

T. C.
İSTANBUL ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İKTİSAT ANABİLİM DALI

DOKTORA TEZİ

DAVRANIŞSAL İKTİSAT
ÇERÇEVESİNDE
ÖZGEÇİLİK ÜZERİNE BİR
İNCELEME

Yıldız Zeliha TAŞDİREK

2502120118

TEZ DANIŞMANI

Prof. Dr. Gökhan KARABULUT

İSTANBUL-2019



T.C.
İSTANBUL ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ



DOKTORA
TEZ ONAYI

ÖĞRENCİNİN;

Adı ve Soyadı : YILDIZ ZELİHA TAŞDİREK Numarası : 2502120118
Anabilim Dalı / Anasanat Dalı / Programı : İKTİSAT Danışmanı : PROF. DR. GÖKHAN KARABULUT
Tez Savunma Tarihi : 18.11.2019 Saati : 12.00
Tez Başlığı : DAVRANIŞSAL İKTİSAT ÇERÇEVESİNDE ÖZGECİLİK ÜZERİNE BİR İNCELEME.

TEZ SAVUNMA SINAVI, İÜ Lisansüstü Eğitim-Öğretim Yönetmeliği'nin 50. Maddesi uyarınca yapılmış, sorulan sorulara alınan cevaplar sonunda adayın tezinin KABULÜNE OYBİRLİĞİ / OYÇOKLUĞUYLA karar verilmiştir.

JÜRİ ÜYESİ	İMZA	KANAATİ (KABUL / RED / DÜZELTME)
1- PROF. DR. GÖKHAN KARABULUT		KABUL
2- PROF. DR. MEHMET HÜSEYİN BİLGİN		KABUL
3- DOÇ. DR. MURAT BİRDAL		KABUL
4- DOÇ. DR. ÖZGE GÖKDEMİR DUMLUDAĞ		KABUL
5- DR. ÖĞR. ÜYESİ ESRA KILIÇ		KABUL

YEDEK JÜRİ ÜYESİ	İMZA	KANAATİ (KABUL / RED / DÜZELTME)
1- DOÇ. DR. ENDER DEMİR		
2- DOÇ. DR. ZAHİDE ONARAN		

ÖZ
DAVRANIŞSAL İKTİSAT ÇERÇEVESİNDE ÖZGECİLİK
ÜZERİNE BİR İNCELEME

Yıldız Zeliha TAŞDİREK

Ana akım iktisat, bireyi iktisadi adam kavramıyla, kendi çıkarını düşünen, bencil, sınırsız irade ve kontrol gücüne sahip geleceği doğru öngörebilen tutarlı aktörler olarak görmektedir. Oysaki başta psikoloji olmak üzere birçok bilim dalı, ana akım iktisadın bu kısıtlı kavrayışının aksine bireyi sadece kendini değil diğerlerini de düşünen ve topluluk içinde yaşayan sosyal bir varlık olarak görmektedir. Ana akım iktisadın gerçeklikten sapan aksiyomlarını psikoloji ile çok disiplinli olarak inceleyen davranışsal iktisat ise bireyin ötekini gözetten sosyal tercihlerini ortaya koymakta ve özgeci doğasına dikkat çekmektedir. Özgecilik (diğerkâmlık), birçok bilim dalında incelenen kadim bir tartışma konusu olmakla birlikte davranışsal iktisatla iktisadın da araştırma alanına girmiştir. Kendi aleyhine diğerinin faydasına sonuçlanan davranışlar ana akım rasyonalite tarafından reddedilirken, gerçek hayatta kurumların temeline kadar uzanmaktadır.

Çalışma kapsamında iktisadi adama uymayan kararlar veren bireylerin özgeci karar alma sürecini aydınlatırken, diğerini gözetten davranışları inceleyen bir diğer dal olan sosyal psikolojiden faydalanılmıştır. Deneklerin parasal bölüşüm kararı verdikleri ultimatom oyunu yanında, sosyal psikolojide kullanılan sosyal değer yönelimi ölçeği de kullanılmıştır. Çalışma kapsamında toplum yanlısı davranışların altında yattığı düşünülen empati, basit empati ölçeğiyle duygusal ve bilişsel boyutta incelenirken, yine iki boyutta başlı başına karar alma sürecini mercek altına alan mantıksal deneyimsel düşünme ölçeği de kullanılmıştır. Bireylerin özgeci tercihleri ultimatom oyunu ve psikometrik ölçekler yoluyla deney-anket yöntemi ile sınanmıştır. Oyun sonucunda, deneklerin ellerindeki miktarın %35'ini paylaştıkları

görülürken, bu rakamın altındaki paylaşımlar da dünyadaki diğer uygulamalara benzer şekilde reddedilmiştir.

Aktörlerin iktisadi adamın aksi yönde davrandığı görülmüş fakat varsayımlardan sapan davranışların altında yatan psikolojik güdülerle ilgili kesin bulgulara ulaşılamamıştır. Bununla birlikte, parasal bölüşüm ile konformizm arasında ters yönlü ilişkinin yanında, bölüşüm karşısında verilen cevapların olumlu karşılıklıktan, topluma zarar veren davranışlardan kısmen de din, empati ve değerlerden etkilendiği görülmüştür.

Anahtar Kelimeler: Davranışsal iktisat, Özgecilik, Ultimatom Oyunu, empati, sosyal değer yönelimi, ötekini gözetken davranışlar, toplum yanlısı davranışlar, olumlu sosyal davranış

ABSTRACT
AN INVESTIGATION ON ALTRUISM WITHIN FRAMEWORK
OF BEHAVIORAL ECONOMICS

Yildiz Zeliha TASDIREK

Mainstream economics views the individual as the consistent actors who are selfinterested and egoist, have unlimited willpower and control power, predict the future accurately in the notion of economic man. Rather many sciences especially psychology evaluate the individual as other-regarding and social people who live in the community on the contrary to the perspective of mainstream economics. Behavioral economics that investigates the axioms of mainstream economics which deviates from reality, with psychology in a multidisciplinary way, exhibits other regarding social preferences and points out the altruistic nature of the individual. Altruism is an ancient discussion in many disciplines, as well as entering between the issue of economics by behavioral economics. The behaviours which result in the benefit of others at the actor's own expense, extend to the foundations of institutions in real life, while the rationality of main stream economics refuses it.

Within the scope of the study, while illuminating the altruistic decision-making process of individuals who make decisions that do not comply with the economic man, social psychology which is another branch examining the other regarding behaviors, is utilized. In addition to the ultimatum game in which the subjects decided to allocate money, the social value orientation scale from social psychology was also used. In the thesis, empathy, which is thought to be the reason for pro-social behaviors, is examined in an emotional and cognitive dimension with the basic empathy scale, and the cognitive experiential self-theory scale that focuses on the decision-making process in the same two dimensions is used. The altruistic preferences of the individuals were tested by means of ultimatum game and psychometric scales using the experiment-questionnaire method. As a result of the

game, it was seen that the subjects shared 35% of the amount in their hands, while the shares below this number were rejected in a similar way to other practices in the world.

It was observed that the actor behaved in the opposite way of economic man, but it could not be reached the exact findings about psychological motives underlying the behaviors deviate from the axioms. On the other hand, inverse relationship between monetary division and conformism is established and the responds to the monetary division offers are affected by positive reciprocity, antisocial behaviors and partly by religion, empathy and values.

Keywords: Behavioral Economics, Altruism, ultimatum game, empathy, social value orientation, other regarding behavior, prosocial behavior, positive social behavior

ÖNSÖZ

2000’li yılların başından beri, ana akım iktisadın varsayımlarının yetersizliği göze çarparken, diğer disiplinlerden destek alma ihtiyacının kaçınılmaz olduğu anlaşılmıştır. Başlangıçta, bireye ve topluma eğilen iktisat, felsefe, sosyoloji, politika ve psikoloji ile kol kola inşa edilirken, gerçek hayattan uzaklaşmaya başlamış ve bir bilim dalı olarak uzmanlaşırken yanına fizik ve matematiği alarak, insanı da iktisadi adam varsayımlarına sıkıştırmaya çalışmıştır. İktisadi adamın gerçek hayatta varolmaması, 2008 küresel krizine uzanan süreçte yıkıcı sonuçlarıyla karşımızda durmaktadır. Davranışsal iktisadın bilişsel ve sosyal psikoloji ile iktisadi adamı gerçeğe yaklaştırma çabası, her geçen gün artan ilgi ile karşılaşmakta ve daha verimli politikaların üretilmesine yardımcı olmaktadır.

Toplum yanlısı davranışların iktisat alanında uzaklaştırılmasının ardından, davranışsal iktisadın yükselmesiyle alana geri dönen özgecilik konusu, tezimizin motivasyonudur. Bireylerin her zaman kendini düşündüğünü iddia eden ana akım iktisat, ancak fanus içinde yaşayan statik ve atomik bir robottan ya da Amartya Sen’in deyişiyle rasyonel ahmaktan bahsediyor olmalıdır. Bunun aksine, yazı bile icat edilmeden evvel bireyler toplum içinde ve kendilerine maliyeti olsa da diğerlerinin faydasına kararlar alabilmekte ve bu kararlar toplamı, bir toplumun temelini oluşturmaktadır. İşbirliğini başlatan, takası dahi açıklayan ilk adım, bizi özgecilik kavramına götürmektedir.

Alanyazına bir katkı sunabilmek için çıkılan bu yolda, ana akım iktisadı gerçekliğe yakınlaştıran özgecilik kavramı, tez kapsamında ele alınmış ve hem davranışsal iktisadın hem de sosyal psikolojinin araçları kullanılarak çok disiplinli bir yapıda incelenmiştir. Hem bilimsel hem de içsel olan bu uzun yolculukta, hala karanlık odadaki siyah kediyi aramaya devam ederken, değerli danışman hocam Prof.Dr. Gökhan KARABULUT’a kattıkları için ve tez sürecinde vaktini ayıran tez izleme komitesi üyesi Prof.Dr. Mehmet Hüseyin Bilgin ve Doç.Dr. Murat Birdal’a teşekkür ediyorum. Günlük hayatın içinden gelen bu kavramı çalışmak ve atomik

bireye meydan okumak, beklenen üzere pek çok katkıyı ve gözlemi sağlayabilmesi açısından doğduğum evden, ailemden, arkadaşlarımdan ve hatta arkadaş olmadıklarımdan dahi teşekkür ihtiyacı doğurmaktadır. Bu tezin ortaya çıkmasında katkısı olan, yoluma eşlik eden ve evrenin getirdiği her kare için müteşekkirim.

Bilim dünyasına ve kızımın geleceğine...

ISTANBUL, 2019

Yıldız Zeliha TAŞDİREK

İÇİNDEKİLER

ÖZ.....	iii
ABSTRACT	v
TABLolar LİSTESİ.....	xi
ŞEKİLLER LİSTESİ.....	xv
GRAFİKLER LİSTESİ.....	xvi
GİRİŞ	1

BİRİNCİ BÖLÜM

ÖZGEÇİLİK KAVRAMI, KAPSAMI ve KAVRAMSAL TARTIŞMALAR

1.1.Etik, Felsefe ve Dinler Açısından Özgecilik Kavramı	11
1.1.1.Dinler Açısından Özgecilik	16
1.2.Sosyoloji ve Antropoloji için Özgecilik Kavramı	20
1.2.1.Sosyal Sermaye.....	22
1.2.2. Hediye Kavramı	26
1.3.Evrin Teorisi ve Özgecilik Kavramı	32
1.3.1.Kapsayıcı Uyumluluk.....	35
1.3.2.Karşılıklı Özgecilik	36
1.3.3. Çok Düzeyli Seçim	43

İKİNCİ BÖLÜM

Sosyal Psikolojide Özgecilik Kavramı

2.1.Değerler Üzerinden Özgecilik.....	55
2.2. Sosyal Değer Yönelimi	62
2.3.Empati-Özgecilik Hipotezi	65

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

Davranışsal İktisatta Özgecilik

3.1. Rasyonalite Kavramı Açısından Özgecilik	82
3.2. Sosyal Seçimler, Eşitsizlikten Kaçınma ve Karşılıklılık.....	92

DÖRDÜNCÜ BÖLÜM

UYGULAMA

4.1.Araştırmanın Amacı	104
4.2.Deney Protokolü.....	105
4.3. Yöntem	107
4.3.1. Kullanılan Ölçekler ve Sınanacak Hipotezler	108
4.4.Analiz Sonuçları	113
4.3.1.Demografik Veriler	119
4.3.2.Beş Faktör Kişilik Envanteri	120
4.3.3.Mantıksal Deneyimsel Düşünme Ölçeği	123
4.3.4. Temel Empati Ölçeği	125
4.3.5.Schwartz Portre Değerler	126
4.3.6.Dünya Değerler Araştırması Verileri	129
4.3.7. Karşılıklılık-Hediye Değişkeni	137
4.3.8.Görelilik Etkisi.....	140
4.3.9. Olumlu-Olumsuz Karşılıklılık	142
4.3.10.Din Verisi	150
4.3.11. Bağış	154
4.3.12.Sosyal Değer Yönelimi.....	155
SONUÇ ve TARTIŞMA	167
KAYNAKÇA.....	172
EK-1	193
EK-2	195
EK-3	196
EK-4	197
ÖZGEÇMİŞ	201

TABLÖLAR LİSTESİ

Tablo 1.1 : Axelrod(1981) Mahkumlar Çıkmazı.....	38
Tablo 2.1: Yardım Etmek/Etmemek için Algılanan Maliyet ve Ödüller	58
Tablo 4.1: Omnibus Sınaması(İkinci Grup Cevap Değişkeni ve Kişilik Envanteri Faktörleri ile)	122
Tablo 4.2:Katsayı Tahminleri(İkinci Grup Cevap Değişkeni ve Kişilik Envanteri Faktörleri ile)	123
Tablo 4.3:Katsayı Tahminleri (İkinci Grup Gönderilen Miktar ile Schwartz-Uyma Maddesi İkili Lojistik)	128
Tablo 4.4:Model Analiz Özeti (Birinci Grup Cevap Değişkeni ile Schwartz-Hazcılık-Gelenekçilik Maddeleri İkili Lojistik Model)	128
Tablo 4.5:Katsayı Tahminleri (Birinci Grup Cevap Değişkeni ile Schwartz maddeleri arasından oluşturulan model)	129
Tablo 4.6: Birinci Grup Teklif Verenlere Ait Fırsatçılık Cevabı Frekansları	130
Tablo 4.7:Gönderilen Miktar ile Topluma Zarar Veren Davranış Maddeleri Arasındaki Korelasyonlar.....	131
Tablo 4.8:İkinci Grup Teklif Verenlere Ait Fırsatçılık Cevabı Frekansları.....	132
Tablo 4.9:Gönderilen Miktar ile Topluma Zarar Veren Davranış Maddeleri Arasındaki Korelasyonlar(İkinci Grup)	133
Tablo 4.10: Devlet İmkânları Değişkeni ile Topluma Zarar Veren Davranış Değişkenleri Arasında Korelasyonlar	134
Tablo 4.11: İkinci Grup Cevap Değişkeni ile Topluma Zarar Veren Davranış Maddeleri Arasındaki Korelasyon.....	135
Tablo 4.12:Dördüncü sınıf Cevap değişkeni ile Vergi Kaçırma değişkeni arasında Lojistik Model Katsayıları	136
Tablo 4.13:İkinci Grup Cevap Değişkeni ile Topluma Zarar Veren Davranış Maddeleri Lojistik Model Özeti	136
Tablo 4.14: Katsayı Tahminleri.....	136
Tablo 4.15:Birinci Grup Teklif Veren Katılımcılara Ait gön_sıralı*hediye Çapraz Tablosu.....	137

Tablo 4.16: Birinci Grup Cinsiyet ile Hediye-Karşılıklılık Mann-Whitney-U Testi Sonuçları	138
Tablo 4.17: İkinci Grup Teklif Veren Katılımcılara Ait gön_sıralı*hediye Çapraz Tablosu	139
Tablo 4.18: Birinci Grup Cevap Değişkeni ile Gön_Sıralı ve Hediye Değişkenleri ile İkili Lojistik Model Özeti	139
Tablo 4.19: Katsayı Tahminleri	140
Tablo 4.20: İkinci Grup Görelilik Açısından Mann-Whitney-U Testi Sonuçları	141
Tablo 4.21: Gönderilen Miktar ile Görelilik Maddesi Arasında Korelasyon	141
Tablo 4.22: Birinci Grup için Olumlu-Olumsuz Karşılıklılık Maddeleri Cinsiyet Açısından Mann-Whitney-U Testi Sonuçları	142
Tablo 4.23: İkinci Grup Teklif Veren Katılımcılara Ait gön_sıralı*iyilik Çapraz Tablosu	143
Tablo 4.24: İkinci Grup Teklif Veren Katılımcılara Ait gön_sıralı*intikam Çapraz Tablosu	143
Tablo 4.25: Birinci Grup Cevap Değişkeni ile Olumlu-Olumsuz Karşılıklılık Arasında Korelasyonlar	144
Tablo 4.26: Birinci Grup Cevap Değişkeni ile İyilik Maddesi Lojistik Model Katsayı Tahminleri	144
Tablo 4.27: İkinci Grup Olumlu-Olumsuz Karşılıklılık Cinsiyet Açısından Mann-Whitney-U Testi Sonuçları	144
Tablo 4.28: İkinci Grup Olumlu-Olumsuz Karşılıklılık Cevap Değişkeni Açısından Mann-Whitney-U Testi Sonuçları	145
Tablo 4.29: İkinci Grup Cevap Değişkeni ile İyilik Maddesi Lojistik Model Katsayı Tahminleri	145
Tablo 4.30: İkinci Grup Cevap Değişkeni ile Olumlu Karşılıklılık Faktörü Lojistik Model Katsayı Tahmini	147
Tablo 4.31: Falk vd. 2015 maddeleri Korelasyonları	148
Tablo 4.32: Teklif Veren İlk Grup SDY ile İyilik Değişkeni İkili Lojistik Model Katsayı Tahminleri	149

Tablo 4.33:Teklif Veren İkinci Grup SDY ile İntikam, İyilik ve Bağış Değişkeni İkili Lojistik Model Katsayı Tahminleri.....	150
Tablo 4.34: Birinci Grup Teklif Verenler ile Din Maddeleri Arasında Korelasyon	150
Tablo 4.35:Teklif Veren İlk Grup Gön_30 ile Toplu_İbadet Değişkeni Arasındaki İkili Lojistik Model Katsayıları	151
Tablo 4.36: Birinci Grup Cevap Değişkeni ile Din Maddeleri Arasında Korelasyon	152
Tablo 4.37:İkinci Grup Cevap Değişkeni Açısından Din Maddeleri Mann Whitney-U Testi Sonuçları.....	153
Tablo 4.38:İkinci Grup Cevap Değişkeni ile Din Maddeleri Arasında Korelasyonlar	153
Tablo 4.39:Teklif Veren İlk Grup SDY ile Beş Faktör Kişilik Envanteri Arasında Korelasyon.....	156
Tablo 4.40:Teklif Veren İlk Grup SDY ile Güven-Fırsatçılık-Hediye Arasında Korelasyon.....	156
Tablo 4.41: Teklif Veren İlk Grup SDY ile Diğer Değişkenler Arasında Korelasyonlar	156
Tablo 4.42: Teklif Veren Birinci Grup için SDY Bağımlı değişkeni ile Çoklu Doğrusal Regresyon Modeli Korelasyonları.....	157
Tablo 4.43:SDY Bağımlı değişkeni ile Çoklu Doğrusal Regresyon Modeli Katsayı Tahminleri	158
Tablo 4.44: Teklif Veren Birinci Grup SDY_tip Kategorik Değişkeni Korelasyonları	159
Tablo 4.45: Birinci Grup Teklif Veren ile karşılık olarak İyilik Yapma İkili Modeli	159
Tablo 4.46:Teklif Veren İkinci Gruba Ait SDY ile Korelasyonlar	160
Tablo 4.47:SDY ile Korelasyonlar	160
Tablo 4.48:Teklif Veren İkinci Grup SDY Bağımlı Değişkeni ile Çoklu Doğrusal Regresyon Modeli Katsayı Tahminleri	162
Tablo 4.49: Birinci Grup Cevap Değişkeni SDY ile Demografik Verilere Ait Korelasyon.....	163

Tablo 4.50: Birinci Cevap Grubu SDY ile Diğer Değişkenlere Ait Korelasyon	163
Tablo 4.51: Birinci Cevap Grubu SDY ile Topluma Zararlı Davranış Maddelerine Ait Korelasyon.....	163
Tablo 4.52: SDY_bin ile bes_1 ve karşılıklılık Arasında İkili Lojistik Regresyon Modeli Katsayı Tahminleri	164
Tablo 4.53: İkinci Cevap Grubu SDY ile Basit Empati Ölçeği Arasında Korelasyon	165
Tablo 4.54: İkinci Cevap Grubu SDY ile Diğer Değişkenler Arasında Korelasyon.	165
Tablo 4.55: İkinci Cevap Grubu SDY ile Din Maddelerine Ait Korelasyon	165
Tablo 4.56: İkinci Cevap Grubu SDY Çoklu Regresyon Modeli Katsayı Tahminleri	166
Tablo 4.57: Gruplar ile Gerçekleşen Hipotezlerin Karşılaştırılma Tablosu	166

ŞEKİLLER LİSTESİ

Şekil 1-1:Ruhun Sistematik Tablosu	6
Şekil 2-1:On iki Temel Tip Üzerinden Özgeciliğin Yapısı	53
Şekil 2-2:Sosyal Psikolojide Özgeciliğe Dair Teoriler	54
Şekil 2-3:Temel insan değerlerinin teorik yapısı (dinamik ilişki içinde gösterimi) ...	60
Şekil 2-4: Sosyal Değer Yönelimi Slayt Ölçeğinde Bir Örnek Seçim	63
Şekil 2-5: Batson'a göre yardıma giden üç motivasyonel yol	65
Şekil 2-6: Empati-Özgecilik Hipotezine genel bir bakış	69
Şekil 3-1:Fayda Fonksiyonu Örnekleri	89

GRAFİKLER LİSTESİ

Grafik 4-1:Ultimatom oyunu ortalamaları	115
Grafik 4-2: Nispeten Eşitlikçi Tekliflerin Cinsiyete Göre Dağılımı	116
Grafik 4-3: Grup ve Cinsiyet Dağılımına Göre Ret Oranları.....	117



GİRİŞ

Davranışsal iktisat son 20 yıldır yazında artan ilgiyle çalışılan iktisada yeni bir açılım sağlayan çok disiplinli bir alandır. Psikoloji ile iktisadi bir araya getiren davranışsal iktisat, ana akım iktisadın “homoeconomicus”unu masaya yatırarak, daha gerçekçi tahminlerde bulunmak üzere ampirik verilerle iktisada yeni bir boyut kazandırmaktadır. Ricardo’dan günümüze iktisadın temel varsayımlardan biri olan insanın bir homoeconomicus yani iktisadi adam olarak hareket ettiği, faydasını ençoklaştırırken, sadece kendi çıkarlarını düşünen, geleceği doğru hesaplayan rasyonel iktisadi insan olarak hareket ettiği varsayımının iktisadi sonuçları doğru tahmin etmekte yetersiz olduğu anlaşılmıştır. Bireyler, karar alırken faydasını ençoklaştırmak yerine riskten kaçınan davranışlar sergileyebilmektedirler. Sözgelimi, “%85 olasılıkla 1000 dolar kazanma (%15 olasılıkla hiçbir şey kazanmama) beklentisi ile kesin olarak 800 dolar elde etme arasındaki seçimden oluşan bir oyunda” ilk seçeneğin matematiksel getirisi yüksek olmasına rağmen, aktörlerin çoğunun kesin olarak 800 doları tercih ettiği sonucunu riskten kaçınma ile açıklanabilmektedir (Kahneman ve Tversky, 1983:341). Bilişsel psikoloji, nöroloji ve evrimsel biyolojinin iktisatla olan işbirliği, bireylerin sadece riskten kaçınma değil belirsizlikten kaçınma, kayıptan kaçınma, pişmanlıktan kaçınma, statüko yanlılığı, çerçeveleme etkisi, hazırda bulunma etkisi gibi etkiler altında karar aldıklarını göstermektedir. Böylece denebilir ki, bireyler mükemmel bir hesaplama yeteneği yerine sınırlı irade ve hesaplama gücü ile üstüne üstlük sadece kendi faydalarını gözetmeyen kararlar almaktadırlar.

