognitive Science*, 1(1), 107-143.

Gigerenzer, G. ve Selten, R. (2002). *Bounded rationality: The adaptive toolbox*. Cambridge: Mit Press.

Gökdağ, R. (2011). Özgeci davranış. S. Ünlü (Editör), *Sosyal Psikoloji 1* içinde (s.110-123). Eskişehir: Anadolu Üniversitesi Açıköğretim Yayınları.

Green, S.L. (2002). Rational choice theory: An overview. *Baylor University Faculty Development Seminar* sunulan bildiri, Teksas: Baylor University.

Greitemeyer, T., Fischer, P., Kastenmüller, A., Frey, D. (2006). Civil courage and helping behaviour: Differences and similarities. *European Psychologist*, 11(2), 90-98.

Hattwick, R.E. (1989). Behavioral economics: an overview. *Journal of Business and Psychology*, 4(2), 141-154.

Hobbes, T. (2005). Leviathan. (Çev: S. Lim). İstanbul: Yapı Kredi Kültür Yayınları, 2005.

Hunt, M. (1990). *The compassionate beast*. NY: William Morrow and Co.

Isen, A.M. ve Levin, P.F. (1972). The effect of feeling good on helping: Cookies and kindness. *Journal of Personality and Social Psychology*, 21, 384-388.

İmamoğlu, E.O. (1979). Sosyal psikolojide 1970’lerde incelenen konular ve yöntem açısından genel bir bakış. *Türk Psikoloji Dergisi*, 5, 14-19.

Kahneman, D. (2003). A Psychological Perspective on Economics. *American Economic Association*, 93(2), 162-168.

Kahneman, D. ve Tversky, A. (1984). Choices, values, and frames. *American Psychologist*, 39, 341-350.

Kahneman, D. ve Tversky, A. (1979). Prospect theory: An analysis of decision under risk. *The Econometrica*, 47(2), 263-291.

Kant, E. (1995). Ahlak metafiziğinin temellendirilmesi (Çev. İonna Kuçuradi). Ankara: Türkiye Felsefe Kurumu Yayınları.

Kıyılar, M. ve Akkaya, M. (2016). *Davranışsal finans*. İstanbul: Literatür Yayıncılık.

Kohlberg, L. (1963). The development of children's orientations toward a moral order: 1. sequence in the development of moral thought. *Vita Humana*, 6: (1), 11-33.

Kohn, A. (1990). *The brighter side of human nature: altruism and empathy in everyday life*. Newyork: Basic Books.

Konow, J., & Earley, J. (2008). The hedonistic paradox: Is homo economicus happier? *Journal of Public Economics*, 92, 1-33.

Kraut, R. (2005). Egoism and altruism. E.Craig(Ed.), *The Shorter Routledge Encyclopedia of Philosophy* içinde (s. 214-216). Oxon:Routledge.

Leeds, R. (1963). Altruism and the norm of giving. *Merril-Palmer Quarterly of Behavior and Development*, 9(3), 229-240.

Marsh, A. (2017). *The fear factor: how one emotion connects altruists, psychopaths, and everyone in-between*. Newyork: Hachette Book Group.

Midlarsky, E. (1991). Helping as coping. *Prosocial Behavior: Re-view of Personality and Social Psychology*, 12, 238-264.

Monroe, K.R. (1996). *The heart of altruism: perception of a common humanity*. New Jersey: Princeton University Press.

Nagel, T. (1970). *The possibility of altruism*. New Jersey: Princeton University Press.

Nowak, M. (2011). The complicated history of *einfühlung*, *Argument:Biannual Philosophical Journal*, 1(2), 301-326.

Nowak, M. A. ve Sigmund, K. (2005). Evolution of indirect reciprocity. *Nature*, 437, 1291-1298.

Nyborg, K. (2000). Homo economicus and homo politicus: Interpretation and aggregation of environmental values, *Journal of Economic Behavior and Organization*, 42 (3), 305-322.

Oakley, B., Knafo, A., McGrath, M. (2011). Pathological Altruism-An Introduction. *Pathological Altruism*, içinde B. Oakley, A. Knafo, G. Madhavan, D.S. Wilson (Editörler), United Kingdom: Oxford University Press,

Oliner, S. P. (2003). Do Onto Others: Extraordinary Acts of Ordinary People. Cambridge: Westview Press

Oliner, S. P., ve Oliner, P. M. (1988). The Altruistic Personality: Rescuers of Jews in Nazi Europe, NY: Free Press

Otto, A. M. C. (2009). *The economic psychology of adolescent saving*. Yayınlanmamış Doktora Tezi, Yayın yeri: University of Exeter, School of Psychology <https://ore.exeter.ac.uk/handle/10036/83873> (Erişim: 12.06.2019).

Pesendorfer, W. (2006). Behavioral economics comes of age: A review essay on advances in behavioral economics. *Journal of Economic Literature*, 44(3), 712-721.

Rand, A. (2011). *Atlas vazgeçti 1*. (Çev. Belkıs Dışbudak). İstanbul: Plato Film Yayınları.

Rizvi, S. (2003). PostWar Neoclassical Microeconomics, W.J.Samuels, J.E.Biddle ve J.B. Davis (Editörler), *A Companion to the History of Economic Thought* içinde (s. 377-394) Oxford:Blackwell.

Sargeant, A. ve Shang, J. (2010). *Fundraising principles and practice*. San Fransisco: Jossey Bass Publisher.

Sen, A. (1999). *Development as freedom*. Oxford: Oxford University Press.

Simon, H. (1955) A behavioral model of rational choice. *The Quarterly Journal of Economics*, 69(1), 99-118.

Smith, A. (2006). *Milletlerin zenginliği*. (Çev: H. Derin). İstanbul: İş Bankası Kültür Yayınları.

Smith, A. (2002). *The theory of moral sentiments*. K. Haakonssen (Ed.). Cambridge: Cambridge University Press.

Sober, E. ve Wilson, D. S. (1998). *Unto others: The evolution and psychology of unselfish behavior*. Cambridge: Harvard University Press.

Tomer, J.F. (2007). What is behavioral economics, *The Journal of Socioeconomics*, 36(2), 463-479.

Trivers, R. L. (1971). The evolution of reciprocal altruism. *Quarterly Review of Biology*, 46, 35-57.

Van Baaren, R. B., Holland, R. W., Kawakami, K. ve Van Knippenberg, A. (2004). Mimicry and prosocial behavior. *Psychological Science*, 15(1), 71-74.

Vartanian, O. ve Goel, V. (2004). Neuroanatomical correlates of aesthetic preferences for paintings. *NeuroReport*, 15, 893-897.

Veblen, T. (1931). *The Theory of The Leisure Class*. Newyork: Random House.

Von Neumann, J. ve Morgenstern, O. (1953). *Theory of games and economic behavior*. (3rd Edition). Princeton: Princeton University Press.

Waal, F.D. (2013). *The bonobo and the atheist: In search of humanism among the primates*. New York: Norton & Co.

Wang, L., ve Graddy, E. (2008). Social capital, volunteering, and charitable giving. *Voluntas*, 19, 23-42.

Waytz, A., Goleman, D., ve Mckee, A. (2017). *Empathy*, La Vergne: Harvard Business Review Press.

Weber, M. (2019). *Economy and society*. (Çev: K. Tribe) London: Harvard University Press.

Wilkinson, N. ve Klaes, M. (2012). *An introduction to behavioral economics*. Newyork: PalgraveMacmillan.

Wilson, E.O. (2005) Kin selection as the key to altruism: its rise and fall. *Social Research*, 72(1), 159–168.

Wright, J. (2007). Cooperation theory meets cooperative breeding: exposing some ugly truths about social prestige, reciprocity and group augmentation. *Behavioural Processes*, 76, 142-148.

Zettler, I., Hilbig, B E. (2010). Attitudes of selfless: Explaining political orientation with altruism. *Personality and Individual Differences*, 48(3), 338-342.

http-1: <http://sozluk.gov.tr> (Erişim tarihi:15.06.2019)

http-2: <http://sozluk.gov.tr> (Erişim tarihi:18.06.2019)

http-3: <https://www.herkesebilimteknoloji.com/haberler/toplum/icimizdeki-kahraman> (Erişim Tarihi: 12.04.2019)

http-4: https://greatergood.berkeley.edu/topic/altruism/definition#what_is
(Erişim Tarihi: 27.03.2019)