Rasyonel olan iktisadi adamın sadece kendini düşünen kararlar almak yerine, yardım etmek, bağış yapmak gibi kendine maliyeti bile olsa, diğerinin faydasına olan davranışlar sergiledikleri daha önce sosyoloji ve sosyal psikolojinin hatta etiğin bir çalışma alanı olsa da, bugün davranışsal iktisadın kendi çıkarını düşünen bireye yönelttiği eleştiriler sayesinde iktisadın da bir konusu haline gelmiştir. Toplum yanlısı davranışlar olarak bir üst başlıkla ifade edilebilen olumlu sosyal davranışlar altında özgecilik; diğerini düşünmek, diğerkamlık ve daha da ötede başkalarını

sevmek olarak değerlendirilmektedir. Bir ödül veya karşılık beklemeden sergilenen ve kişinin bir bedel ödeyebileceği özgeci davranış, diğerinin faydasını öncelemektedir. Bu çalışmanın çıkış noktası aktörlerin diğerine yönelen, diğerini düşünen davranışlarının incelenmesidir.

Özgecilik kavramı, yazına sosyolojisinin kurucusu olarak sayılan August Comte tarafından “başkalarını sevmek” olarak kazandırılmış ve bir toplumun kurucu ahlak prensibi olarak nitelendirilmiştir. Davranışsal iktisatta inceleme konusu olan özgecilik ise daha çok kendine rağmen diğerleri için olanı incelemektedir. Böylece, filantropi, organ bağıışı, kan bağıışı, işbirliği, yardım etme gibi davranışlar olumlu sosyal davranışlar ve özgecilik inceleme başlığı altında araştırılmaktadır. Kamu malı oyunları, ultimatom ve diktatör oyunlarının yanı sıra, anketlerle desteklenen çalışmalarla aktörlerin kendi çıkarlarını amaçlamayan davranışları mercek altına alınmaktadır.

Tezin ilk bölümünde, özgecilik kavramı tartışılacak olup, farklı bağlamları ile ele alınacaktır. Özgeciliğin ahlak-etik ve felsefe içerisinde nasıl bir yere sahip olduğu ortaya konulacaktır. Sadece davranışsal iktisadın başvurduğu bir kaynak olmadığından evrimsel yaklaşım da bu bölümde ele alınmıştır. Konu ile ilişkili ve önemli olan “hediye”, “sosyal sermaye”, “filantropi”, “kapsayıcı uyumluluk”, “grup seçilimi” gibi kavramlar bu bölümde açıklanarak, kavram karmaşasının önüne geçilmesi istenmiştir.

Tezin ikinci bölümünde, davranışsal iktisadın ve özgeciliğin en çok başvurduğu sosyal psikolojide özgeciliğin yeri aydınlatılmaktadır. Gelişim psikolojisi vb. açıklamalarla desteklenen bölümde, toplum yanlısı davranışlar başlığı altında tartışılan özgeciliğin sosyal değer yönelimi ve Schwartz’ın değer sistemi ile bağlantıları kurulurken, özgeciliğin en bilinen açıklamalarından empati-özgecilik hipotezine ışık tutulmaktadır.

Tezin üçüncü bölümü, davranışsal iktisat kapsamında analiz edeceğimiz özgecilik kavramı için yazında daha önce yürütülmüş temel çalışmaların detaylı bir toplamını sunmaktadır. Başta, rasyonalite kavramının iktisattaki yansıması olarak

iktisadi adamdan bir sapma olan özgecilik, rasyonellik ile tartişılmış ardından fayda teorisi ile ilişkisi incelenmiştir. Evrimsel açıklamaların yanında davranışsal iktisatta eşitsizlikten kaçınma ve karşılıklılık ile incelenen özgecilik, başta diktatör ve ultimatom olmak üzere kamu malı oyunları üzerinden örneklendirilmektedir.

Dördüncü bölümde, özgecilik kavramına dair ortaya koyulan ve incelenmesi planlanan değişkenler açıklanacak ve uygulamanın nasıl olacağı hangi aşamalarla gerçekleşeceği ele alınacaktır. Uygulamadan elde edilen sonuçlar ve tezin geneline ilişkin varılan kanılar, sonuç bölümünde ele alınmaktadır.



BİRİNCİ BÖLÜM

ÖZGECİLİK KAVRAMI, KAPSAMI ve KAVRAMSAL TARTIŞMALAR

Geleneksel toplumlar içinde statü ve sorumluluklar belliyken, eşit endüstri toplumlarında diğerlerine karşı görevlerimiz yeni bir sorudur. Tabi burada Tanrı'dan yoksun bir düzende bu tür soruların cevaplarının etikle verilmesi gerekir (Comte-Sponville, 2004: 15). Sanayileşmenin başında tam da bu sorulara yanıt arayan Fransız düşünür August Comte, özgecilik kavramı üzerine bir toplum inşa etmiştir. Bugün de özgeciliğin piyasa başarısızlıklarına getirdiği özgeci bakımın, yoksullukla mücadelenin ve yardımlaşmanın yanında çok daha önemli olan sonuçları; diğerlerinin haklarına, mülkiyetine ve kendisine saygının ortaya çıkmasıdır. Böylelikle, barış, sosyal özgürlük ve sosyal etiğin temeli oluşturulmaktadır (Kolm, 2006: 6-8).

Egoizmin karşıtı olarak ilk kez August Comte tarafından kullanılan özgecilik kavramı¹, bireylerin sadece bencillik dürtüsü ve kendi çıkarını en yükseğe ulaştırma hedefi ile hareket etmediği ve diğerlerinin çıkarı ile de ilgilendiklerini ortaya koyan bir kavramdır. İktisadın babası olarak görülen Adam Smith tarafından da bencilliğin karşıtı olarak kullanılan özgecilik, farklı anlam ve kapsamlarda incelemektedir. Her ne kadar kabul edilen tek bir tanımı olmasa da, genel olarak “diğerini düşünme” ve “koşulsuz iyilik” kavramları etrafında şekillenmektedir. Fikir birliğinin olmadığı özgecilik kavramı ve özgeciliğin kapsamı, filozoflar, ahlakçılar, evrimsel biyologlar ve iktisatçılar için farklı bağlamlarda ele alınmaktadır. Yazında var olan bu karmaşa, öncelikle özgecilik kavramının tanımlanması ve çalışma kapsamında özgeciliğin inceleme alanının sınırlarının belirlenmesi gerektiğini göstermektedir.

¹ Comte'un kullanımı, Fransızca “altruisme” terimi üzerinden olmakta olup, alanyazında “altruizm” bilinen kavramın, Türkçe yazındaki karşılığı özgeciliştir.

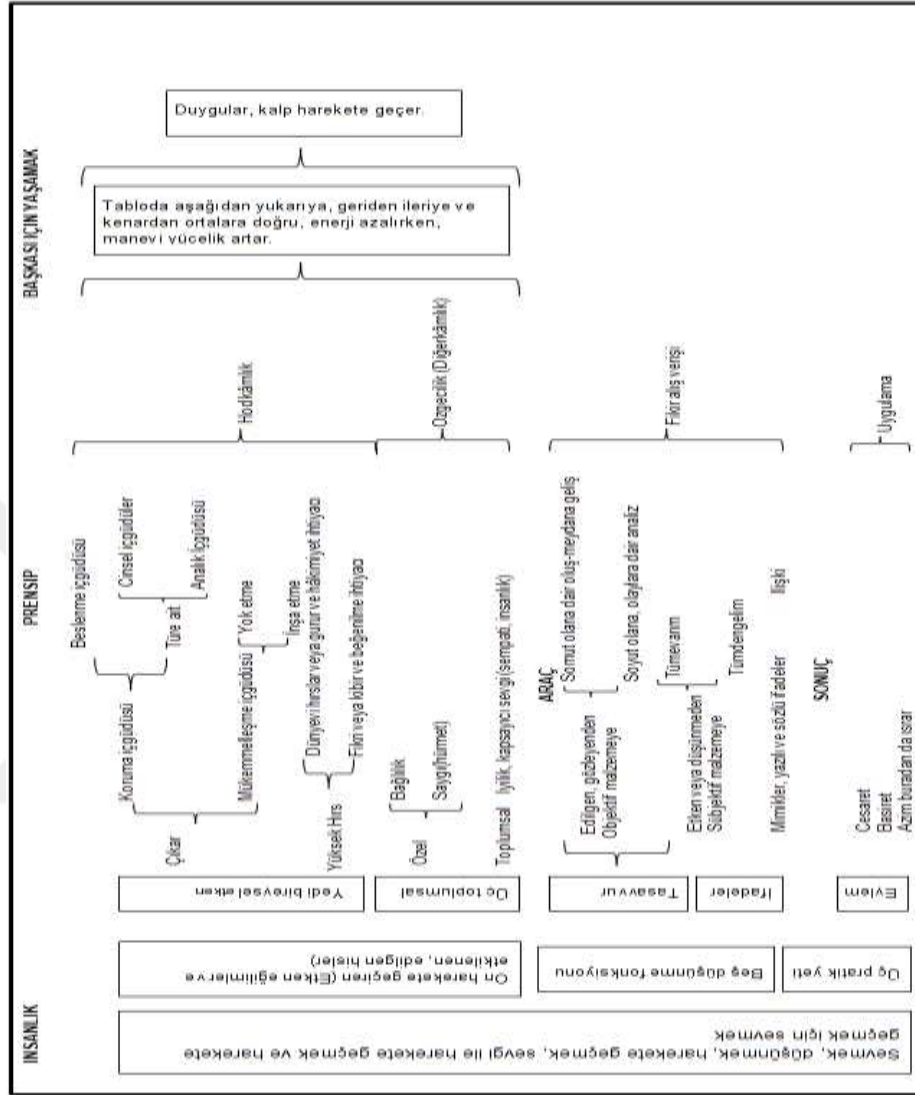
August Comte tarafından kullanılan özgecilik kavramı, bireylerin diğerlerinin de çıkarı ile ilgilendiklerini ortaya koyan bir kavramdır. Fransız İhtilali yıllarına tanıklık eden bir düşünür ve sosyolojinin kurucusu olarak görülen Comte, özgeciliği yeni bir toplum inşasında, insanlık sevgisi, başkası için yaşamak ve böylece cemiyetin kurulması için gereken temelin atılması olarak değerlendirmektedir. Dönemin ahlak ekolleri, insan doğasını bir bütün olarak ele almayan faydacı okul, Kant Okulu ve Comte' un daha yakın hissettiği ileride insan doğası yaklaşımında da onlardan esinleneceği İskoçya Okulu'dur. Comte, faydacı okulun bütün toplumsal ilişkileri, bireysel çıkarların sıradan bir birleşmesi olarak değerlendirdiğini düşünürken, İskoçya Okulu' nun gerçekleri açıklamakta daha başarılı olduğunu, diğerkâmlığın varlığına işaret ettiğini ileri sürmüştür (Levey-Bruhl, 1970:225-226).

Aktörlerin hodkâm² eğilimlerinin başlangıçta diğerkâm eğilimlerinin önünde olduğunu vurgulayan Comte, aile ve cemiyet sevgileriyle diğerkâmlığın hodkâmlığı mümkün oldukça engelleyeceğini öne sürmüştür. Bir yandan olumlu çağrışım yapan bu yaklaşım, hodkâmlığın her zaman insan doğasında var olacağına da dikkat çekmektedir. Comte'a göre "başkası için yaşamak" prensibine uymak yoluyla insanlar arasındaki ilişkiler uyuma sahip olacaktır (Levey-Bruhl, 1970: 225-231). Kalp, fikir ve insan doğası arasındaki ilişkiyi ise "Dimağın on sekiz iç fonksiyonlarının müsbet tasnifi" bir diğer adıyla "Ruhun Sistematik Tablosu" ile etraflıca ele almıştır. Bu tablo, Şekil 1-1'de gösterilmektedir. Anlaşılmaktadır ki, Comte bugün ana akım iktisadın aksine mikro düzeyde değil, psikolojik ve sosyolojik yönleriyle nihayetinde insanlığın en yüksek mertebede başkası için yaşamak anlamına geldiğine değinerek, filantropi³ benzeri bir anlayışla özgecilik konusunu ele almıştır (Comte, 1952: 208-210).

² Hodkâmlık, kendi keyfini düşünen, kendini beğenmiş anlamlarına gelmektedir.

³ Filantropi, Yunanca kökenli olup, "love of humanity-insanlık sevgisi" olarak yardım, bağış gibi kavramlardan geniş bir işleve sahip olup, bunları kapsamaktadır.

Şekil 0-1:Ruhun Sistematik Tablosu



Kaynak: Comte, August, **Pozitivizm İlmihali (Erman Peyami)**, MEB Maarif Basımevi, 1952

Empati, sempati, duygulanım ya da merhamet gibi pek çok neden özgeci davranışı tetikleyebilirken, bunlar ahlaki nedenler olarak görülmemekte ve daha çok hedonistik özgecilik olarak ifade edilmektedirler. Buna karşın ahlaki normlar, başkalarına yardım etmeyi salık verirken, mümkünse, bağlantılı özgeci hislerin de buna eşlik etmesini bireyden talep etmektedir. Bazen, empati hissetmenizi de isteyebilmektedir. Size yakın olanlara, ilişkinizin olduğu insanlara yardım ederken, sevgi duymanız da beklenir. Ahlaki olarak daha da makbul olan davranış, başkalarına eşit muamele ve sevgi gösterilmesidir. Bu adalet kişinin ötekini kendisi gibi

görmesiyle sağlanabileceği gibi, onu kendisinden daha fazla severek de yapılabilir. Özetle, August Comte'un özgecilik kavramı ve özgeci kişi ile anlatmak istediği, budur (Kolm, 2006:7). Böylece, ahlaki olgunluk, insanlar arasında karşılıklı iradeler aracılığıyla "başkası için yaşamak" prensibine göre gerçekleşmiş olur. Başta, Comte' un Hristiyan ahlakının "Komşunu kendin gibi sev" öğretilerine olan hayranlığı da buradan gelmektedir (Levey-Bruhl, 1970:226).

Çağdaş psikoloji ve ahlaka göre özgecilik istisna ve algısal bir durumdur. Bunun yanında özgecilik, evrimsel biyoloji ile de benmerkezli olarak incelenmektedir. O halde bencil hayvanlardan farklı olarak biz neden diğerlerini düşünürüz? Smith'in bahsettiği gibi diğerlerinin övgüsünü almak ya da utanmamak için mi? O halde kimse bilmeseydi vicdani kaygılarla büyük miktarda bağış yapanları nasıl açıklarız? Nobel ödüllü iktisatçılardan biri olan Gary Becker'a göreyse özgecilik vardır, aile üyeleri arasında daha kolay ortaya çıkar, fakat esasında bu kolay iletişim ekonomik olmaktan çok etkileşimi içermektedir. Başka bir açıdan bakılacak olursa, herhangi özgeci davranışın eğer sosyal refahı artırıyorsa, pür olması ya da tamamen diğerinin çıkarına odaklı olması önemli değildir. Bunların yanında, özgeci davranışın motifi olarak sıklıkla başvurulmuş karşılıklılık da özgecilik anlamına gelmemekte, bir diğer kavram olan "hediyeleşme" ise, yine özgecilik dışında tamamen karşılıklılığın bir örneği olarak tarihte hiçbir hediyeğin geri dönüşsüz kalmadığı gerçekliğini hatırlatmaktadır (Seglow, 2009:3-5). Özgeciliğe ilgilenecek bir diğer düşünür Thomas Hobbes, özgeciliği egoistik olarak nitelendirmiştir. Bu yargıyı açıklarken, ahlak açısından ele almakta ve dinler dâhil dünya tarafından tanınan "Altın Kural"ı dolayınca çözüm sunmaktadır. Buradan hareketle, aktör ilk olarak kendini ortaya koymakta ve kendisine nasıl davranılmasını beklediğini düşünmekte, bunun üzerine harekete geçmektedir. İşte bu yüzden de yine benmerkezli olduğunu öne sürmektedir (Scott ve Seglow, 2007:2). O halde özgeciliği nasıl tanımlarız? Çalışmanın bu bölümü, özgeciliğin tanımı, anlaşılması ve kapsamını araştırmaktadır.

Özgecilik kavramı incelenmeye başlandığında, toplum yanlısı davranış, karşılıklılık, adalet duygusu, sempati-empati, gönüllülük, bağış ve filantropi kavramları ile karşı karşıya kalınmaktadır. Genel olarak, diğerinin çıkarını gözetmek

ile ifade edilen özgecilik, evrensel kabul gören temel ahlaki kavramlardan biri olsa da, getirdiği eylemin doğruluğu veya yanlışlığını her zaman garantileyememektedir. Örneğin, bir organınızı bağışlayarak, özgeci olduğunuzu söylemek mümkündür; fakat sadece kendi ırkınızdan olanlar için bağış yaptıysanız, bu sizin ahlaklı değil ırkçı olabileceğinizi göstermiş olur. Ya da bir yangından küçük bir çocuğu kurtararak, özgeci bir davranış sergilerken, kahraman olmayı arzulamışsanız, kendi çıkarlarınızı göz önünde tutmuşsunuz demektir. Özgeciliği, diğerlerinin çıkarını kendi çıkarımız gibi düşünmek olarak değerlendirdiğimizde ise, karşımıza benmerkezcilik çıkar. Konfüçyüsçülük’ e kadar dayandırılabilen ‘‘Altın Kural’’ olarak anılan ve ahlaki bir kanun olarak da ifade edilen ‘‘Kendine nasıl davranılmasını istiyorsan, diğerlerine öyle davran’’ kuralı, özgecilikten çok güçlü karşılıklılığa denk gelmekte, bu da bize yine bencilliği çağrıştırmaktadır. Her ne kadar, temel bir kavram olarak basit görünse de, özgecilik, anlaşılması zor bir kavramdır (Scott ve Seglow, 2007:2).

Özellikle sosyal psikoloji içerisinde ve buna kıyasla daha az yer aldığı sosyoloji, iktisat ve sosyobiyojoloji literatüründe özgecilik, 1980 öncesinde egoizmin karşıtı olarak incelenmekteyken, 80’lerde, sosyal psikolojide özgeciliğe olan ilgi azalmış olsa da özgeci karakterin varlığına, yardım etme davranışının altında yatan mekanizmaya, çocuk ve erişkinlerde özgeciliğin gelişimine eğilen çalışmalara yer verilmiştir. Aynı zamanda özgeciliğin biyolojik ve evrimsel temellerini araştıran teorik ve ampirik çalışmalar yapılmıştır. İktisat, politika ve sosyolojide ise, sosyal ikilem meselesi etrafında kamu mallarının temini, özel-tüzel filantropi ve gönüllülük tartışma konuları olarak yer almaya devam etmektedir (Piliavin ve Charng, 1990:27). Özgecilik denildiğinde, akla gelen bu terimler, özgecilikle bağlantılı olsa da özgeciliğin tam karşılığı değildir.

Her ne kadar iktisadın kurucusu olarak görülse de bir ahlak düşünürü olan Adam Smith, diğerini düşünen/gözetken davranışları değerlendirirken, konuya sempati kavramı ile yaklaşmaktadır. Temelde David Hume’ dan etkilenecek ortaya koyduğu ‘‘sempati’’ kavramı, Hume’ un yaklaşımının aksine Smith’e göre faydacı bir bakış açısıyla sosyal refahı hesaplayan bir yapıda değil, aktörde bir anda ortaya

çıkabilecek, içten gelen bir duygu olarak vardır ve özgeciliğin, görgü kurallarına uygun davranış sergilemenin, iradenin, sosyal statü, takdir ve saygının da temel taşı olarak değerlendirilmiştir. Aynı zamanda Adam Smith, kendi çıkarını gözetmek ile ötekinin çıkarını gözetmeyi sempatinin farklı iki yanı olarak düşünmektedir. Üstelik ötekini gözetken davranışın ortaya çıkması, bencillikte olduğu gibi özgün değil, fakat ötekinin acı ya da hoşnutluğu karşısında ortaya çıkan bir tepkidir. Yine buradan hareketle, karşıdakinin hislerini anlamak ve bir tepki olarak davranış üretebilmek, kendi hislerini yorumlamaktan daha zordur ve ötekinin yakınlığı bunu kolaylaştıracaktır. Böylece, akraba seçilimi ile ortaya çıkan özgeci davranış için de Smith, bize bir temel sunmuştur. Sosyal yakınlığın ortaya çıkaracağı daha özgeci ve sempatik davranışlar, bizi aynı zamanda sosyobiyolojik yaklaşıma yani kapsayıcı uyumluluk (inclusive fitness) ve akraba-grup seçilimi yaklaşımına götürmektedir. Sosyal yakınlığın sempati ve özgecilik için önemine bakıldığında, Smith'in örneği, zihin açııcıdır. Çin'de bir felakete –sözelimi deprem- uğrayan halk için, üzülebilmektedir; fakat kişinin kendi parmağını kestiğinde duyduğu acı, daha ilgi çekici ve fazladır.

Daha önce de bahsedildiği üzere Thomas Hobbes'la beraber değerlendirdiğimizde, Smith'in sempati anlayışı, kendini diğerinin yerine koymak üzerine şekillenmekte ve Hobbes' un aksine kendini diğerinin durumunda hayal ederek, kendi penceresinden bir bakış açısı üretmek amacını taşımamaktadır. Smith, Hobbes' un ortaya koyduğu sempati anlayışını bencil bir sempati olarak değerlendirmektedir (Khalil, 2001: 4-15).

White'ın (2013) ortaya koyduğu üzere, Adam Smith, sempati kavramı ile aynı duyguları paylaşmayı, Ulusların Zenginliği 'nde bahsettiği kendi çıkarına hizmet eden bireye zorunlu bir tamamlayıcı olarak görmektedir. Davranışsal iktisatçılar ise, bencil tercihleri özgecilik ve diğerini gözetken davranışlarla genişletmiştir. Hatta özgeci davranışı açıklamak için, kavramı adalet ve eşitsizlik kavramlarını kuşatacak şekilde ifade etmiştir. Böylece, fayda fonksiyonu diğerlerinin davranışlarına yanıt verecek hale gelmiş yani stratejik bir boyut kazanmıştır. Adalet anlayışı ile kısasa kısas ilkesiyle karşılık vermek denkleme dâhil olmuştur. Buradan

hareketle, kişinin adalet tercihi bile, fırsat maliyetine dayandırılmıştır (White, 2013: 33-35).

Özgeciliği açıklarken bahsedilmesi gereken bir diğer filozof ise Immanuel Kant' tır. Özgeciliği modellerken, Kant'ın ahlaki sistemi, bir yol haritası sunabilecektir. Kant, homoeconomicus olarak adlandırılan iktisadi adamın tercihlerini kusursuz ödevlerle kısıt altına almaktadır. Kant' ın ahlaki sistemi ile iktisadi bireyin aksine sonuçcu olmayan, toplumsal sorumlulukları fonksiyona dâhil eden ödev anlayışına sahip birey ortaya çıkabilecektir. White, Kant'ın kusursuz ödevleriyle, hiçbir koşulda aksi olmayacak ödevleri, örneğin yalan söylememek, hırsızlık yapmamak gibi ödevler ile diğer ödevleri yani evrensel kural olmasını arzulayacağımız duruma göre davranış üretme kısıtlarını bütçe ya da gelir kısıtı yerine koymayı önermektedir. Böylece tercihlerimizin egoistik bir çerçeveden ahlaki bir çerçeveye doğru yönlendirilmesi denenmiş olmaktadır (Akyıldız, 2008: 36-37).

Bir eylemi ahlaki yapan ve evrensel olarak her an her koşulda uyulmasını sağlayan şey, Kant'a göre eylemin arkasındaki düşünüş, "iyi isteme"dir. Sözgelimi, sevgiyi doğal bir eğilim olarak içimizde taşıyoruz. Kimseden sevmesini buyuramayız. Fakat doğal eğilimlerimiz ile değer yaratabilmemiz için kendimizle mücadele etmemiz gerekir; çünkü spontan iyilik çizgisinde sürekli kalamayız. Bu yüzden başkalarına iyilik etmeye hazır olmak, yakınımıza duyduğumuz sevgiden farklı olarak, ahlaksal sevgiden kaynaklanmalıdır. İyi isteme de evrensel ahlak yasalarına uygun hareket etmeyi öğrenen ve bilen iradedir. Burada, eylemi belirleyen, kendimize yapılmasını istemediğimizi başkalarına yapmamaktan ötede, evrensel olup olamayacağıdır. Özgeci eylem de Kant için evrensel olabileceği ve kişisel eğilimlerin ötesinde iyi istençle ortaya çıkabileceği ölçüde değerlendirilmektedir (Yavuzer,2017:109; Güneş, 2016).

Temelde insan doğası üzerinden tartışılan özgecilik kavramı, faydacı eksenden etik zemine taşınmıştır. Kendi acısını dindirmekten itibar elde etmeye pek çok ben merkezli sonuç alabilmek için diğerkâm eylem sergileyebilen kişiler için Comte, dini ve sosyal kurumları arkasına alarak toplumu inşa etme görevinin

başkalarını sevmekten geçtiğini salık verirken, Kant, evrensel iyiyi isteyerek kişisel çıkarı alt ettiğimiz özgeci bir toplum sunmaktadır.

1.1.Etik, Felsefe ve Dinler Açısından Özgecilik Kavramı

Aristo'nun insanı "toplumsal bir canlı varlık" olarak tanımladığı günden bugüne toplumsal hayatın nasıl şekilleneceği, aktörün doğası, diğerleriyle olan ilişkisi, o gün felsefe için modern çağda da iktisada kadar uzanan birçok bilim dalı için bir sorunsal olmuştur. Platon ve Aristo, arkadaşlık kapsamında kişinin kendi aleyhine arkadaşı lehine eylemlerini tartışmış ve böylece özgeci bileşenleri arkadaşlık kapsamında değerlendirmiştir. Aristo "İyi insan kendisi için mi yoksa diğerleri için mi çalışır?" sorusuna yanıt aramıştır. Filozoflar, genelde bencilliği kötü olanla denk görmüşlerdir (Scott ve Seglow, 2007:5). İyi olanın ve erdemin araştırıldığı Antik felsefe bugüne de ilham vermektedir. Platon'un insan doğasına dair yapmış olduğu sınıflandırma, önemlidir. Ona göre insan doğası, üçe ayrılmaktadır. Bunlar, sağduyulu olan, bencil olan ve çatışmaları çözen taraflardan oluşmaktadır. Sırasıyla empatik/diğerini düşünen, egoistik/kendi çıkarını düşünen ve çatışma çözücü olarak ifade edilebilmektedir. Platon, bu tasnifi, iki at ve bir at arabacısı benzetmesi ile nitelendirmiştir. Böylelikle insan doğasında, ötekini gözetten tarafın varlığını ortaya koymuştur.

Erdem etiği ile tanınan ünlü filozof Aristoteles için, iktisadi adam, erdem tarafından kontrol altına alınması gereken saiklerle hareket etmektedir. Zevk peşinde koşmak ve acıdan kaçınmak, Aristoteles'e göre erdemsiz eylemlerin başlıca kaynaklarıdır. Bu saikler her ne kadar doğuştan gelse de zevkin üstesinden gelebilmek erdemin esasını teşkil etmektedir. İyi eylemi tercih etmek ancak, o koşullarda en doğru olanı iyi niyetle yapmak anlamına gelmektedir. İyi bir eyleme karar verme aşamasında Aristoteles, nicelik unsuruna da değinerek, gereğinden fazla ya da gereğinden az olmamasına dikkat çekmekte, genel olarak bir orta yol arayışına işaret etmektedir. Ana akım iktisadın da alt yapısını oluşturan tercihe dayalı seçim konusunda ise, arzulardan amaçlara giden yoldan farklı olarak, her ne kadar amaç-araç ilişkisine katılsa da, aklın yol gösterdiği arzular ve arzunun canlandırdığı akıl

yoluyla seçimlerin yapıldığını ileri sürmekte ve aralarında tek yönlü olmaktan çok çift yönlü bir ilişki olduğunu vurgulamaktadır (Ross, 1993: 234-242).

Ayrıca Aristoteles'in adalet yaklaşımı, kavramın özgecilikle olan bağlantısından dolayı bahsedilmeyi hak etmektedir. Açgözlülüğü özel bir erdemsizlik olarak adaletsizlik sınıfında değerlendiren Aristo'ya göre, dağıtımsal adalet, yurttaşlar arasında onur ve servetin dağıtılmasına yönelik adalet olarak tanımlanırken, bu en azından iki kişi ve dağıtılması gereken servetin varlığına işaret etmekte ve A ve B gibi iki kişinin sahip olduğu değerler arasındaki orana eşit bir dağıtımı ifade etmektedir. Tarafların görelî durumlarının dağıtımdan önceki gibi olması esasına dayanmaktadır. "Kısasa kısas" ya da "tit-for-tat" olarak kavramlaşan karşılıklılık kavramını ise, dağıtımsal adaletle değil değiş tokuş adaleti ya da ticari adalet kavramları ile ilişkilendirmektedir. Daha doğrusu, burada adaletle kastedilen bir erdem olmaktan çok değiş tokuşu yapılan malların gerçek değerlerinden fazla sapmalarını önleyen fiyat değişimini elinde tutan ekonomik mekanizmada bir yönetici olarak değerlendirilmektedir (Ross, 1993:255-257).

Platon ve Aristoteles'in aksine, Niccolo Machiavelli, Thomas Hobbes ve J.J. Rousseau insan doğasına dair kötümser bir yaklaşıma sahiptir. Hobbes için işbirlikçi davranışlar, gelecekte bir karşılıklılık beklentisi veya öfkelenenler tarafından cezalandırılabilir olma halinden kaynaklanmaktadır. Bencil isteklerin sınırlarını ancak toplumsal sözleşme belirlemelidir. Her ne kadar insan diğerlerine karşı duyarlılığa sahip olsa da, insani ilişkiler karşılıklı fayda ilişkisine dönüşebilmekte, bu da yozlaşmayı beraberinde getirmektedir (Dovidio, Piliavin vd, 2012:15-16).

David Hume' a göre, adaletin kökeni, doğanın insan ihtiyaçlarını son derece kısıt ölçülerde karşılamasının yanı sıra, insanların bencil oluşu ve cömertliklerinin sınırlı olmasıdır. Sınırlı kaynaklar ve sınırlı sempati bir araya geldiklerinde, hem çatışma hem de karşılıklı yardıma dayanan işbirliğinin önüne geçecektir. Kant'ın bakış açısı da, bu noktada bireylerin kişisel eğilimlerine rağmen bir denetleyici güç gibi hareket edebilmelerini ve kamusal ilişkilerde bu tür duygular hiç yokmuş gibi davranabilmelerini sağlayacak bir anayasanın nasıl meydana geleceği üzerine olmuştur (Lukes, 1998).

Her ne kadar bireyler, otonomi ile kendi özgür kararlarını arzu ve istekleri doğrultusunda alabilecek olsa da, etik işin içine girdiğinde, aynı otonomi bu kez kişiye kendi arzu ve isteklerini reddetme gücü sağlamaktadır. Bu da kişi için kendi ahlaki yargılarını takip edebilme sorumluluğu anlamına gelmektedir. Böylece, aktör, David Hume'un iddia ettiği gibi arzularının kölesi olmaktan uzaklaşır (White, 2011: 20).

Kant'ın "Ahlak Metafiziğinin Temellendirilmesi(1785)" eserinde kendisine başvurduğu Christian Wolff, kişinin diğerlerine karşı görevlerinin kendine karşı görevleriyle aynı olduğunu belirtmektedir. Wolff, diğerinin çıkarını kendi çıkarı gibi düşünen dolayısıyla empati geliştiren ve bir miktar maliyeti olan özgeci eylemlerin bireylerin yetenek ve imkânları sınırında kendilerini tehlikeye atmadan gerçekleştirmelerini uygun görmektedir. Diğerlerini sevme olarak ifade edilen özgecilik, insanlığı sevme fikrine dayanırken, bize faydası olanlara duyduğumuz şükranı ve borçlu olma halimizi de içine almaktadır. Kant ise bir üst aşama olarak kategorik buyruk ile ahlaki görev olarak gördüğü özgeciliği bir araya getirmektedir. Bir rasyonel varlık için diğerlerine faydalı olmak, kategorik bir görevdir dolayısıyla, diğerlerine faydalı olmamak irrasyoneldir. Birey, bir gün kendisinin de yardıma ihtiyaç duyacağını düşünmelidir. Karşılıklılık, böylece rasyonel olanı temsil etmektedir (Scott ve Seglow, 2007:10-11).

Ahlaki duygular ya da ödev duygusu varlığında, bir güdü olmadan da bir eylemin ortaya çıkması mümkündür. Bir erdem güdüsü ya da ilkeye bağlı olmadan da ahlaki eylem sergilenirken, kişi bu erdem güdüsünün yokluğunda kendisinden nefret edebileceği gibi ödev duygusuyla da söz gelimi dürüst davranışlar sergileyebilir. Ödevini yerine getirmekten ötürü haz duyabilir. Aslına bakılırsa bir eylem, erdem güdüsünden kaynaklanmadığı sürece gerçekten erdemli olamaz. Sadece eylemlere bakarak ve bunları işaret olarak değerlendirerek, saygı duyulması altta yatan güdüyü açıklamayacaktır. Dürüst davranışın güdüsü, kişisel çıkar ya da ün kaygısı olduğunda, kaygının bittiği noktada dürüstlük de son bulacak demektir. Ana akım iktisat ve evrimin bakış açısına göre özgecilik olarak ifade edilen eylemler böylece sadece sonuçcu bir yaklaşımla altta yatan motifleri açıklamakta ve özgeci

eylemin bir erdemli eylem olabileceğini açıklamakta yetersiz kalmaktadır (Hume, 2009:321-322).

Ampirisizm geleneğinin kurucuları olan Hume ve Adam Smith için, ahlakın kaynağını ahlaki duygular oluşturmaktadır. Ahlaki yargılamalarımız için nedensellik yerine düşünürlerin öne sürdüğü üzere duygularımızı kullanırız. İnsanlığın ulaşabileceği en yüksek nitelikli değer ise, iyilikseverliktir. Bu kavram, sosyallik, iyi huyluluk, merhametlilik, cömertlik, arkadaşlık ve insancılığını kapsamaktadır. Hume 'a göre, aile ve sosyal ilişkiler sayesinde gelişen ahlaki duyguların tetikleyicisi sempatidir. Hume, özgeci eylemi de sempatinin varlığı ile açıklamaktadır. Burada belirtilmek istenen nokta, Hume'un sempati kavramı ile Adam Smith'inki arasındaki farklılıktır. İkisi de ahlakı sempati üzerine kurmakta fakat Hume insanın bir başkasına transfer ettiği duygular olarak nitelerken, Adam Smith'te sempati daha çok kendini bir başkasının yerine koyma halini anlatmaktadır. Ayrıca, Adam Smith, özgeciliği daha farklı bir yorumla, kişinin kendine çok yakın olanlara karşı kendini feda etmesi olarak değerlendirmektedir ki bu da iyilikseverliğin zayıf motifi ve komşunu sevmekten ziyade ahlaki duygu, sempati ve tarafsız gözlemci perspektifini içermektedir (Scott ve Seglow, 2007:12-14).

Adam Smith'e göre özveri, sempati ve ahlaki duygular, bir yardımseverlikten çok daha kuvvetli eğilimlerdir. ‘‘ Komşunu Sev’’ öğretisinden mantıkçı vicdan ve tarafsız gözlemciye işaret etmektedir (Dibou, 2012: 21). Vermek ve takas, ticari yükümlülüğün yanında, gelir, tüketim ve refahla da ilişkilidir. Burada, ihtiyaçlıya vermek bağlamında dağıtımsal adaleti sağlama meselesi de devreye girmektedir. Adalet ve eşitlik ile ilgili herhangi kavrayış, bizlere başkalarının iyiliğini düşünmek anlamında özgeciliği ima etmektedir. Bu tarafsızlık söylemi, özgeciliği çağırırken, empati de desteklemektedir. Adam Smith' in tarafsız gözlemcisi de tüm bunları bir araya getirmektedir. Empati, tarafsızlık/yansızlık ile özgeciliğe evrilmektedir. Faydacılık okulunun temsilcilerinden J.S. Mill de özgeciliğin tarafsızlığın bir sonucu olduğunu kabul etmektedir (Kolm, 2006: 10).

İktisattaki tartışmayı şekillendirmek için temelde, etiği ikiye ayırmak aydınlatıcı olacaktır. Bunlar, birbirine zıt olan iki yaklaşım, deontoloji ve

sonuççuluktur. Deontoloji daha çok Kantyen ödev ahlakını bir eylemin sonuçlarından ziyade görev, yükümlülükler ve ilkelerini önemseyen yaklaşımdır. Sonuççuluk ise özellikle faydacılık yaklaşımı ile Bentham'dan bu yana ana akım iktisadın temel dayanağını oluşturmaktadır. Faydacılık ya da yararcılık, yaşamda tek değerli şeyi haz/mutluluk olarak görse de, egoizmin sadece bireyin kendisi için haz üretmesi yaklaşımının aksine mümkün olan en fazla mutluluğu üretmeyi ahlaklı davranış olarak amaçlamaktadır (Yıldız, 2012:135).

Her ne kadar Mill ve Bentham'la soyutlama düzeyi artan iktisatta homoeconomicus doğmuş olsa da, temellendiği sonuççuluk etiğine göre, birey kendi çıkarı ile içinde yaşadığı toplumun çıkarlarını birbirlerine uyuşturabilmeli ve her ikisinin çatıştığı durumlarda da kendi çıkarlarından fedakârlıkta bulunmalıdır. Eylemler ancak tüm toplumun iyiliğini gözeten eylemler olduklarında birey için de yararlı olacaktır (Karaköse, 2012:154). Ayrıca, Mill bireysel mutluluğa ancak toplum içerisinde ulaşılabileceğini vurgulamaktadır. "Herkes için en yüksek mutluluk" düsturuna dayanan Mill faydacılığı, bireylerin toplumun mutluluğu mu yoksa bireyin mutluluğu mu sorusuna bireyin ikisine de eşit mesafede olması gerektiği şeklinde cevap vermektedir. "Komşunu kendin gibi sev" olarak ifade ettiği faydacı ahlak, toplumun mutluluğu konu olduğunda, bireyin toplum faydasını gözeten bir davranış sergilemek istediğinde yalnızca toplumu amaçlamasını beklemektedir. Her ne kadar bireyin özerkliğine vurgu yapsa da, bireyin toplum için de çalışması gerektiğini böylece hatırlatmaktadır (Aydın, 2013:156-157).

Rasyonel davranışın doğası nedir sorusuna cevap arandığında, ahlak ve rasyonalitenin birbiriyle karşılıklı bağları olduğunun düşünülmesi hususunda Smith ve Hume da dâhil ahlak filozoflarının şüpheleri vardır. Antik Yunan'a gidildiğinde, ideal Stoik ya da diğer deyişle bilge adam için ise ahlaki iyi, gerçek değere sahip tek şeydir. Bilge adam, arzularının kölesi olmadığı için, sonsuza kadar mutlu ve en özgür kişidir. Burada akıl, bireyleri ahlaklı yapandır. Aydınlanma döneminde olasılık teorisinin ortaya çıkışıyla, rasyonalitenin yeni vizyonu, bu kez sonradan sonuççuluğun çeşitli formlarına evrilecek olan ahlakla bir araya gelmiştir. Buna karşın 20. yüzyıl sınırlı rasyonalite nosyonu, sınırsız ve mükemmel rasyonaliteye

tepki olarak doğmuştur. Buradan hareketle, ahlaki davranışın sosyal davranış ile aynı bilişsel mekanizmalarla yönetildiğine ve sadece zihin ya da karakter gibi tek bir yapı ile değil sosyal çevre ve zihnin uyumu ile ikinci en iyi davranışın sergilenebileceği düşünülmektedir (Gigerenzer, 2009:528-530).

1.1.1.Dinler Açısından Özgecilik

Bireyi de toplumsal hayatı da idealize etmeyi ve mensuplarını kurtuluşa erdirmeyi hedefleyen din ve dini öğretiler içerisinde, insan doğasının bir parçası olan özgeciliğin önemli bir norm olduğu görülmektedir. Bireyin karar alma mekanizmasında etkin bir referans olan din, özgeci davranışı makul sınırlar altında desteklemektedir. Musevilik'te ve Hristiyanlık'ta "Komşunu kendin gibi sev" öğretisi, aslında -kendine denk fakat daha fazla değil- şeklinde bir ölçüt getirmektedir. Fakat bu verme ve fedakârlığın değersiz olduğu anlamına gelmemektedir. Musevi risalelerinden Tractate Abot'ta dört tip insandan bahsedilmektedir. Bunlar, "benimki benimdir, seninki de senin" diyen ortalama insan; "benimki senindir, seninki benim" diyen kaba insan; "benimki benim, seninki de benim" diyen gerçekten ahlaksız insan ve "benimki senin, seninki de senin" diyen gerçek müteddeyyin, dindar insandır. Anlaşılmaktadır ki ödül beklentisi olmadan özverili bir fedakarlık gösteren ve alan değil sadece veren bireyler, dindar bireyi temsil etmektedir (Neusner ve Avery-Peck, 2005:31-41).

Museviliğin kutsal kitaplarından biri olan Talmud' da bağış görevi ve sorumluluğunu özgecilikle ilişkilendirilebilen 8 basamaklı "Altın Merdiven" yaklaşımı geliştirilmiştir. Buna göre,

- i. *En alt basamak, gönülsüzlük ya da pişmanlıkla vermektir. Kalbin değil elin verdiği olarak ifade edilir.*
- ii. *Bu basamak, hoşnutlukla verirken, acı çekenin sıkıntısıyla orantılı olmayan bir vermeye işaret eder.*
- iii. *Bu basamakta, hoşnutlukla ve ihtiyaçla orantılı olarak verme eylemi gerçekleşse de, kişiden talep edildiği takdirde olacaktır.*

- iv. *Hoşnutlukla, orantılı ve talep edilmeden veriliyor olsa da, bu kez de ihtiyaçlı kişinin eline vererek, kişide acı verici bir utanmanın ortaya çıkmasına neden olunarak yapılır.*
- v. *Bağış alan tarafından hayırseverin kim olduğunun bilindiği fakat hayırseverin karşı tarafı bilmediği, genelde atalardan gelen gizli bir yerde yapılan bağışları ifade eder ki, burada yoksul, eylemin farkına varılmadığını düşünebilecektir.*
- vi. *Yine örflerden geldiği üzere, yoksulun evine yardım bırakılırken, hayırseverin ismi bilinmeyecektir.*
- vii. *Daha yüksek bir aşamaya işaret eder, burada Kilise ya da benzeri etrafında iki tarafın da birbirini bilmediği bir nevi kurumsallaşmış bağış gerçekleştirilir.*
- viii. *En yüksek basamakta ise, balığı vermek yerine balık tutmayı öğretmek esastır. Fakirliğe düşülmemesi için iş kurmayı öğreterek, onurlu bir hayat sürdürebilmesini sağlamak anlamına gelir (Dovidio, Piliavin, vd. 2012:14).*

İlk bakışta anlaşılmaktadır ki, Musevilik’ in dini öğretisinde, saf olmayan özgecilik ve dolaylı karşılıklılık gibi nihayetinde fayda elde edilen toplum yanlısı davranışlar, alt basamakta, saf özgeciliğin altında yer almaktadır. Filantropi düzeyi ise görüleceği üzere en üst basamakta yer almaktadır.

“Komşunu kendin gibi sev” öğretisine bir örnek olarak İncil’de geçen (Luka, 10:25-37) oldukça bilinen bir kıssa “İyi Samiriyeli kıssası” da merhamet, özveri ve diğerkamlık üzerine Hristiyanlık’ın kapsayıcı tarafını ortaya koymaktadır. Hz.İsa, kıssada kendisine sonsuz hayatın anahtarını soran bir Yahudi’ye özetle yol kenarında darp edilmiş bir adama yardım etmeden geçip giden bir kâhin ve Yahudi’nin aksine Yahudiler’in aşağılık gördüğü bir Samiriyeli’nin yardım ettiğini anlatır. Burada vurgulanmak istenen, sadece ihtiyaçlıya veya kendi cemaatine yardıma izin veren, cemaat dışındakilerle görüşmeyi dahi yasaklayan Yahudi geleneğinin aksine sonsuz hayatın anahtarının merhametle ihtiyacı olana yaklaşmak ve herkesi komşusu gibi görmek olduğudur (<https://www.jw.org/tr/yayinlar/kitaplar/isa-mesih/yahudiyede-hizmet/iyi-samiriyeli-meseli/>). Aynı zamanda, bu öğreti, altın kuralla bağlantılı olup, Tanrı’yı sevmekten sonra gelen ikinci büyük emir olarak ifade edilmektedir. Böylece, Hristiyanlık için toplum yanlılığı ve özgeciliğin önemi ortaya koyulmaktadır.

Bu noktadan İslam’la devam edilecek olunursa, ismiyet’te toplum üyelerinin kendilerine, ailelerine ve topluma karşı, toplumun ve milletlerin de birbirlerine karşı sorumluluklarının altının çizildiği görülmektedir. Toplumun ihtiyaçlı kesimine karşı sadece devlet değil bireyler de sorumlu olmakta ve bu sorumluluğun başlangıç noktası ve önemi, Hz.Muhammed’in “komşusu açken tok yatan bizden değildir” sözüyle sabitlenmektedir. İslam’ın şartları olarak anılan ve uyulması gereken beş temel ibadetten birinin zekat olması ise, daha kurumsal bir yardımseverlik ve sosyal dayanışma beklentisini gösterirken, gönüllü işbirliğini kurum haline getiren vakıf geleneği de batı toplumlarında modern zamanda filantropinin bir benzerini İslami toplumlarda tesis etmiştir. Tamamen gönüllük ile verilen anlamına gelen sadaka ise, yine Hz.Muhammed tarafından insanın öldükten sonra dahi sevabını almaya devam edeceğini belirttiği üç şeyden biridir. Zaten, İslamiyet’in kitabı Kuran-ı Kerim ile ilk inen ayetlerden pek çok kıssaya “kerem olmak” yani karşılıksız vermek ve ikram sahibi olmak, temel sayılmakta ve şeref kaynağı olarak nitelendirilmektedir (Azid ve Al Rawashdeh, 2017:13; Tekdoğan ve Eraslan, 2017:197; Eliaçık, 2016:29-30).

Üç tek tanrılı dinin yanında Hinduizm ve Budizm de dini inançlar arasında yükselmiş ve fazlasıyla özgecilik vurgusu içeren öğretiler arasındadır. Hinduizm yazınında bireylerin yerine getireceği yükümlülüklerden oluşan dharma, bütün varlıkların mutluluğundan zevk almak ve diğerlerinin mutluluğunu artıracak eylemler olarak ifade edilmektedir. Bedensel ve ruhsal egzersizleri barındıran yoga ile de bireyler, kendilerini köleleştiren bencillikten uzaklaşıp, diğerkâm davranmayı ve özgeci eylemlerle doğru yolu ararken, eylemin sonuçlarını ve menfaatini düşünmemeyi öğrenmektedir. En önemli Hindu metinlerinden biri olan Mahabharata, karşılıksız iyilik yapanı iyi insan olarak tanımlarken, bu insanın empati ile diğerlerinin hislerini anlayabileceğini salık vermektedir (Özcan, 2018:288-289).

Benzer şekilde Budizm’de de kutsal metinlerde geçen karma yasası, iyilik yaparak kişilerin kötlükten sakınması ve kadercilikten uzaklaşıp dünyayı değiştirebilmelerine vurgu yapmaktadır. İyi davranış modelleri içerisinde yer alan dört iyi davranış, kişinin kendisini, ailesini ve çevresini mutlu etmesi, kendi hakkıyla kazandığı zenginlikten bağışta bulunmasını kapsamaktadır. Ayrıca özgecil niyetle

eylemi gerçekleştirmek için, eylemin gerçek anlamını keşfetmek, engelleyebilecek kötü hislerin farkında olmak ve akli sağlıklı şekilde kullanmak önem taşımaktadır. Yine, bu inanışın güçlü temsilcisi Ghandi'nin pasif direnişi de düşman olmak yerine özgecilik temeliyle ulaşılabilecek gücü göstermektedir. Bunlarla birlikte, birçok dini düşünce ve sistemin temelleri, diğerkâmlık ve özgeci eylemlere dayanmaktadır (Özcan, 2018: 291-292).

Toplumsal yanlılık ve din arasındaki bağlantı üzerinde bir uzlaşma olmamakla birlikte, söz gelimi evrimsel açıklamalardan bir kısmı, toplum yanlılığını sağlayan dini inanç ve davranışların evrimsel adaptasyonla ortaya çıktığını ve genetik uyumu hatta çok düzeyli seçilimi dahi sağladığını öne sürmektedir. Kültürel farklılıklar ve dini düşüncelerin de farklılaşması, buzul çağından beri evrilen diğerinin düşüncelerine ve grup içindeki toplum yanlısı itibarına hassasiyeti hakkında çıkarımda bulunmaya dair psikolojik eğilimlerin bir ürünüdür. Sosyal öğrenme ile işbirliği problemlerini çözen inanışların ve kültürel evrimle de uyumluluk sağlayan toplum yanlısı dini düşünce ve davranışların aktarıldığı düşünülmektedir. Özetle, akraba temelli ya da doğrudan ve dolaylı olmak üzere karşılıklılık temelli özgeciliğin kısıtları da dinin toplum yanlılığı ile yumuşamakta ve kültürel yayılması neticesinde daha istikrarlı, büyük ve birbirini tanımayan işbirlikçi bireylerden oluşan topluluklar ortaya çıkabilmektedir (Norenzayan ve Shariff, 2008:58).

Bu yapının temelinde toplum yanlısı itibar bulunmakta ve bağlantısı olmayanları güçlü karşılıklı işbirlikçi bağlar ile bir arada tutmaktadır. Anonimliğin azaltıldığı iktisadi oyunlarda toplum yanlısı davranışların artması da buna bir örnektir. Ayrıca dini olanın avantajı, bir doğaüstü varlık tarafından bireyin izlendiği düşüncesi ile sosyal bir izleyici olmasa da toplum yanlısı davranışların ortaya çıkmasını izleme maliyetini düşürerek sağlayacak olmasıdır. Bilişsel olarak tam zamanında ulaşılan bir tanrının ve ödevlerin varlığı düşüncesi ile inançlı bir toplum içinde yer alan birey, tamamen anonim bir durumda da toplum yanlı davranabileceğine ve böylece seküler bir gruba göre daha dayanıklı bir topluluk ortaya çıkacağına inanılmaktadır. Bununla birlikte, sözleşmeye dayanan sistemler, otoriteler ve politikalar gibi modern seküler kurumların inşa edilmesiyle aktif

üyelerinin en az bir dine mensup aktif üyeler kadar bağış yaptığı ve toplum yanlısı davranış sergilediği, böylece seküler ahlaki otoritenin de dini olan kadar etkili olduğu gözlenmektedir (Norenzayan ve Shariff, 2008:59-62).

Dindarlık ve toplum yanlısı davranışların bağlantısına yönelik genel olarak 3 teori vardır. Bunlar, dindar-toplum yanlısı denkliği, genelleşmiş dindar toplum yanlılığı ve dindar cemaatçiliktir. Denklikle ifade edilen dindar ile dindar olmayan bireylerin toplum yanlılıklarının eşit olabileceği anlamında iken genelleşmiş dindar toplum yanlılığı, alıcıdan bağımsız olarak dindarların genelde daha toplum yanlısı olduğu yönündeki görüşü ve son olarak dindar cemaatçilik akraba seçilimi benzeri sadece kendi gruplarındaki diğer dindarlarla toplum yanlı eylemlerin gerçekleştiği yönündeki görüşü tanımlamaktadır. Bunlara ek olarak, ateistlerin daha toplum yanlısı olduğunu savunan görüş ile ateistlerin de kendi cemaatlerindekiyle daha toplum yanlısı olduklarını dile getiren teoriler de bulunmaktadır (Everett, Haque ve Rand, 2016:1-2).

1.2.Sosyoloji ve Antropoloji için Özgecilik Kavramı

İktisadi davranışların tek başına iktisadi öğelerle açıklanması, hâkim iktisadi anlayışın bir sonucu olarak, Ricardo'dan bu yana tek geçerli yöntem olmuştur. Fakat günümüzde anlaşılan o dur ki ne yeterli ne de gerçekçi bir yaklaşımdır. Davranışsal iktisadın çok disiplinli çalışma alanı sunması, özgecilik gibi toplumu içeren, topluma gömülü bir kavramı incelerken bizlere sosyoloji ve özelde de iktisat sosyoloji ile bağ kurma imkânı tanımaktadır.

İktisat sosyolojisi, sosyolojiden aldığı kurumlar, yapı, kültür ve güç kavramları ışığında iktisadi olayları inceleyen bir alt daldır. 1970'lerden itibaren ana akım iktisadi yaklaşım, sosyolojinin alanına girerek, suç-ceza, evlilik, ayrımcılık gibi konuları matematiksel bir dil ve yorumla ele almaya başlamıştır. Gary Becker' in bu analizleri ana akım iktisadın sınırlarını genişletirken, sosyolojinin alanına girmiş olmaktadır. Oysaki iktisat sosyolojisi için rasyonalite varsayımı analize konu olmazken, ancak sınırlı rasyonel olabileceğimiz ifade edilmekte ve "gömülülük"

kavramı ışığında iktisadi davranış değerlendirilmektedir. Dolayısıyla, iktisadi davranış insan ilişkileri ağı içine gömülüdür. Ağlar, mikro yapıları anlatırken, insanların birbirlerini tanıması ve güvenmesine bağlı olarak ortaya çıkarlar. Buradan hareketle, bireyler veya gruplar arasındaki düzenli ilişkilerden biri olarak iktisadi ilişkiler, aktörlerin karşılıklı davranışları bağlamında ifade edilebilmektedir. Durkheim' a göre iktisadi davranış, insanların en fazla birkaç aşamada birlikte etkileşim içinde oldukça kısa bir süreci hesaba kattığı, fakat gerçekte çok daha uzun bir sürecin parçasıdır. Karl Polanyi de yaklaşımı genişleterek kaynakların tarih boyunca karşılıklı bağımlılık ve yeniden dağıtım ilkeleri doğrultusunda paylaşıldığını öne sürmüştür (Kabaş, 2012: 29).

Durkheim, sosyal dayanışmanın ahlaki düzen üzerine etkilerini ortaya koymaktadır. Sanayileşmenin gerektirdiği sosyal dayanışmanın yeni temellerini açıklamak için sosyolojiye rol vermeyi, yeni sosyal düzenin ahlaki temellerini açıklamayı amaçlamıştır. Sanayi toplumunda, sanayi öncesi topluma nazaran akrabalık bağları ve cinsiyet temelli toplumsal tabakaların yerine gelişmiş bir uzmanlaşma ile gelişmiş bir karşılıklı dayanışmaya ihtiyaç doğmuştur. Sanayi öncesi mekanik dayanışmanın aksine, artan karmaşıklık ve topluma güven ile gelişmiş bireysel özerklik bir araya gelmekte ve organik dayanışmayı açıklamaktadır (Kivisto, 2008:131).

Yine Durkheim, bireyi sosyal ve asosyal arasında bölünmüş varlık yani homo duplex olarak tanımlamaktadır. Birey, toplumun frenlenmesi gereken arzuları tarafından yönlendirilen bir varlıktır. İhtiyaç ve arzularının tatmin edilmesi ile toplum tarafından istenen sorumluluk ve yükümlülükler, çakışmaktadır. Buradan hareketle, özgecilik, kendini feda etme, ahlak otoritesine uyum ihtiyacından ortaya çıkmaktadır. Toplum, bireylerin fedakârlıklarının bir alıcısı olarak görülürken, ödevler de bize emredilen ve arzulamamız gerekendir (Dubeski, 2001:3). Durkheim' a göre birey, entegrasyon kaynağı değildir, toplumu yaratan ve bireyci insan üzerinde baskı yaratması da dahil buna çaba harcıyandır. Sosyalleşme süreci, başarılı ise, birey değerleri içselleştirir, miras alır ve paylaşır. Modern toplumlarda, sosyal entegrasyon işgücünde değişen rollerden gelir. Eğer, entegrasyon, başarısız olursa,

birey işlevsiz kalır ve doyumsuz, açgözlü istekleri neticesinde egoistik hale gelir ve bu dezentegrasyon süreci homo duplex sayesinde ortaya çıkarken, toplumun bunu regüle etmesi beklenir. Durkheim, Kant'tan alıntı ile homo duplex'in sadece ayrı değil iki uç olarak karşıt olduğunu ifade etmektedir. Sonuçta, zayıf bağı olanlar toplumda anomaliye neden olurken, kaybolmuş hissetmekte ve intihar da edebilmektedir. Kurallara, nizamaya, kimliğe, kolektif bilince olan ihtiyaç ve kolektif eylem sosyal uyumu artırır.

Durkheim 'ın bakış açısına takiben, egoizm haddinden fazla bireycilik olarak düşünülürken, özgecilik bir sosyal birim için gayri şahsilik, bireyin kendine karşı ilgisinin olmaması ve sorgusuz sualsiz kendinden vazgeçme halini ifade etmektedir. Sorumluluk, görev ve gurur, azami öneme sahiptir. Durkheim'a göre, toplum, öncelikle bireyi kontrol eden ahlaki güçtür. Ahlak kurumu, ahlak bilinci, toplumun idealleri, inançları, düşünceleri, alışkanlıkları ve eğilimleri sosyal normu oluşturur. Sosyal normlar, referansların paylaşılan çerçevesi, davranışların benzerliği ve değişmezliği, sosyal baskı(rol zorunluluğu) olarak tezahür etmektedir. Sosyal baskının bir parçası olarak, özgeci ödül ve cezalandırmayı değerlendirmek mümkündür. Bağlayıcı ve içselleştirilmiş olan sosyal normların, böylece dışsal yaptırımları bulunmaktadır (Dohrenwend, 1959).

Kant'ın insan doğasına itiraz eden ve koşulsuz kesin ahlak kurallarının rasyonel temellerini arayan, ahlaki olmak için doğal olanın üzerine çıkılması gerektiğini iddia eden çalışmalarının aksine, Durkheim, homo duplex'le kolektif hassasiyetlerin varlığını da göz önünde bulundurarak, toplumun duygusal temellerinin ürünü olarak ahlaki kuralları ele almaktadır. Birey, içsel egoistik itkilere sahiptir ve bir yandan da asosyal itkilerin ötesine geçecek kapasiteye sahiptir.

1.2.1.Sosyal Sermaye

Avcı-toplayıcı toplumdan neolitik yaşama işbölümü ve işbirliği, bazen bilinçli gerçekleştiği gibi, genler ve hücrelerin düzeyinde olduğu gibi bilinçaltında biz fark etmeden de organize olmaktadır. Kendiliğinden ve tamamen doğal bir şekilde ortaya

ıkan tek organizasyon Tocqueville'nin de vurguladığı gibi köylerdir. Bununla birlikte, organizasyonun sorunsuz olduğu anlamına gelmez. Toplumsal sorunları tarım toplumuna geçiş de çözememiştir. Ancak, kültürel grup seçilimi devreye girmiş ve toplumsal bilgi birikimini getirmiştir (Wilson, 2015:108). Toplum yelerinin bilgi birikimi, bu birikimin aktarılması ve uygulanması, neolitik yaşamda kamusal bir alanda oluşurken, ekonomi de işbirliği ile mümkün olmuştur. Köylerin düzenlenmesi, kanal yapımı, hayvancılık ve tarım ancak işbirliği ile ortaya çıkmıştır. Böylelikle, işbirlikçi eylemlerin dışa dönük anlatımı olarak sosyal ve politik kurumlar ortaya çıkmış ve inançlarla bütünleşen yasalar ve yasaklarla da güçlendirilmiştir (Childe, 2010:74).

Gigerenzer(2007) alışmasında, bireylerin tıpkı dil öğrenmeleri gibi ahlak için de doğuştan gelen bir kapasitelerinin olduğunu ifade etmektedir. Bu içgüdüsel kapasite doğrultusunda, göz kararı⁴ ile ifade edilecek olursa, ahlaki davranışların kodları, farkındalık eksikliği, tehlikeyi önlemek gibi temel kuralları olan birey, geniş aile ve topluluk köklerine bağlı olmak ve ahlaki davranışların yayılmasını sağlayan sosyal çevredir. Yine, psikolog Jon Haidt tarafından önerilen başka bir değerlendirme de fizyolojik bir kapasite olan tat alma tomurcuklarına benzer şekilde ahlakla ilgili de evrilen beş kapasitenin olduğu yönündedir. Bunlar, zarara, karşılıklılığa, hiyerarşiye, grup-içinde olmaya ve saflığa hassasiyettir. İnsan toplulukları, din ve benzeri kurumlarıyla bu yönelimler neticesinde bireysel olarak ve geniş aile ile toplum içinde ahlaki duygularını şekillendirmektedir (Gigerenzer, 2007:187-188).

Toplumların bir araya gelmesi ve kurumları oluşturması, ortaya çıkan kültür ve bilgi aktarımı gibi tüm bu kavramları bir araya getiren ‘‘sosyal sermaye’’ kavramı, özgecilikle bağlı olan ve son yıllarda Dünya Bankası'nın da nemsemiği yaklaşımlardan biridir. Kavramının nclerinden Putnam'a göre sosyal sermaye, ağlar, normlar, güven, ortak çıkar için koordinasyon ve işbirliğini kolaylaştıran

⁴ İngilizcesi ‘‘rules of thumb’’ olan göz kararı olarak çevirebileceğimiz terim, davranışsal iktisatta sıkça başvurulan ve karar vermenin bilişsel temellerine değinen bir kavramdır. Teoridense genel tecrübe ve pratikle edinilmiş kılavuz olarak açıklanabilir(Concise Oxford Dictionary, 1996:1206, Baloğlu, 2000:221).

sosyal organizasyonların özelliğidir. Toplum içerisinde yatay ilişkilerden beslenmektedir. Rasyonel tercihlerle sosyolojiyi birleştirmeye çalışan ve Becker’la da çalışma yapan Coleman ise sosyal sermayeyi üç farklı başlıkla ele almaktadır. Bunlar, sosyal çevrenin güvenilirliğine bağlı olarak beklentiler ve zorunluluklar; sosyal yapı genelinde bilgi akışı kapasitesi ve etkin yaptırımlarla birlikte normların varlığıdır. Coleman, daha çok toplumun dikey örgütlenmesine vurgu yapmaktadır. Dünya Bankası’nın bakışı ise, sosyal sermayenin bölünemez, fiyatlandırılmaz olması ve grup ilişkileri ile ortaya çıkması neticesinde kamu malı gibi görülmesi üzerinedir. Buradan hareketle, sosyal sermayenin artırılması yoluyla güvenin tesisi ve buna ek olarak diğerlerinin davranışı hakkında bilgi aktarımıyla (köylerde ve akraba gruplarında çevresel gözlem gücü yüksektir) bedavacılık ve asimetrik bilgi probleminin de üstesinden gelinebileceği düşünülmektedir (Ünalın, 2015:3;8).

Aile üzerine bilinen çalışmalarının yanında Becker, Coleman’la sosyal sermaye üzerine de analizler yapmış ve en temelde diğerlerinin eylemlerinden dolayı olarak etkilendiğimizden bunu göz ardı eden ana akım iktisat yazımını eleştirmiştir. Dolaylı etkileri olsa da eylemlerimizde bir hayli belirleyici olan kültür, sosyal yapı ve normların iktisat yazınında yer almamasını eleştiren antropolog ve sosyologlara da hak vererek, ‘‘Social Economics, Market Behavior in a Social Environment (2000)’’ adlı eseriyle katkıda bulunmuştur. Dürüst olmak, ebeveynlere yaşlı bakımı verme gibi pek çok şeyin aile ve sosyal çevrenin ve hatta dedikodu gibi iletişim kanallarıyla ortaya çıkan sosyal baskının sonucunda eylem haline geldiğini ifade eden eser, sosyal sermayenin fayda düzeyini yükselttiği ya da azalttığını göstermektedir. Sosyal sermayede dışsal bir değişim bile farklı malların marjinal faydalarını etkilediği takdirde tüketici davranışlarında da değişime yol açacaktır. Bowlinge gitmek, Rolex saate sahip olmak, işe rahat kıyafetlerle gelmek, demokratlara oy vermek gibi kararlar arkadaşların ya da komşuların da bunları yapıp yapmamalarından etkilenecektir. Bu etkileri içeren sosyal sermaye, bu kez fayda eğrisinde bir malla tamamlayıcı bir ilişkiye girebilecek, sosyal sermaye yükseldiğinde mala olan talep de artacaktır. Özetle, sosyal normların içselleştirilmesi, başkalarının incelemesine tabi olan bireysel davranışları da kontrol etmiş olacaktır (Becker ve Murphy, 2000:34-37). Bu, aynı zamanda insan doğasının

öz saygı ve öz yetkinlik gibi kavramları dahi başkalarının gözündeki kendisi ile tanımlama halini yani Adam Smith'in tarafsız gözlemcisini ima etmektedir.

Coleman, sosyal sermayenin oluşmasında bireyin temelde aile ile etkileşimini vurgulamıştır. İlk sosyalleşmenin başladığı yer olması ve sosyal kontrolle bireyin eylemlerini biçimlendirmesi açısından aile önemlidir. Aile ile çocuğun kurduğu ilk ilişkiler, bu ilişkinin güven ve hoşgörüye dayanması, ilişkilerin kuvveti ve genel anlamda da akrabalık ileride sosyal ağların kurulmasının da temellerini oluşturur. İşbirliği, güven ve karşılıklılık normlarını bireye aktaran birim, yine ailedir. Aile içi ilişkiler, aile dışı sosyal bağlarla bir araya gelerek, güven, karşılıklılık, işbirliği ve yükümlülükleri ortaya çıkarırken, sosyal sermayeyi yapılandırmış olmaktadır (Gök, 2016:884;886).

Aile etkeninin yanında Coleman bireylerin rekabetin uygun olduğu ortamda bile işbirliği yapmalarının nedenlerini araştırdığı çalışmalarında, sosyal sermayenin sosyal yapının bütün parçaları tarafından kullanılabilen bir kamusal mal olarak değerlendirdiğini ve bu sayede kendi çıkarını düşünen bireylerin rekabetten ziyade bu sermayeden yararlanmak üzere işbirliğini tercih ettiğini belirtmektedir. Coleman' a göre sosyal sermaye, bireylerin çıkarlarına hizmet eden sosyal ilişkiler, iyiliğin gelecekte geri döneceği ve karşı tarafın bu sorumluluğu hissetmesi gerektiğine dair beklentiler ve ilişkiler sayesinde denetim mekanizması oluşturan ve yaptırımlarla ayakta kalan normlardan oluşmaktadır (Ağcasulu, 2017:6).

Sosyal sermayeyi makro düzeyde inceleyen Putnam'a göre ise, karşılıklılığa dayanan güven ve gönüllü kuruluşların varlığı Amerikan toplumunda olduğu gibi bireyleri bir arada tutan bir tutkal niteliğindedir. Sosyal sermaye, dayanışmacı ve aracı olarak ikiye ayrılırken, kolektif ve bireysel getiriye dikkat çekilmektedir. Dayanışmacı sosyal sermaye için gereken koşullar, ağ kapalılığı, yüksek yoğunluk ve güçlü bağlar olarak belirtilirken, Trivers'in karşılıklılığa dayanan özgeciliğini bizlere çağrıştırmaktadır (Ağcasulu, 2017: 11).

Karşılıklılık neticesinde güven ve sosyal sermayenin yapılandığı ve böylece sosyal sermayenin aktörler arasında koordinasyonun üretilmesini sağlayan sosyal

kaynakları da kapsayacağını ifade eden Bourdieu, sosyal sermayeyi bireysel ve kolektif olan arasında köprü olarak görmektedir (Türk, 2015:143). Bunun yanında, Putnam ve Coleman'ın aksine kolektif bir mal olarak görmediği sosyal sermayeyi kişisel bir kaynak olarak değerlendirir. Ona göre sosyal sermaye, ilişki ağları ve bireyin bir gruba, zümreye, aileye veya partiye aidiyeti ile ekonomik, kültürel ve sembolik sermayesinin bütünüdür. Aidiyet yoluyla, birey grubun kaynaklarını ev ağlarını karşılıklılık esasına dayanarak kullanır. Bu süreci kredi değerliliği kavramı ile ifade eden Bourdieu' ya göre, bireyler sosyal hayatta sorunsuz bir statü elde edebilmek için kredi notlarına ihtiyaç duymaktadır. Bu ise doğru sosyal sermayeye sahip olmaktan geçmektedir. Bu bağlamda, hediyeleşme de toplumsallığın ileriye dönük yatırımdır. Sosyal ağlar, toplumda sürekli yenilenirken, bireyin sosyal sermayesinin büyüklüğüne göre bilgi değişimi için kendisine başvurulacaktır (Yarcı, 2011:132).

Gerçek hayatta iktisadi eylemler, önceden var olan sosyal ağlar, kurumlar ve kişiler arası ilişkilerle şekillenmektedir. Gerçeğin aksine ana akım iktisatta kişisel çıkarını düşünen iktisadi adamın işbirliğinden ve dayanışmadan uzak yapısı ile bedavacılığa uygun olarak kamu malına hiçbir katkısı olmadan fayda elde etmesi beklenmektedir. Bu sebeple de çağdaş ekonomik üretimin her aşamasında bireylerin ortak hareket etmesi gerektiği gerçeğinden hareketle bazı aktörler kendi çıkarını düşündüğünde, beklenen ortak çıkar elde edilememekte ve ekonomik sistem çökmektedir. Sosyal sermaye, ölçülebilir ekonomik değer üreten fakat kendisi ölçülemeyen güven, dayanışma ve hoşgörünün oluşturduğu sosyal ağların öznel ve ekonomik etkilerini de kapsamaktadır (Başkak ve Öneş, 2010:253-255).

1.2.2. Hediye Kavramı

Özgeciliği antropolojik kökenleri ile değerlendirmek istediğimizde karşımıza, vermek ve hediyeleşme kavramları çıkacaktır. Kökeni için bundan 40 bin yıl öncesinde üst Paleolitik insanda aranabilecek olan bağlantılara baktığımızda, alet tasarımı ve üretiminde ilerlemiş ve avcılıkta ustalaşmış olan bu grup nispeten daha ileri bir ekonomik ve toplumsal sistemi yansıtacak biçimde daha kalabalık

yaşamaktaydı. Günümüz modern insanının sahip olduklarına benzer oluşum ve kurumlarıyla, pratik amaçlı ya da böyle bir amaca yönelik olmayan nesnelerin uzak yörelere taşınmasına dair buluntular, birlikler ve ortaklıklar kurmuş olduklarını göstermektedir. Değiş-tokuş yani ticaret, bir toplumsal yükümlülük biçiminde yürümektedir ve yükümlülükler, toplumları birbirlerine bağlayabilen toplumsal bağları oluşturmaktadır (Lewin, 2008:155-156).

Diğerinin gözünde alıcının bir temsili olarak değerlendirilen hediye, iktisadi bir meta olmanın da ötesinde, etki, güç, sempati, statü ve hislere de aracı olarak görev yapmaktadır. Toplumsal düzeyde, bir düşmanlık ya da ittifak ile ortaya çıkacak risklerin bertaraf edilip, güvenliğin sağlanmasına dahi aracılık edebilmektedir. Birimin bir diğeriyle olan ilişkisi, şeylerin değişimi üzerinden kurulmaktadır. İktisadi olan ve toplumsal olan iç içe geçmiş haldedir (Schwartz, 1967:3-4).

Toplumsal ilişkileri başlatan bir mekanizma olarak hediye değiş-tokuşu, karşılıklılık normu tarafından yönetilmektedir. Yapılacak yatırım ve maliyet ile orantılı olarak dağıtımsal adalet anlamında, verilen hediyeye karşılık gelen başka bir hediye ile mekanizma sürdürülecektir. Hatta bu mekanizma karşılığı verilemeyecek nitelikte olan ebeveyn-çocuk ilişkisi içerisinde dahi varlığını, ebeveynlerin verdiği hediyeye maddi olarak karşılık vermek yerine ebeveynlerin beklenti ve kurallarına uygun davranmak ile ikame edilmektedir. Hediyeleşme, böylece bir türlü dengeye gelmeyen bir ödemeler dengesi-borç bakiyesi olarak toplumsal değişim mekanizmasından çok iktisadi bir karaktere sahiptir (Schwartz, 1967:4-8).

Verilenden daha değerli bir hediyein karşılık olarak gelmesi, alıcı taraf için rahatsızlık yaratırken, hediyeye karşılık gelmemesi ya da reddedilmesi, veren tarafın adeta şahsiyetini kabul etmemek anlamına gelmektedir. Buradan hareketle, bir nesne olmaktan çok hediye karşısındaki gözünde alıcının temsilini ifade eder.

Verilen hediyein karşılığında her zaman bir hediye beklenmesi, hediyeyle birlikte verenin ruhunun da eşlik etmesi ve karşılığını bulmazsa bir tür lanete dönüşebileceği vb. birçok atasözü ile görünen o ki, toplumsal ilişkilerin kurulmasında, “vermek” hayli önemli bir yere sahiptir. Öncelikle, yükümlülük

altına girenler, hediye yoluyla anlaşma sağlayanlar, bireyler değil, Mauss'un ifadesiyle törel kişilerdir. Yüz yüze gelen grupları, şefleri temsil ederler. Karşılıklı şölenler, ayinler, nezaket gösterileri ile bütünleşilir, pazar burada önemli noktalardan sadece biridir ve zenginliklerin dolaşımı, uzun bir anlaşmanın sadece ayrıntısıdır. Yükümlülükler ve karşı yükümlülükler, yerine getirilmesi tamamen zorunlu olsa ve temelinde bu zorunluluk ve ekonomik çıkar olsa da, isteğe bağlı olarak hediyelerle yerine getirilmektedir (Mauss, 2005:206-210).

Bu yükümlülükleri "potlac" olarak adlandıran Mauss, potlacı iki unsurun oluşturduğunu ifade etmiştir. Bunlar, zenginliğin verdiği onur ve saygınlık ile yetkiyi, tılsımı ve otoriteyi oluşturan bu zenginlik kaynağını kaybetme korkusuyla hediye verme yükümlülüğünü yerine getirmektir. Ayrıca, önemli diğer nokta, potlacın bir hukuki ve ahlaki sistem gibi çalışıyor olmasıdır. Hediye vermeyi ihmal etmek ya da almamak, savaş sebebi olabilecek ehemmiyettedir ve hediye veren kişi, şeyler üzerinden karşılığını almayı zorunlu hale getirerek mülkiyetini de devam ettirmektedir. Mülkiyet o derece etkilidir ki, aldığınız bir hediye başkasına hediye ettiğinizde onun karşılığında gelecek olan hediye, ilk aldığınız kişiye vermeniz gerekir. Mülkiyet, tinsel bir bağa sahiptir (Mauss, 2005:210-225). Besin, kadın, çocuk, toprak, iş, hizmet, mevki, dini görev kısacası her şey, bir iletim konusu haline gelir ve mevki, cinsiyet ve kuşaklara göre dağılan klanlar ve bireyler arasında sürekli olarak değiş-tokuş ediliyormuş gibi hareket etmektedir (Mauss, 2005: 227).

Potlacın asıl amacı, insanlar ve toplumlar arasında barışı sağlamaktır ve değiş-tokuş bu anlamda, birinin çıkarına ve kâr elde etmesine yönelik olmaktan uzaktır. Armağanlar, toplumsal ilişki kurmanın bir aracı olarak, başka türlü birbirleriyle ilişki kurmayacak birey ve grupların arasında ittifak yaratmayı sağlamaktadır (Graeber, 2017: 55). Günümüzde anladığımız anlamda bir mübadele ve değer olmaktan çok, ancak "başkalarının gözünde" ortaya çıkan değer sunulmasıdır. Bir kişi, bir başkasına yiyecek verip, karşılığında deniz kabuğu alırsa, kişiye dönen deniz kabuğu, verdiği yiyeceğin karşılığı değil; onun aracı olduğu verme eyleminin karşılığıdır. Böylece, birbirini tanımayan taraflar olsalar bile, başkasının gözündeki haliyle veren taraf, adı ve eylemleriyle değerli olarak görülür.

Metaların mübadelesinin aksine, armağanlar, niceliksel bir eşdeğerlilik kurmak yerine niteliksel ilişkiler yaratmaya yöneliktir. Kendi kendini düzenleyen bir piyasaya sahip olmayan bir toplumda, iktisadi sermaye yerine sembolik sermaye (şeref, itibar) edinmek daha önemlidir (Graeber, 2017:58;68;82).

Evrım bölümünde incelenecek masraflı sinyalleşme teorisi ile birlikte düşündüğümüzde, gelenek ve örfeye dayalı olan karşılığı beklenen etkin hediyelerin aksine, günümüzde etkin olmayan ve genelde bir mesajı olan hediye verme, veren için bir maliyete sebep olan fakat eş aday ya da olası iş ortağı elde edebilme amacına ulaştığında fayda sağlayan bir sinyalleşme mekanizmasına dönüşmüştür. Burada, karşılık almaktan çok, sinyal etkisi önemsenir. Aynı dilden konuştuğunu göstermenin, sadakat ve ciddi niyetin bir ifadesi olarak, karşılığında başka bir hediyeden çok iletişim kurmayı amaçlamaktadır (Camerer, 1988:182-183).

Antik anlamından bugüne hediyeye farklı bir yaklaşım sunan ve özgecilikle ilgili iktisatta erken dönemde Titmuss (1971) tarafından yürütülen ‘‘Hediye İlişkisi; Kandan Sosyal Politikaya-The Gift Relationship; from human blood to social policy’’ çalışmasının oldukça detaylı anketleri ve dönem istatistiklerini derlemesiyle, özgeciliğin modern toplumda nasıl bir yeri olabileceği sorusu ile ilgilenen ilk eser olduğu söylenebilir. Kadimden gelen bir sosyal kurum olarak karşılıklı verme ve alma, hediye ilişkisinin modern refah sistemi ile bağlantıları var mıdır? Kan bağıışı, kan verme arzı ve kan alma talebi ile tüketim malı olabilir mi? Bu soruların yanıtını arayan eserinde Titmuss, parasal olmayan ekonomilerde sosyal ağlar neticesinde hediyeleşmenin bir dağıtım mekanizması olduğunu belirtmektedir. Özgecilikle kol kola anlatılan gönüllülük ve kan bağıışı üzerine, yazıldığı yıla kadar yapılmış en derin çalışma olarak görülen bu eserde, Titmuss, kan bağıışının hediyeleşmeyle olan farklılıklarını şöyle ortaya koymuştur; kan bağıışı kişisel değil daha çok fizyolojik ihtiyaçlara bir cevap arayışındadır. Bu yüzden şükran vb. duygular eşlik edemez, karşılık verilmesi için bir sosyal yükümlülük yoktur, hiçbir verici hediye karşılığını beklemez, vericinin doğru bilgileri verme zorunluluğu vardır, verici için kalıcı hasara yol açan bir durum değilken, alıcı için tam tersidir. Barry Schwartz’ın da ortaya koyduğu üzere, hediye en başta kişiseldir (Titmuss, 1971:11-12; 74-75). Kan

bağışının hediye den farkları ortaya konulmuş olmasına rağmen, dolaylı ve doğrudan karşılıklılık teması ve mülkiyete dair önceki atıflarla düşündüğümüzde, fizyolojik olsa da hediye kurumunu çağrıştıran öğeler barındırmaktadır.

Titmuss' un çalışmasında yer alan "Neden ilk kez kan vermeye karar verdiniz?" sorusuna gelen yanıtlar, kategorize edilmiş ve en önde özgecilik- yardım etme arzusu gelmiştir. "Finansal bir getiri beklentisi olmadan, faydalı olduğunu bilmek", "insanlığa küçük bir katkı" ifadeleri, özgecilik başlığı altında toplanmıştır. Bundan sonra, sağlıklı olduğuna şükranlık duyma ifadesi olarak kan bağışı yapılırken, üçüncü sıra sebep, daha önce kan alan bağışçıların bir geri ödeme niyeti ile kan bağışı yaptığını ifade eden karşılıklılık olarak belirlenmiştir. Bunun yanında, ileride kendisi ya da ailesinden biri veya birilerinin ihtiyaç duyabileceği ihtimali ile gelecekte karşılığını alabilmek beklentisiyle yapılan bağışlar da karşılıklılık motifini göstermektedir. İhtiyacın farkına varılması, beşinci sırada gelirken, bunu ödev hissi takip etmektedir. Ödev hissini özgecilikten farkları, hem topluma karşı sorumluluk hissi hem de hayatın verdiklerine nispeten çok azla karşılık vermenin yarattığı utanç duygusu ile yapılmış olmalarıdır. Özetle, cevapların %80'i, kan bağışının toplumun diğer üyelerinin ihtiyaçlarına karşı olan sorumluluk hissinden kaynaklandığını göstermektedir⁵ (Titmuss, 1971: 226-240).

Ahlaki yükümlülükler, kolektif ilgi ve kişisel ilişkiler üzerinden gevşek ve maddi olmayan ödülleri olan hediye sistemi, toplumu bir araya getirmektedir. Hediye, çıktının yeniden dağıtımını etkilediği için üretimini de doğrudan şekillendirmektedir. Böylece, piyasa dışı ve ekonomik olmayan hiyerarşi ve prestij gibi sosyal ilişkiler, ekonominin çekirdeğine yerleşmektedir. Tüm bu ilişkiler, aynı zamanda kapitalist ilişkilerin gelişmesine karşın bir bariyer görevi görmektedirler. Diğer yandan da iktisadi kurumların varlığı iktisadi olmayan bu ilişkiler ile güven, taahhüt ve tanınırlık gibi ilişkilerin varlığıyla kurulmaktadır. Tabi, burada dürüst

⁵ Karacan vd.(2013)'nin kan bağışçıları ile yapılan çalışması sonucunda, Türkiye örneğine ilişkin şu tespitlere varılmıştır; bağışçıların ilk defa kan vermelerinde özgecilik yanında, aile içindeki ihtiyaç bir motivasyon olmaktadır. Azımsanmayacak bir kısım bağışçı ise (%21), kendi sağlıkları için faydalı bulduklarını bildirmişlerdir. Yaklaşık yarısının birden fazla bağış yaptığı örnekleme gönüllüğü en iyi açıklayan motivasyonlar, kendi çıkarı ve dışsal sebepler olmuştur (dini faktörlerden, kampanyalara benzer birçok etkiyi içermektedir). İkinci sırada ise, içinde özgecilik de olan değerler ve ahlaki görev anlayışı yer almıştır (Karacan vd. ,2013: 471-472).

davranan ve sözleşmeye uyan bireyler, arkadaşlık vb. toplumsal ilişkileri kurmayı hedeflemek yerine kâr amacı gütmektedir (Lapavitsas, 2003:32-40).

Buraya kadar hediye, yardım etme ve gönüllülük gibi tüm bu kavramları toplum yanlısı davranış olarak toparlayacak olursak, şükran, öz saygı tehditi ve meydan okuma olmak üzere üç psikolojik temelle kısaca yardım etme ve almayı açıklamak mümkündür. Sosyal yaşam için bir yapıştırıcı, bağ olarak ifade edilen aidiyetlik hissi, sorumluluk duygusu uyandırarak, ihtiyaçlıya yardımı tetikleyecektir. Beraberinde alıcı taraf için yine karşılıklılığın duygu durumsal eşiti olarak görülen borçluluk hissini getirmektedir. Alıcının bağışçıyla arasında iyi hisler doğarken, Simmel'e göre karşılıklılık da minnettarlıktan gelmektedir. Burada minnettarlık, alıcı için yardımın gerekliliğinin yanı sıra, bağışçının algılanan niyeti, katlandığı maliyet ve dışsal bir getiri bekleyip beklemediği kısaca özgecilik kavramı ile ortaya çıkmaktadır. Bize yardım edene karşı borçlu hissederken, bizim için endişelendiğini düşündüğümüz bağışçıya karşı minnet duyarız. Aksine özgeci yardım sonucu ortaya çıkan minnettarlık ve şükran, sadece karşılıklılık değil alıcının da daha cömert olmasını, üçüncü kişilere göstereceği cömertliği ve iletişimi de özetle genel olarak yardım davranışını artırır. Teşekkür edildiğinde, bağışçının da yaptığı yardımın değeri hakkında şüphesi kalmaz. Seneca, bundan iki bin yıl önce sosyal ilişkiyi tersine çeviren nankörlüğü, cinayet, zorbalık, hırsızlık vb. birçok suçun kökeni olarak görmüştür. Özgeci yardım, minnettarlık ve şükran duygusu ile sosyal dayanışma ortaya çıkar ve sosyal sermaye oluşur (Nadler, 2015:308-309).

Bunun yanında, özgeci davranış bir diğer yönüyle sadece alıcıya değil gruba da bir mesaj vermektedir. Gruba, kısa zamanda yardımın maliyetini karşılayabileceği güçte olduğunu gösterir. Grup dışına verilen yardımla grubun nisbi avantajı ve becerikli olduğu da gösterilmiş olur. Mauss'un da araştırmalarında ortaya koyduğu üzere hesapsızca verilen hediyeler, bu anlama gelir. Tocqueville'nin 19.yy politik analizinde güçlü grubun avantajlı olduğunu göstermek adına yardımlarıyla zayıf grubu kendine bağımlı hale getirmesi de böyle görülmelidir. Grup içinde güçlendirici olan özgeci yardım ve vermek, bir anlamda eşitsizliği yükselten ve yetersizliği vurgulayan bir yapıyla kendi kendini tehdit eden bir yöne de sahiptir. Balık tutmayı

öğretmek de tüm bu sebeplerle daha az tehdit edici ve kabul gören halidir (Nadler, 2015:320).

1.3.Evrin Teorisi ve Özgecılık Kavramı

Rasyonaliteden sapmanın üç ana sebebi sınırlı hesaplama gücü, sınırlı irade ve sınırlı bencillik olarak toplulaştırılabilmektedir. Armen Alchain(1950) ortaya önemli bir soru atarak yeni bir tartışma başlatmıştır. Piyasa güçleri, öğrenme ve evrimin belli bazı kombinasyonları bilişsel kısıtlamaları karar alma sürecinden bağlantısız hale getirebilir mi? Diğer bir ifadeyle, adaptif, kusurlu ve evrimsel bir süreç neticesinde hayatta kalan firmalar ve hane halkları, rasyonel karar vermiş gibi görünmezler mi? Buradan hareketle, klasik iktisat da geçerliğini sürdürmez mi? Bu sorular, davranışsal iktisatçılar tarafından şiddetle karşı çıkılarak şöyle cevap verilmiştir; ampirik veriler oldukça baskın şekilde, rasyonel olmayanların hayatta kaldığı ve ekonomik çıktıya katkıda bulunduklarını göstermektedir. Buradan hareketle denilebilir ki iktisadi adamın aksine, gerçek hayatta sınırlı bencilliğe sahip olan bireyler hayatta kalmaktadır (Radzicki, 2003:143).

Evrin teorisi açısından bir konuyu incelemek istediğimizde, sadece bilimsel yöntemler değil tartışmaya dinden, politikaya pek çok eğilim ve yargı katılmakta ve dolayısıyla tarafsız bir açıklama ortaya çıkmamaktadır. Hayatta kalma ve üreme başarısı açısından değerlendirildiğinde, diğerinin çıkarına olurken bireye bir maliyete neden olan özgeci eylem ancak bir akraba seçilimi sonucu evrilebilecekken, başka bir açıdan baktığımızda hayatın temel yapı taşlarında dahi gözlemleyebileceğimiz işbirliği, türlerin ve evrimin temelinde yer almaktadır.

Hayatta kalma mücadelesi ve evrim bencillik üzerine midir? O halde yardımlaşma neden bir erdemdir? İçgüdüsel olarak insan sosyalleşme taraftarı mıdır? Yardımlaşma, dayanışma ve işbirliği toplum için iyi olana ulaştırırken, özgecılık de vardır diyebilir miyiz? Varsa, evrimsel kökeni nedir? Hem ana akım iktisat hem de evrimsel araştırma için bir davranışın kökeni ve ona sebep olan motivasyonlar inceleme konusu olmamaktadır. Özgeciliği değer yönelimli açıklayan Schwartz da

şunu eklemektedir; ‘‘ ‘‘Nasıl bir toplum yanlısı eğilim genetik avantaj sağlar?’’ sorusunun yanıtı, diğerinin ihtiyacının algılanması ile harekete geçen bir mekanizmayı ortaya koymak amaçlı değildir’’. Oysaki davranışsal iktisat için insanların sadece bencil motifle eylemde bulundukları varsayımı incelemeye değer olup, ortaya atılan bu iddianın evrimsel kökeni ve özgeci davranışların neden ortaya çıkabileceklerini aydınlatmak, önemlidir.

Toplum, Adam Smith’in iddiası ile hoşgörüsüne güvenilemeyecek bireylerin kendi çıkarlarını düşünmeleri neticesinde işbölümü ve uzmanlaşma ile varlığını sürdürebilecekken, aksi yönde Kropotkin’in savı ile bireylerin kendi dışındakilerin haklarını da kendine eşit gördüğü, karşılıklı yardımlaşma ve dayanışma bilincine dayanmaktadır. Böylece toplum iktisadın da temel amacı olan bireylerin mutluluğunun herkesin mutluluğuna bağlı olduğu duygusu ile adalet ve hakkaniyet duygularıyla temellenmektedir. Toplu halde yaşam, hayvanlar alemi için bir istisna olmaktan öte evrimsel süreçlerle işbirliği bir kural halini almıştır. Böylece işbirliği yalnızca içgüdüsel ya da fiziksel olmaktan çıkıp, düşünülmüş bir hal almakta ve bir ihtiyacın (çoğalma, göç, avlanma vb.) karşılanmasına özel olarak üst omurgalılarda işbirliğine başvurulduğu gözlenmektedir. Hayatta kalma mücadelesine yönelik en güçlü silah, toplu yaşam ve işbirliğidir. Dil, taklit ve deney birikimine sahip olan sosyal hayvanların zekâ gelişiminin de üst düzey olduğu dolayısıyla yaşam için donanımlarının gelişmiş olduğu gözlenmektedir. Buradan hareketle, sosyal duygular ve adalet de bir alışkanlık olarak evrimin temel faktörleri arasında yerini almaktadır (Kropotkin, 2013).

Kropotkin(2013)’ e göre, topluluk olarak yaşamının temel şartı, kolektif adalet anlayışının gelişmesidir. Avantajları kötüye kullanan bir bireye toplum, bireyin haklarının korunması için müdahale edebilmelidir. Bir kırlangıç ya da turna, göç ettikten sonra döndüğünde daha önce yapmış olduğu yuvasına yeniden yerleşirken, tembel bir serçe yuvayı sahiplenmişse, serçe grubu müdahale etmektedir; sürekli işbirliği görülen kuşlar ve memelilerde işbirliğinin dayanağı sempatidir. Yaralı bir gelinciği taşıyan başka bir gelincik, kör bir pelikanı kırk beş kilometre mesafeden getirdiği balıkla doyuran başka bir pelikan, gelişen zeka ve sosyalliğin bir

ürünü olan merhametin varlığına dair çarpıcı örneklerdendir. Merhametin varlığı, aynı zamanda daha yüksek ahlaki duyguların gelişimine de işaret etmektedir (Kropotkin, 2013:63-64).

Davranışsal iktisatta özgecilik kavramı ile ödül beklentisi olmadan, bazen bireye maliyeti de olabilecek, diğerinin refahını artırmaya yönelik eylemler ele alınırken, sosyal psikolojide buna ek olarak diğerini düşünen eylemlerin empatik endişeden kaynaklandığı belirtilmektedir. Evrimsel açıdan biyologlar altta yatan motifleri incelemediklerinden bireye maliyeti olan ve diğerinin türünün hayatta kalmasını, çoğalmasını ve gen aktarımını sağlayan tüm davranışları özgecilik olarak değerlendirmektedir (Dovidio, Piliavin, vd. 2012:35). Buradan hareketle, özgeciliğe niyet edip etmediği önemli değildir. Özgeci davranışın altında yatan bir neden olarak empati, filogenetik bakımdan memeli ve kuşlara kadar dayanmaktadır. Diğerlerinin duygusal durumunu fark etmek, paylaşılan temsilleri otomatik olarak etkinleştirir ve gözlemcide eşleşen bir duygusal durum ortaya çıkmaktadır. Diğerine yönelik endişe ve perspektif alma ile karmaşık formlara dönüşmektedir. Empati mekanizmalarının dinamikleri, aynı zamanda akraba seçilimi ve karşılıklılığa dayalı özgecilik formlarının tahminleri ile de örtüşmektedir (Waal, 2008:279).

Hayvanlarda içsel özgeci eğilimlerin gelişmesinin özgeci ve hilekârların tanındığı yalıtılmış gruplarda evrimleşeceği öne sürülmektedir. ‘‘Yeşil sakal özveri etkisi’’ olarak ifade edilen etkiye göre, bir gen kendi geninin kopyalarını yeşil sakal benzetmesi gibi bir özelliği ile tanıyabilecektir. Özgeci bir gene sahip birim, özgeci eylemleri dolayısıyla anlaşılabilir. Eğer A bireyi, başka birini boğulmaktan kurtarırsa, boğulmak üzere ise, ‘‘suya atla ve A’yı kurtar’’ diyen gen, diğerinin A ile aynı genleri taşıma olasılığının ortalamadan yüksek olduğunu göstermektedir. A bireyinin bir başkasını kurtarma eylemi, böylece yeşil sakala eş değer bir etikettir. Sonuç olarak birey, kopyasını tanımış olur; genelde yakın akrabalarla böyle bir benzerliğin olduğu düşünülür ve anne baba özverisi de bu çerçevede açıklanabilir. Tüm popülasyonda ender bir gen bile olsa özgecilik geninin aile içinde yaygın olması beklenmektedir (Dawkins, 2001).

1.3.1.Kapsayıcı Uyumluluk

Darwin'de de ima edilmekte olan akraba seçilimi diğer adıyla kapsayıcı uyumluluk, Hamilton Kuralı ile ifade edilen ve William Hamilton tarafından özgeci davranışın evrimine ilişkin geliştirilen ilk yaklaşımdır. Kısaca özetlenecek olunursa; bir "Gg" gen çifti düşünelim. Bunlardan, "G" özgeci davranışa neden olurken, "g"yi işlevsiz bir gen olarak ele alalım. Nihai sebebin en uyumlunun hayata kalması prensibi olduğunu bilerek devam edersek, bireye değil de "G" geninin yayılması için "G" genine faydası olan bir durum, özgeci eylem ile sonuçlanmalıdır. Bu da ancak, davranışın sonucunda, gen havuzunun kendisine göre daha yoğun G geninin ortaya çıktığı bir gen havuzuna sebep olması ile mümkün olmaktadır. Bunun olabilmesi için de etkilenen bireyin sadece özgeci bireyin bir akrabası olması gerekmektedir. Böylece, aynı G genini taşıma olasılığı, artmakta ve özgecinin dezavantajına oranla davranışın yararının yeterince yüksek olduğu durumda, özgeci gen yayılmaktadır. Aksi halde ise, seyrelme gözlenmektedir. "r" derecesindeki akrabanın kazancı, özgecinin kaybindan "k" kez büyükse, bu davranışa neden olan genin pozitif seçilimi için kriter, " $k > 1/r$ "'dir (Hamilton, 1963:354-355).

Kız ya da erkek kardeşler arasında özgeciliğe neden olan genin seçilmesi için, elde edilen kazancın kayıptan en az 2 kat fazla olması gerekmektedir (kardeşler arasındaki akrabalık düzeyi $r=1/2$ 'dir). Üvey kardeşte ise, bu oran, 4 katından fazla olmasını gerektirmektedir. Genetik düzeyde getirilen açıklama, konu bir kuşun avcıyı fark etmesi üzerine ötmesiyle, diğer kuşlara verdiği mesajın yanında kendisini tehlikeye attığı özgeci davranışı açıklamaya geldiğinde Hamilton, bunun ancak iki koşulda ortaya çıkabileceğini öne sürmektedir. İlki, riskin çok hafif olması, ikincisi ise, bu komşuya yardım davranışının aslında komşuların çok uzak bağlantılı olmayan komşular oldukları durumlarıdır. Genotip-yeniden üretimi durumunda, özgeci genlerin seçilmesi, mevcut gen havuzuna alakasız genlerin de gireceği ihtimaliyle ve akrabalık ilişkisi azaldıkça bu ihtimalin daha da artmasıyla çok güçlü bir seçim sürecine girememektedir. Böylece, gen düzeyinde doğal seçimde özgeci davranışın

evrimi, Hamilton'a göre ancak akrabalar arasında etkin bir süreçtir (Hamilton, 1963: 355).

Hamilton'un akraba seçilimi modeline bireylerin doğrudan kendi soylarından gelmedikleri halde türün diğer üyelerinin yararına kendisinin zararına olan davranışlarda bulunmaları halini "kapsayıcılık" ile modele dâhil edilmiştir. Sewall Wright tarafından geliştirilen ve ilişki katsayısı olarak ifade edilen "r" katsayısı ile genetik bağlantının ifade edildiği modele sonradan, fayda ve maliyet eklenmiş ve doğal seçilimin uyumu maksimize ettiğini ve ancak bu halde özgeciliğin seçileceğini iktisadi açıdan da şu şekilde ortaya koyulmuştur; $r * b > c$. Burada, b ile elde edilen fayda temsil edilirken, c maliyeti ifade etmektedir. Hamilton kuralı olarak adlandırılan bu eşitlikle, özgeciliğin maliyeti özgeciye olan faydayla telafi edilmelidir. Maliyeti tazmin eden fayda, aynı kandan akrabaları tarafından çoğaltılmalıdır ki bu akrabaların özgeci geni taşıma olasılığı vardır. Akrabanın söz konusu geni taşıma olasılığı, r ile orantılı olup, bu nedenle de fayda r ile ağırlıklandırılmaktadır (Dugatkin, 2007:1378). Özetlenecek olunursa, Dawkins' in etkileyici bakış açısı ile her birimin genleri için birer hayatta kalma makinası olduğu düşünülürse, özgeciliğin evrimleşmesi de ancak birimlerin kendi genlerinden taşıyanlara özgeci davranacağı akraba seçilimi yani kendi genlerinin kapsayıcı uyum başarısını kendi lehine artırabilmesi ile ortaya çıkabilmektedir.

1.3.2.Karşılıklı Özgecilik

Hamilton'ın aynı lokustaki alelin barındırdığı özgeci gen üzerinde tanımladığı özgeciliğin aksine farklı lokuslardaki farklı alellerin içerdiği özgeci genler dolayısıyla ortaya çıkan özgeci davranışlar, Robert Trivers (1971) 'in karşılıklı özgeciliğin evrimini geliştirmesiyle anlaşılır olmuştur. Hominidlerden bu yana karşılıklı özgeciliğin varlığına değinen Trivers, Hamilton'un aksine özgeciliğin seçilmesini aynı lokustaki aynı alele bağlamadan açıklamaktadır. Özgeci olmayan homozigotlara nispeten özgeci homozigotların ortalama faydası diğerlerini aştığı sürece özgeci aleller seçilecektir. Birimler, farklı lokuslardaki farklı alellerin motivasyonu ile özgeci davranabilmektedir. Trivers'in modeli, farklı türler arasında

özgecilik yanlı değişimi desteklemekte ve böylece bireylerin tanımadıkları diğerleriyle olan işbirliğini ve özgeciliğini açıklamakta Hamilton'dan daha başarılı olmaktadır. Fayda-maliyet karşılaştırması neticesinde özgeci davranış şu durumlarda tercih edilebilecektir; özgecilerin yaşamları boyunca birçok özgeci durumla karşılaşması, küçük bir grupta tekrar eden etkileşim ve bir özgeciyle daha karşılaşıldığında simetrik olarak fayda ve maliyetin karşılaştırılması. Bu koşullara eşlik eden biyolojik parametreler de uzun yaşam süresinin varlığı, düşük yayılma oranı, yüksek karşılıklı bağımlılık, ebeveyn bakımı (genelde asimetriktir), zayıf egemenlik hiyerarşisi, (hiyerarşiye uygun olmasa da) savaşta yardımdır.

Birçok kültürde gözlemlendiği üzere insanların karşılıklılık esasına dayanan özgeci davranışlarının seçilimini açıklarken, bu davranışları altı şekilde incelemek mümkündür. İlki, akraba seçilimidir. İkincisi, yakın akrabalar arasında karşılıklı özgeciliktir ki; aslında ifade edilen, çok yakın akrabalar arasında karşılık beklentisinin düştüğüdür. Yaşa bağlılık ise, yaş arttıkça azalan üreme kabiliyetine karşılık özgeci davranışların getirdiği faydadan daha az yararlanmak anlamına gelmektedir. Hile durumunu ise yazar, hileyi brüt ve üstü kapalı olarak iki şekilde tartışırken, brüt, özgeciliği tamamen karşılıksız bırakmak anlamına gelirken, üstü kapalı olan daha azıyla karşılamak anlamındadır. Karşılıklı ilişkilerin sayısı, bir organizma grubunun alt gruplara ayrıldığında, alt gruplar içinde karşılıklı ilişkilerin sayısının yüksek olduğunu ifade etmektedir. Bir hileci varken, birey tercih edilen özgeci gruba girme imkânına sahipken, üretken gruplarda olabilmek için de rekabet doğacaktır. Birey, grubunu değiştirerek hileciyle karşılaşma oranını düşürmeye çalışmaktadır, benzeri hareketler avcı-toplayıcı gruplarda gözlenmiştir. Trivers'e göre, özgeci olmayan fayda da karşılıklı bağımlılığa sahip gruplarda grubun üye sayısı ile pozitif ilişki içindedir. Dolayısıyla, özgeci olan da hayatta kalmayı desteklediğinden seçilecektir. Grup, optimum sayıyı aştığından özgeci davranışların elendiğine dair bir kanıt da henüz bulunmamaktadır. İnsan özgeciliğinin faydası ise doğrudan karşılıklılıktan gelmektedir (Trivers, 1971: 45-47). Bahsedilen özgeci işbirliği/yardımlaşmanın seçilmesi, aslında uzun dönemde aktörün uyumunu artıran ya da fayda sağladığı bir davranış olması dolayısıyla, görünürde özgeci olsa da gerçek anlamda özgeci değildir.

Özgecilik için evrim teorisinin sınırlarını genişleten iki yaklaşım vardır. Bunlar, akraba seçilimi ve karşılıklılıktır. Bu sınırları, bireylerin tanımadıkları diğerlerine neden özgeci davrandığı hususunda genişleten Axelrod (1981) ‘ un çokça bilinen deneyi, göstermiştir ki birimler arasında ancak karşılıklılığa dayanan bir özgecilik ve işbirliği evrim tarafından seçilebilecektir. “Tit-for-Tat (TFT)/kısasa kısas”, Axelrod’un çalışmasında çeşitli çevrelerde kazanan olmakla birlikte, mutant genler tarafından da istila ve sömürüye karşı direnç gösterebilmiştir. Mahkumlar çıkmazı ile turnuva düzenleyerek oyun teorisyenlerinden biyologlara uzmanlar tarafından altmış ülkede yapılan deneyde, turnuva halinde 200 hamle genişliğinde ve Markov zincirinden Bayesyen analize kadar yüksek sofistike stratejiler de dahil pek çok strateji arasından, etkileyici bir şekilde TFT üstün gelmiştir. Oynatılan mahkumlar çıkmazı, özetle şu şekildedir;

Tablo 0.1 : Axelrod(1981) Mahkumlar Çıkmazı

	Birinci Oyuncu	
İkinci Oyuncu	İşbirliği	İtiraf Et
İşbirliği	R=3 (Karşılıklı işbirliği için ödül)	S=0 (Sömürülenin kazancı)
İtiraf Et	T=5 (İtiraf etme iştahı)	P=1 (Karşılıklı itirafın cezası)

Kaynak: Axelrod Robert, William D. Hamilton, The Evolution of Cooperation, Science, New Series, s. 211, c. 4489., Mar. 27, 1981, s. 1390-1396.

Bireylerin bir daha karşılaşmayacakları tek aşamalı bir oyunda, “İtiraf Et” stratejisi her zaman evrimsel stabil stratejidir. Birçok biyolojik durumda dahi birimler, tekrar bir araya gelirler ve böylece, strateji, etkileşim geçmişinin bir fonksiyonu olur. İki bireyin tekrar bir araya geleceğine dair bir olasılık katsayısı “w” olarak belirlensin. Herhangi bir “w” düzeyinde yine itiraf etmek stabil strateji olacaktır fakat yeterince büyük bir “w” düzeyinde farklı stratejiler de ortaya çıkacaktır. Oyunculardan biri işbirliği yaptığında, diğer oyuncu için iki seçenek vardır; itiraf ettiğinde, işbirliğine göre daha büyük kazanç sağlayacaktır ($T > R$). Dolayısıyla, itiraf etmesi beklenir. Yine, oyunculardan biri itiraf ettiğinde, diğer oyuncu işbirliğine giderse, sömürülen olarak bir kazanç elde edemezken, karşılıklı itiraftan bir kazanç elde edebilecektir

($P > S$). Dolayısıyla, diğer oyuncu ne yaparsa yapsın itiraf etmek, işbirliği kadar karlı olmadığı halde stabil strateji olacaktır. ‘n’nci etkileşim sırasında, w^{n-1} ağırlıkla, TFT karşılığında TFT hamlesinin geleceği durum, işbirliği üzerinden dolayısıyla R ile hesaplanacaktır. Her hamle için; $R + wR + w^2R \dots$ şeklinde kısaca $R / (1-w)$ ile hesaplanacaktır. Hep itiraf hamlesinde ise, ilk hamlede T ve ardından P kadar kazanç olacak ve aşağıdaki koşul gerçekleştiğinde, TFT ye karşı gelemmez;

$$R / (1-w) \geq T + wP / (1-w)$$

$$w \geq (T - R) / (T - P)$$

Buradan hareketle, TFT, ‘w’ nin büyüklüğüne yani etkileşimin devamlılığının olasılığına bağlı olarak evrimsel stabil strateji haline gelir. İşbirliği, akrabalar arasında gelişmeye başlasa da, buna dair işaretler izlenerek devam eder. İşbirliğine karşılık olarak işbirliği ile yanıt veriliyorsa, bu olumlu işarettir. İşbirliğine yanıt, olumsuz olduğunda aradaki bağlantı düşük ya da şüpheliyse, bencil davranmak avantajlı hale gelir. Karşılıklılık koşulu sağlandığı müddetçe, birbirine yabancı olanlar arasında da işbirliği kurulacaktır. Bağlantı olmasa da karşılıklılık temelinde işbirliği ve özgecilik ortaya çıkabilecektir. Her koşulda avantajlı olan itiraf et stratejisini aşmanın yolu, akrabalık olabileceği gibi, bir kümede işbirliği yapanlar az olsa bile etkileşimin büyük çoğunluğunu oluşturmaları halinde karşılıklılığa dayanan özgecilik, varlığını koruyacaktır (Axelrod ve Hamilton, 1981: 1392-1394).

Axelrod, kısasa kısas stratejisinin başarısını açıklığı, iyi niyetli olması, misillemeci yapısı ve bağışlayıcılığına bağlamıştır. Buna göre kısasa kısasa stratejisi, Misillemeci yanıyla karşı tarafı hilede ısrarcı olmaktan caydırırken, bağışlayıcılıkla karşılıklı dayanışmayı tetikmekte ve açıklığıyla da kolay anlaşılır olmasını kastetmektedir. Tüm bunlar neticesinde, kısasa kısas uzun vadeli işbirliği ve dayanışmayı sağlamaktadır (Ridley, 2011: 80).

1.3.2.1. Dolaylı Karşılıklılık ve Masraflı Sinyalleşme Teorisi

Karşılıklı özgecilik modelinin altında sayılan diğer yaklaşımlar da dolaylı karşılıklılık ve masraflı sinyalleşme teorisidir. Bu yaklaşımlarda, sadece özgeci eylem sonucunda fayda sağlayandan değil, aynı zamanda yardımseverlerle bağlantılı olmak isteyen ve yardım etmek isteyen diğerlerinden de gelecekte yardım beklenmektedir. Güçlü karşılıklılığın aksine bire bir etkileşim sonucunda gelecek bir karşılıktansa uzun dönemde farklı taraflardan gelebilecek bir karşılık, dolaylı karşılıklılık olarak anılmaktadır.

Akraba seçilimi, grup seçilimi vb. yaklaşımların aksine, yabancıların işbirliği yapması ve birarada toplumu oluşturmaları, daha önce sosyal oldukları bilinen fakat genetik bağlantıları olan örümcekler, karıncalar ve termitlerde dahi rastlanmamakta bu nedenle de oldukça ilgi çekici bir konu olmaktadır. Evrimsel biyoloji açısından akraba olmayan insan topluluklarının oluşması araştırma konusu iken, sosyal bilimlerde de yüz yüze gelmeyen yabancı tarafların giderek artan birlikteliği, elektronik ticaret vb. güven temelli yapıların kurulması açısından dolaylı karşılıklılık inceleme konusudur (Nowak ve Sigmund, 2005:1291)

İşbirliği yapan veya yardım eden tarafın doğrudan yardımı alan taraftan değil herhangi birinden işbirliği/yardım sağlaması olarak özetlenebilen dolaylı karşılıklılık, itibar üzerinden tesis edilmektedir. Böylelikle, yapılan iyiliğin 3. kişilerce bilinmesi ve dedikodu vb. mekanizmalarla yayılması gerekmektedir ki gelecekte iyilik yapan taraf, iyilik yapılmış olandan gelmese de başkalarından iyilik görebilsin. Birbirini tanımayan ve tekrar karşılaşmayacak üyeler tarafından bu şekilde işbirliği kurulmuş olmaktadır. Bu işbirliği tanınırlık ve itibarla tesis edilmekle birlikte, adaletsizlik karşısından öfkelenmek ya da iyilikle hissedilen sıcak parıltı hisleri gibi ahlaki duygular ile ahlaki norm kapasitesinin evrensel varlığını da göstermektedir (Nowak ve Sigmund, 2005:1292).

Dolaylı karşılıklılığın bir uzantısı olan masraflı sinyalleşme teorisi, eş seçimi, kaynak rekabeti hatta av-avcı etkileşiminde dahi etkili olan, toplumsal türlerdeki

diğerlerini etkilemede kullanılan biyolojik işaretleri ifade etmek için kullanılmaktadır. Birimler, niyet ettikleri bir eş için özel bir işaret vermeden ve nasıl bir ortamda bulunduklarını bilmeden sinyal vermektedir. Sinyalin katı bir “c” kadar bedeli olduğu varsayıldığından, bencil bir aktörün asla sinyal vermeyeceğini düşünülmektedir. Dürüst sinyal veren birim ve bunu kabul eden partneri, uzun dönemde stabil olan tek denge noktasına ulaşmaktadır. Bir eş, toplum yanlısı işaret veren bir eşle daha çok fayda sağlamaktadır. Ayrıca, yine kendisine en fazla grup faydasını sağlayacak ve dolayısıyla bireysel uyumun azalmasının gerekmediği eşle birlikte olmak istemektedir. Toplum yanlısı işaretler, aynı maliyetle olan diğer işaretlere nazaran daha fazla ilgi toplamakta, grup seçilimi de daha avantajlı hale gelirken toplum yanlısı grupların seçilmesini sağlamaktadır (Gintis, Smith ve Bowles, 2001:13).

Diğer bir ifadeyle maliyetli olsa bile, eş-partner-ortak olarak seçilmek isteyen birey için reklam mahiyetindedir. Aynı zamanda, maliyetli olsa da gözlemciler için faydalı sosyal bilgi anlamına gelecektir. Kendi bencil karakteriyle çelişen ölçüde maliyetli özgeci eylemler, ileride gelecek olan daha fazla yardımı amaçlamaktadır. Statüyü korumak için de filantropi gibi daha uç formlar da dikkat çekicidir (McAndrew, 2002: 81).

Masraflı sinyalleşme teorisi ile birlikte düşünebileceğimiz ve karşılıklılığın yetersiz kaldığı davranışların açıklanmasında geliştirilen bir diğer yaklaşım da rekabetçi özgeciliktir. Bireylerin, özgeci davranışlarının karşılıklılık sayesinde varlığını devam ettirdiği yönünde güçlü bir kabul olsa da bireylerin karşılık vermesi ihtimali dahi olmayan tanımadığı bir yoksula ya da bir yardım kuruluşuna bağlı davranışlarını neden sergileyebileceği konusunda Roberts (1998), rekabetçi özgecilik kavramıyla bireylerin özgeci olarak tanınması ve bilinmesiyle, diğer özgecilerden bir eş bulabileceğini ileri sürmektedir. Karşılıklılık, özgeciliğe yapılan bir yatırımdan geri dönüşü sağlamanın sadece bir yoludur. Örneğin, bir grupta özgeci işbirlikçi eylemler neticesinde grupça elde edilen fayda, özgeci bireyler için asimetrik bir dönüş getirmektedir, bu durumda bile özgeci davranış varlığını sürdürmektedir. Sözgelimi eş seçiminde, en cömert birey (cömertlik, burada bireyin özgecilik için

yatırım yapabileceği mümkün kaynak anlamına gelmektedir), diğer cömertler arasından seçim yapacakken, özgeci olmayan bireyler, gruptan dışlanmış olacaktır. Böylece, grup içinde cömert stratejiler, örneğin yavru sayısı anlamında kazanan strateji olacaktır. Rekabetçi özgecilikle kastedilen de eş seçimiyle elde edilebilecek daha büyük faydalar için cömertlik seviyelerinde bireylerin farklılıkları üzerinedir (Roberts, 1998:428-429).

İnsanlarda özgeci davranışın stereotipleşmiş olup olmadığı, başka bir deyişle bir özgeci genle mi ortaya çıktığı sorusu akla gelmektedir. Bu noktadan hareketle, dolaylı olarak duygular tarafından hangi genlerin özgeci davranış üretebilecek mekanizmaları geliştirdiği söylenebilmektedir. Duygusal beynin yani limbik sistemin algı ve muhakemeden önce evrimleştiği bilinmektedir. Buradan hareketle, üzüntü, endişe, suçluluk ve gerginlik gibi duyguların özgeci davranış ve yardımlaşmayı motive edebileceği düşünülmektedir. Yine, empati ve genler arasındaki ilişki de özgecilik için önemlidir. Bireyde empatinin ve toplum yanlısı davranışın ortaya çıkması, paralellik taşırken, empati, limbik sistemle ilişkilidir. Sosyal psikologlar içerisinden bazı bilim insanları, özgeci davranışın genler düzeyine hapsolmaması gerektiğini düşünerek, ‘ayna nöronlar yaklaşımı’ ile taklit etme ve öğrenme yoluyla da empatinin ve dolayısıyla toplum yanlısı davranışların gelişebileceğine dikkat çekmiştir. Tabii, bir başka nokta da, Buck (2002) ‘nin öne sürdüğü, duygular neticesinde türün diğer üyeleriyle pozitif iletişiminin ortaya çıkması ve işbirliğinin böylece desteklendiği yönündeki görüştür. Dolayısıyla, genlerin desteklediği bir süreç olsa da akraba seçilimi ve karşılıklılık saikiyle değil iletişimsel genler aracılığıyla gerçek özgeci(genuine altruism) davranışların ortaya çıkacağı ileri sürülmektedir (Dovidio, Piliavin vd., 2012: 57)

Dar anlamda özgecilik, grup içinde aktörlerin işbirliği yaparken, grup dışına saldırgan davrandıkları, tarih ve toplumlar açısından oldukça yaygın olarak görülen bir özgeci davranış şeklini tanımlamaktadır. Bu anlamda, akraba seçilimi, kapsayıcı uyumluluk ve grup seçilimi sırasında görülen işbirliği ve özgeci davranışları dar özgecilik olarak değerlendirmek mümkündür. Grup içi kayırmacılığa işaret etmektedir. İşbirliği ve özgeci eylemlerin doğrudan ve dolaylı yarar getireceği

beklentisi, evrimin özgeciliğe bakışını ifade etmektedir (Romano, Balliet vd., 2017:1).

1.3.3. Çok Düzeyli Seçilim

Özgeciliğin varlığını evrimsel olarak açıklarken grup düzeyinde evrimi göz önüne almayan açıklamalar, örneğin 1960’larda üzerinde fikir birliğinin ortaya çıktığı kapsayıcı uyumluluk, akraba seçilimi, bencil gen ve evrimsel oyun teorileri özgeciliği bencilliğin farklı bir yansıması olarak ele almaktadır. Kapsayıcı uyumluluk, diğer bir ifadeyle akraba seçilimi ile bireyler, akrabalarına yardım eyleminde bulunmakta ve kendi genlerinin maksimum uyumunu sağlamayı hedeflemektedir. Bencil gen teorisi ise 1970-80’li yıllarda genetik evrimle gelişen her şeyi bir bencillik biçimine dönüştürmeyi başarmıştır. Evrimsel oyun teorisi ise, özetle özgeciliği “sırtımı kaşı, sırtını kaşıyayım” ilkesine indirgemıştır. Oysaki her zaman kamu malı için fedakârlık yapmaya hazır, yüksek ahlaklı insanların çoğunlukta olduğu gruplar, diğer grupların ayağını kaydırmıştır. Böylece, ahlakın önemi yanında, ahlaklı insanların çoğalma ve yayılma eğilimi olduğu da söylenebilecektir (Wilson, 2015: 32).

Ridley’ e göre, insanın doğası sadece geçmişleri ve deneyimleri değil aynı zamanda kültürü de şekillendirmektedir. Kültür, burada içgüdülerin yönlendirilmiş dışavurumlarına karşılık gelmekte ve aile, âdet, pazarlık, aşk, hiyerarşi, dostluk, kıskançlık, gruba bağlılık gibi temalar bu nedenle aynı içerikte farklı kültürlerde de ortaya çıkmaktadır. Dil ve gelenek farklılıkları da olsa, duygu ve sosyal alışkanlıklar düzeyinde birbirine yabancı da olsa kültürler kavranabilecektir (Ridley, 2011:15). Bu, bizlere evrensel bir özgecilik imkânının olduğunu da vaat etmektedir.

Genetik ve bireysel düzeyden grup düzeyinde özgeciliğin nasıl insanlığın başlangıcından bugüne geldiğini anlamak istediğimizde, çok düzeyli seçim kavramı, grup-içinden gruplar arası seçilime uzanan yapısıyla diğerlerinden farklılaşmaktadır. Yaklaşımların tümünün aksine, çok düzeyli seçimde, temelde özgeciliğin bencillığe dayandığı sonucuna varılmamaktadır. Grup içinde özgeciler,

kendi aleyhlerinde, yavru sayılarını azaltacak özgeci davranışlarda bulunarak kendilerine zarar vermiş olsalar da, özgecilerin çok olduğu grupların bencillerin çok olduğu gruplara nazaran seçilecekleri gözlenmektedir (Wilson, 2015:38).

Wilson ve ekibinin gerçekleştirmiş olduğu ve DAP (Developmental Assets Profile) adını verdikleri bir projede, ortaöğretim gruplarında özgeci davranışları bulundukları ortamla(aile, komşu, okul, din ve ders dışı aktiviteler doğrultusunda) birlikte değerlendirdikleri çalışmanın sonucunda, şehir çapında yüksek toplum yanlısı eğilim gösteren bireylerin özgecilik korelasyon katsayısı, 0.7 olarak bulunmuştur. Bu da şu çarpıcı çıkarımı desteklemektedir, tek yumurta ikizi ya da öz kardeş ile genetik paylaşılan gen korelasyon katsayısı 0.5'tir. Dolayısıyla, akraba seçilimi ile açıklanamayan bir özgeci eylem eğilimi vardır (Wilson, 2015:121).

Çalışmanın ilgi çekici bir diğer önemli sonucu da, sosyoloji bölümünde tartışılan sosyal sermaye ile ilgili çıktısıdır. Evden, kente uzanan bir perspektifte hazırlanan bu çalışmada, Binghampton' un yüksek gelirli bölgelerindeki çocukların geliri daha düşük muhitlere kıyasla toplum yanlısı olmadıkları gerçeğine ulaşılmıştır. Paranın varlığı, diğerleriyle olan işbirliğine gereksinimi azaltmaktadır. En toplum yanlısı öğrenciler, çok paraya sahip olmasalar da işbirlikçi pratikleriyle istediklerine ulaşabilmektedir. Bu da göstermektedir ki finansal sermaye ile sosyal sermaye arasında bir ikame ilişkisi vardır (Wilson, 2015:122).

Homoeconomicus'un değil fakat Homo sapiens'in tercihleri ve yetenekleri bazı grupların diğerlerine üstün gelmesini sağlamaktadır. Sadece genetik evrimle açıklanamayan ve bir tamamlayıcı olan kültürel evrimle gruplar, kabul edilebilir davranış normlarını ortaya koyarak, normları ihlal edenleri cezalandırarak, güven temelinde grup için olanı desteklemektedirler. Dedikodu gibi bir mekanizma bile itibar ve tanınırlık üzerinden bir cezalandırma olarak görülmelidir. Böylece, özgeci olanı koruyan ve destekleyen bir yapıyla, gruplar ve toplumlar varlıklarını sürdürmektedir (Wilson, 2015:107). Kültürel doku, dilin oluşumu ve bilgi aktarımı bu mekanizmalar neticesinde devamlılığını sağlamakta ve hayatta kalma mücadelesini kolaylaştırmaktadır. Çok düzeyli seçilimle, yukarıda bahsettiğimiz evrimsel açıklamalar bir araya gelmekte ve genetik evrimin yanında kültürel evrim;

grup-içi seçilim yanında gruplar arası seçilimle tamamlanmaktadır. Sonuç olarak, toplumların birikimlerini aktardığı ve ayakta kalmasını sağladığı kùltür de grupların varlığı da temelde özgeciliğın varlığından kaynaklanmaktadır.



İKİNCİ BÖLÜM

Sosyal Psikolojide Özgecilik Kavramı

Özgecilikle ilgili erken dönemde araştırmalar, özgeciliği evrim teorisi etrafında getirilen açıklamalarla üstü örtülü biçimde nihayetinde kendi çıkarına hizmet eden davranışlar olarak tanımlamışlardır. Kapsayıcı uyumluluktan grup seçilimine ortaya konulan teoriler, birimlerin nihayetinde hayatta kalma ve üreme başarısına hizmet edeceğini öne sürmüştür. Psikolojide ise, psikanaliz çerçevesinde birey, tek bir motivasyonla anılmıştır. O da ne yaparsa yapsın her zaman kendi çıkarını düşünen ve ben merkezli güdülenmiştir. Örneğin sosyal değiş-tokuş teorisi, sosyal davranışın ödülünün bedelini geçmesi gerektiğini öne sürmektedir. Sergilendiklerinde ise geleceğe bir yatırım ve yardım edilmediğinde hissedilecek olan rahatsızlıktan kurtulma, sosyal onay ve böylece benlik değerinin elde edilmesi söz konusudur. Böylece özgecilik fayda- maliyet analizi ile ifade edilmiş olur. Özgeciliğe ufak bir alan kalırken, o da nihayetinde bireyin çıkarına olacaktır. Tüm bunların yanında, Comte'un bireylerin özgeci ve iyiliksever motiflere de sahip olduğu ve bunun üzerine bir toplum inşası girişimi özgeciliğe kapı aralarken, II.Dünya Savaşı'nda yaşananlar vb. yankı getirmiş ve özgeci kişilik altında bireylerin empati ve normlara uygunluk gibi becerilerle özgeci davranabileceği araştırma konusu olarak ilgi çekmeye başlamıştır (Feigin, vd., 2014:2-4; Aronson, Wilson ve Akert, 623-626).

Özgeciliğin sosyal psikolojideki yansımalarına, toplumsal değer yönelimi ve empati-özgecilik hipotezine geçmeden önce, genel olarak psikoloji bilimi içerisinde değerlendirdiğimizde, özgeci kişilik yaklaşımından ve özgeciliğin gelişimsel-bilişsel yönüne vurgu yapmadan konuyu incelememiz eksik kalacaktır.

İlk sosyal psikoloji kitabını yazan William McDougall, sosyal davranışları yirminci yüzyılın başlarında merak, tikslenme, kavgacılık, alçalma, kendi kendini savunma ve ebeveynlik önsel içgüdülerine dayandırmaktaydı. Bu içgüdülere eşlik

eden duygular da korku, iğrenme, kıзма, itaat, gurur ve yumuşak kalplilik olarak sıralanmaktaydı. Bunlardan ebeveynlik, annelik ve buna eşlik eden duygu yumuşak kalplilik, en üst basamakta yer alır ve her ne kadar annelik içgüdüsünden kaynaklanan bu duygu sempati ya da empati olmasa da minnettarlık, sevgi, merhamet, gerçek cömertlik ve gerçek özgeci alışkanlıkların da kaynağını oluşturmaktadır. McDougall'ın toplum yanlısı davranışların kaynağını "neden" sorusuyla aydınlatmaya çalışması, o güne kadar düşünürler, ütopyalar veya fabllardaki "ne olmalı" sorusuna yanıt arayan betimleyici yaklaşımların aksine yazında bir kaymaya neden olmuştur. Fakat dönemin amprik araştırma koşulları ve davranışçılık akımının gelişmesiyle içgüdülerin araştırılması, altmışlı yıllara kadar rafa kalkmıştır (Dovidio vd. 2012:19).

İşbirliği ve özgeci davranışın çok erken yaşlarda geliştiği ve buna fizyolojik ve nöral süreçlerin eşlik ettiği bilinmektedir. Özgeciliğin aile bireyleri arasında evrildiği düşünülmektedir. Buradan hareketle, iyiliğin dönmesi ya da bir iyilik beklentisinin bulunduğu da söylenebilecektir. Empati temelli özgecilik, akraba seçilimi ve karşılıklılığa dayalı özgecilik uyarınca özgeciliğin yayılmasını sağlayacaktır. Bütün toplum yanlısı davranışların çekirdeğinde PAM(perception-action-mechanism/algı eylem mekanizması)⁶ bulunmakta ve dolayısıyla bu temelde bir duygu paylaşımı içermektedir. Böylece, yakınlık ve benzerlik arttıkça durum eşleşmesi kolaylaşacak ve empati temelli diğerini gözeten davranış ortaya çıkacaktır. Bu duygudaşıktan gelen özgeciliğin aktörün içsel durumunu iyileştirme ya da dışsal ödül beklentisi neticesinde aslında egoistik olarak değerlendirilmesi yerine gerçekten de diğerine odaklı olması dolayısıyla Smith'in de belirttiği gibi bu tür özgeciliği benmerkezli olarak değerlendirmek zordur. Bencil biri ihtiyaçlının yanından geçip giderken, empatik bağ kuran biri, geçip gidemeyecektir. İçsel bir ödül aldığını düşünsek bile tamamen diğerine yönelen duygusal bir durum vardır. Hayvanlarda ve hatta insanlarda, empati otomatik olarak ortaya çıkabiliyor olsa da, örneğin insanların

⁶ PAM-algı eylem mekanizması, duyguların algılanması ile duyguların oluşturulduğu nöral sistemin aktive olduğunu anlatan ve diğerinin duygularının gözlenen hedefin yarattığı motor temsiller ve ilişkili otonom ve somatik cevapların etkinleşmesi yoluyla gözlemcide yansımaları oluşturan mekanizmadır. Eylem temsillerini algılayan ve temsil edilen eylemin benzer olduğu ölçüde etkinleştirir. Mekanizma, empatinin nöral inşasında rol alan önemli bir bileşen olarak ifade edilir (Jackson, vd. :2006:752-753).

hiç tanımadıkları kendilerinden uzakta tsunami felaketi mağdurlarına para yardımı yapıyor oluşu ya da bir primatın kendisinin olmayan yetim bir yavruya bakması orijinal evrimsel bağlamın ötesine geçmektedir (Waal, 2008:289-292).

Çocuğun gelişiminden, kişiliğine kadar çokça çalışmada incelenen özgeciliğin ebeveynler aracılığıyla güven ve sevgi ile anlatılırken, çevrenin katkısı ile normların içselleştirilmesi üzerinden bireyin toplumsal eğilim ve diğerlerini düşünen davranışlarını etkilediği anlaşılmıştır. Bu noktada, öncelikle ahlaki nedenselliğin nasıl kurulduğunu bakmak, faydalı olacaktır. Kohlberg (1971) tarafından geliştirilen aşamalı nedensellik yaklaşımı, özgeciliğin bilişsel-gelişimsel psikoloji yönünden açıklanmasında önemlidir.

Kohlberg (1971), ahlaki gelişim kuramı olarak da bilinen çalışmasında, ahlak ile akıl yürütme arasında bağlantı kurarken, akla verdiği önemle de Kant'ın bir takipçisidir. Ahlaki gelişim, 3 aşamadan oluşmaktadır. Bu aşamalar, geriye dönük değil her zaman ve her kültürde ileriye doğru işlemektedir. Aşamalar arasında hiyerarşik yapı vardır, bununla birlikte yüksek aşama, düşük aşamayı kapsamaktadır. Ahlaki aşamalar, şöyledir:

1. Gelenek öncesi aşama: Bireyin çocukluk dönemine işaret eder, iyi ve kötüyü hedonistik ya da fiziksel sonuçları ile etiketler. Bu aşamada birinci basamakta, cezadan kaçınma ve itaat vardır. İkinci basamak ise, araçsal yönelim olarak adlandırılan, doğru davranışın hem bireyin hem de diğerlerinin ihtiyaçlarını tatmin ettiğinin anlaşıldığı basamaktır. Piyasa benzeri insani ilişkiler, karşılıklılık ve adalet gözlense de bunlar bir şükran ya da sadakat olarak değil sadece eşit dağılımın gözlendiği "sırtımı kaşı, sırtını kaşıyayım" cinsinden bir karşılıklılıktır.
2. Gelenek aşaması: Bu aşama bireylerin sonuçlarına ve kendi faydasına olup olmadığına bakmaksızın, kendisinin, ailesinin, grubunun ya da ulusunun beklentilerini karşılamasını ve içinde bulunduğu grupta kimlik edinmesini kapsamaktadır. Sosyal normlar ya da çoğunluğa uymanın sağladığı onay ilk basamakta yer alırken, ikinci basamakta otoriteye saygı, sosyal düzene uyma ve doğru davranışın bireyin ödevlerini yerine getirmek ve düzene saygısı anlamına geldiği basamaktır.

3. Gelenek ötesi (otonom) aşaması: Toplumsal sözleşme ve kanuni düzenlemeler üzerinden daha çok faydacı bakış açısıyla hareket edilen bir yandan da insan hakları vb. standartların kabul edilmesine rağmen değerlerin kişisel yargılara dayandığı basamakla başlayan ve evrensel-etik prensiplere yönelim olarak ifade edebileceğimiz, vicdanla karar alırken, bireyin mantığa, evrenselliğe ve tutarlılığa riayet ederek kendi seçtiği etik prensiplere göre hareket ettiği aşamadır. Burada bahsedilen etik değerler, dini öğretilerdeki gibi somut olanları değil, Altın Kural ya da kategorik buyruk gibi soyut değerleri içermektedir (Kohlberg ve Hersh, 1977:54-55).

Bunların yanında Kohlberg, ahlaki problemle karşılaşan bireyin meşrulaştırma araçlarını da mevcut kurallara göre meşrulaştırma, kararın maddi sonuçlarına göre meşrulaştırma, kişiler arası uyuma göre meşrulaştırma ve son olarak deontolojik olan adalet, eşitlik ve hayatın değeri açısından meşrulaştırma olarak özetlemektedir (Ekşi, 2006: 31). Böylece, bahsettiği aşamaları geçen bir bireyin dengeli kararlar vereceğini ortaya koyan Kohlberg, bir yandan genel insani koşulları ve etkileşimde bulunduğu diğerlerini anlamaktan temellenen ideal karşılıklı rol-üstlenme ve evrensel sempatiye de ihtiyaç olduğunu ortaya koymakta ve son aşamada adaletten bahsederken özgeciliğin de yüksek düzeyine atıfta bulunmaktadır. Bu durum üç etmenle anlaşılmaktadır; ilki, bireylerin diğerlerine saygı duyması ve sadece bu amaçla onurlu davranmayı salık vermesidir. Diğerlerine saygı duymak ise temelde adaletle ve iyilikseverlikle ifade edilmektedir. Kohlberg (1990)'in ifadesiyle özerk bir ahlaklı aktör ahlaki bir problemi çözerken, biri için iyi olanı yapmanın diğerlerinin sahip olduğu haklara zarar vermemesi ve kimilerinin haklarını tanımının tüm topluluk için en iyi sonuca ulaşmanın önüne geçmemesi koşullarına göre davranmalıdır (Krebs ve Van Hesteren, 1994:119).

Bir başka önemli aşama yaklaşımı da Krebs ve Van Hesteren' in geliştirdiği yaklaşımdır. Araştırmacılar tarafından her bir aşamaya yönelik farklı özgecilik formları öne sürülmüştür. 7 aşamada sunulan ahlaki gelişim ve özgeciliğin gelişimini şu şekilde özetlemek mümkündür; sıfır olarak belirttikleri aşamada, birey, toplumdan ayrı bir benlik değildir ve fizyolojik ihtiyaçları ve hayatta kalma dürtüsüyle toplum yanlısı davranırken, primitif empatik tepkiler vermektedir. İlk aşama, benmerkezci uyumsama olarak adlandırılmaktadır ve emniyet ve ihtiyaçlara duyarlı olduğundan

otoriteye olan talep, diğerlerinin istediklerini vermek, olumlu tepki verilebilecek davranışlar sergilemek gibi eylemlerin yanı sıra karşıdakinin acısını azaltma isteğinin kendinde yarattığı sıkıntıyı azaltmaya yöneliktir.

Araçsal işbirliği aşaması ise, somut değişim ilişkilerinin oturduğu yerdir ve pragmatik ve bireyci olan bu formun prototipi, iktisatta ve sosyolojide dahi sıkça bahsettiğimiz “Tit-for-Tat/Kısasa kısas” stratejisidir. Sonraki aşamada, birey, genel izleyiciye duyarlıdır ve iyi izlenim bırakmak istemektedir. Toplumsal onay görmek isteyen “ben”, “biz”in altında yer almaktadır. Paylaşılan çıkar ilişkileri altında kendi çıkarları asimile olmuştur. Güven, işbirliği, dayanışma, arkadaşlık, sadakat ve aidiyetlik kısaca diğerlerinin gözünde iyi biri algısını yaratmak, karşılıklı özgecilik kılavuzluğunda ortaya çıkmaktadır. Dördüncü aşama, vicdani özgecilik diye tanımlanan ve içselleştirilmiş sosyal sistemin devamlılığını sağlayan adil paylaşım öncülük eden, sosyal sorumluluk ve iyi vatandaşlığa işaret eden aşamadır. Bunun üzerine özerk özgecilik ise dışsal haklar, normlar ve toplumsal geleneklerden daha içsel bir form olarak insan hakları, herkes için en iyiyi istemek gibi sadece kendinden ortaya çıkan ve etnik köken, milliyet gibi etmenlerden bağımsız bir yapıya işaret etmektedir. Bütünleşik özgecilik, ben-diğerleri ikiliğinden sıyrılmış ve insanlık duygusu ile erimiş bir benlik aşamasına tekabül etmektedir. Burada, artık bireyin çıkarları diğerlerinin çıkarları ile bütünleşmiştir. Birey, yetenekleri doğrultusunda insanlığa hizmet sunmakta, azami ölçüde dengeli ve entegre olmuş toplumsal ilişkileri beslemektedir. Son aşama ise evrensel özverili sevgi olarak başlıklandırılan evrensel özgecilik yaklaşımıdır. Birey, evrenle kozmik bir teklik duygusu içinde, kutsal sevgi ve diğerkâmlıkla hareket etmektedir (Krebs ve Van Hesteren, 1994: 120-121).

Ampirik çalışma kısıtları dolayısıyla rafa kalkmış olan toplum yanlısı davranışlar, altmışlı yıllarda yaşanan “Kitty Genovese cinayeti” sonrasında oldukça ilgi toplayan bir saha haline gelmiştir. 38 görgü tanığının varlığına rağmen, Kitty Genovese çılgınlık içinde evinin bulunduğu sokakta bıçaklanarak öldürülmüştür. Bu durum seyirci kalma etkisi ile ifade edilen ve bireylerin üzerine düşen sorumluluğun görgü tanığı sayısı arttıkça azaldığına, yardım etme olasılıklarının düştüğüne

dayanan etki ile açıklanmıştır (Aronson, Wilson ve Akert, 2012:962). Bundan sonra sosyal psikolojide toplum yanlısı davranış ve yardımlaşma davranışı mercek altına alınmıştır. Bar-tal (1976)' ya göre toplum yanlısı davranışlar, gönüllülük esasına dayanırken iki şekilde ortaya çıkmaktadır; ilki, özgeci yani sadece diğerinin refahına niyetle çıkar beklemeksizin gerçekleşen, ikinci türü ise, telafi ya da iade gibi karşılıklı münasebete dayanan işbirlikçi davranışlardır (Karadağ ve Mutaftçılar, 2009: 52). Temelde eylemi gerçekleştirenin bir maliyete katlandığı toplum yanlısı davranışlar daha sonra yardım, işbirliği ve özgecilik olmak üzere üç alt kategoride toplanmıştır (Dovidio, Piliavin vd., 2012:22).

Özellikle sosyal psikoloji içerisinde ve buna kıyasla daha az yer aldığı sosyoloji, iktisat ve sosyobiyojoloji literatüründe özgecilik, 1980 öncesinde egoizmin karşıtı olarak incelenmekteyken, 80'lerde, sosyal psikolojide özgeciliğe olan ilgi azalmış ve özgeci karakterin varlığına, yardım etme davranışının altında yatan mekanizmaya, çocuk ve erişkinlerde özgeciliğin gelişimine eğilen çalışmalara yer verilmiştir. Aynı zamanda özgeciliğin biyolojik ve evrimsel temellerini araştıran teorik ve ampirik çalışmalar yapılmıştır. İktisat, politika ve sosyolojide ise, sosyal ikilem meselesi etrafında kamu mallarının temini, özel ve tüzel filantropi ve gönüllülük tartışma konuları olarak yer almaya devam etmektedir (Piliavin ve Charng, 1990:27).

Özgeciliğe dair birçok ayırım ve adlandırma geliştirilmesine rağmen, en genel ve ana akım iktisat için de aydınlatıcı tarafı olan eğilimler, tez kapsamında incelenmektedir. Bunlardan biri Kolm ve Yther tarafından geliştirilmiş ve Şekil 2-1 de gösterildiği üzere başlangıçta özgecilik hedonistik ve normatif olarak ikiye ayrılmış, ardından özgeci eylemin gerçekleştirilmesini sağlayan motifler aydınlatılmıştır.

Hedonistik özgecilik, bazı bilim insanları tarafından egoizmin bir uzantısı olarak da değerlendirilen, bireyin kendi mutluluğunu artıran ya da mutsuzluğunu azaltan özgeci eylemleri ifade etmektedir. Olumlu ya da olumsuz duygulardan kaynaklanabileceğinden, özgeciliği ortaya çıkaran güdü açısından belirsizlik yaratmaktadır. Afektif durumda, birey karşıdakini tanımaktadır ve onun mutlu

olmasından hoşlanmaktadır. Bu noktada, Adam Smith'in toplum yanlısı bireyini tarif etmektedir. Pür hedonistik duygusal bilişsel düzey ise, bireyin aynı duygu ve düşünceleri karşı taraftan farkında olmadan bulaşmış olması ihtimali etrafında şekillenen özgeci eylemleri ifade ederken, burada empati sırasıyla, karşıdakinin yazılı ve sözlü ifadelerine bağlı olarak ortaya çıkan, karşıdakinin ne hissedebileceğini hayal ederek ve o durumda olsa bireyin ne hissedeceği üzerine ortaya çıkacaktır. Son olarak, hedonistik yaklaşım, merhamet ve acıma ile ortaya çıkabilecek ahlaki hedonizmle açıklanır, altta yatan güdü, herkesin mutluluğunu istemek ve dolayısıyla daha az mutlu olana yardım etmek biçimini almaktadır (Dibou, 2012:12-13).

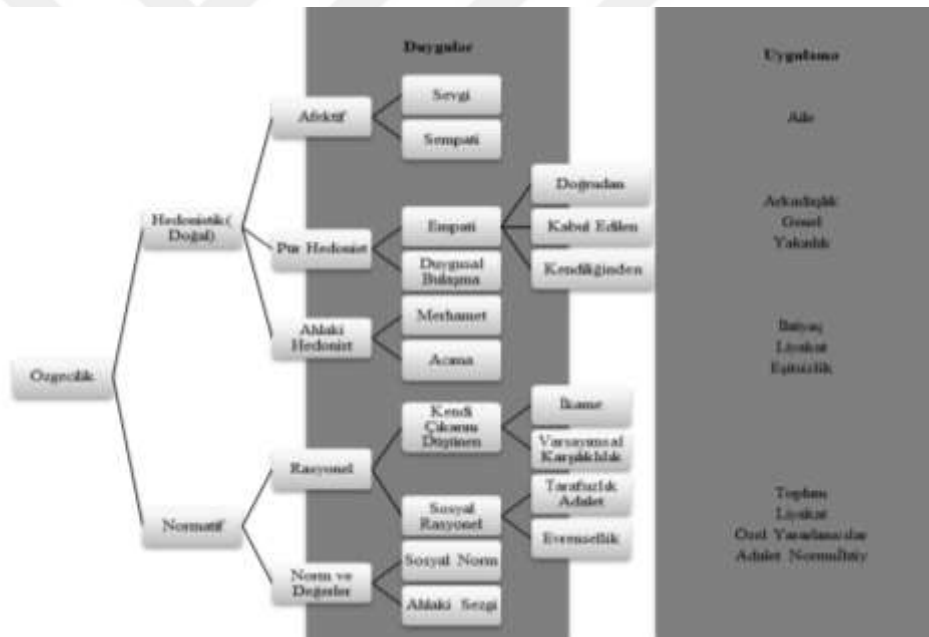
Kolm ve Ythier(2006) çalışmasında, ikinci ayırım olan normatif özgecilik, hedonistik olanın aksine, bireyin yine herkesin mutlu olmasını istediği fakat bunun etik değerlerinden kaynaklandığı özgeci eylemlerini tanımlamaktadır. Kendi çıkarını düşünen bir bakış açısıyla ortaya çıkacak ahlaki özgecilik, empati, merhamet ve acıma ile birleşen bireyin kendini daha kötü durumdaki diğerinin pozisyonunda düşünmesi neticesinde oluşurken, varsayılan karşılıklılık öncekinin yanında rollerin değiştiği ve bireyin karşıda daha güçlü konumda olan diğerlerinden yardım istediğini hayal etmesi anlamına gelmektedir. Sosyal rasyonel içinsözgeci eylem, adalet ve eşitlik cephesinden tarafsız bir izleyici olarak neyin daha adil olduğuna karar vermesi üzerine sergilenirken, evrensellik yaklaşımı, farklı bir rasyonelleştirme içermektedir. Sosyal gruplarda veya gönüllülükte oldukça etkin olan bu yaklaşım, bireyin elemde bulunurken, aslında çok büyük bir etki yaratmayacağını bilse de, aynı durumdaki herkesin aynı şeyi yapabileceği düşüncesi ile ortaya çıkan özgeci eylemi ifade etmektedir (Dibou, 2012:15).

Kolm ve Ythier (2006) 'in normatif – rasyonel motifinin Kant'ın "en yüksek kural" yaklaşımına denk geldiği düşünülmektedir. Bireylerin merhamet, sevgi ve duygudaşlıkla eyleme geçmesi, Kant için herhangi ahlaki içerikten yoksun olduğundan, hiçbir ahlaki değer taşımamaktadır. Fakat birey, kendine biçtiği eyleme ilkesini, pratik yasasını evrensel bir yasa olarak isteyip istemediğine göre tercih yaptığı ve evrensel bir yasa olarak görmek istediği eylemi sergilediğinde, ahlaki bir eylemde bulunmuş olacaktır. Normatif ve aynı zamanda rasyonel eğilimleri

barındıran özgecilik motifi, Kant'ın kategorik buyruk yaklaşımıyla benzerdir (Kant, 2015:19).

Norm ve değerlerden beslenen özgecilik, ahlaki sezgiler ve sosyal normlar tarafından inşa edilmektedir. Sosyal normlar, gönüllü olmaktan çok, zorunluluk halini aldığından, esasında özgecilik olarak değerlendirilemeyecek olsa da toplumun arzu ettiği yönde özgeci eyleme yol açabilmektedir. Ahlaki sezgiler ise bilinçaltı düzeyde ortaya çıkan, bir nedenselliğe ihtiyaç duymayan ve ahlakın doğal formu olarak değerlendirilen özgeci eyleme sebep olan sezgileri ifade etmektedir (Dibou, 2012:15).

Şekil 0-1:On iki Temel Tip Üzerinden Özgeciliğin Yapısı

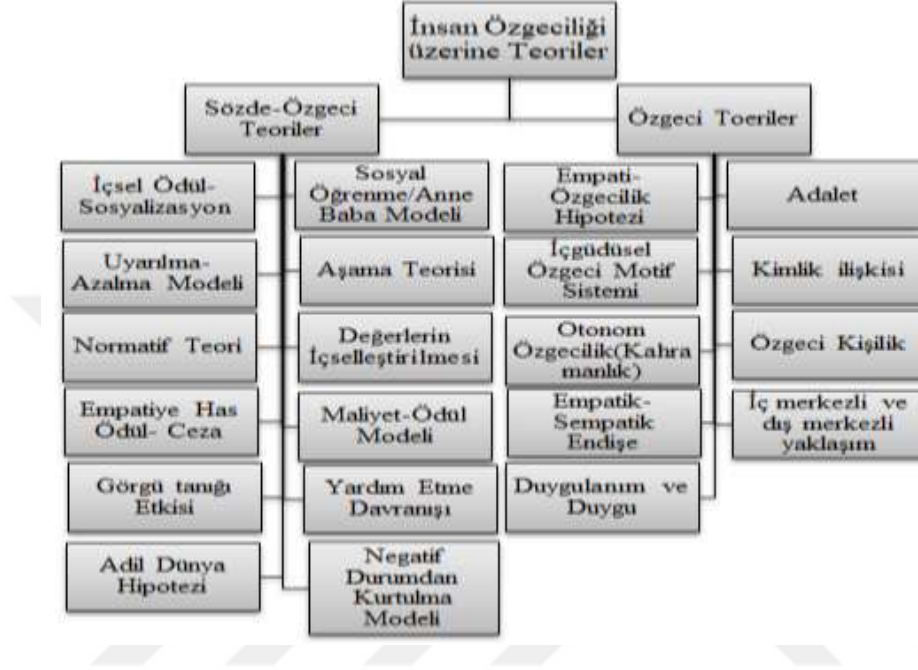


Kaynak:Kolm,Serge-Christophe, ‘‘Altruisms and Giving’’, Introduction to the Economics of Giving, Altruism and Reciprocity, p.56,(ed.) Kolm, S. and Ythier, J.M., Handbook of the Economics of Giving, Altruism and Reciprocity, Volume 1, 2006, Elsevier.

Araştırmacılar, özgecilik denildiğinde genel olarak kasten ve bilinçli olarak diğerinin faydasını amaçlayan eylemler üzerinde hemfikir olsalar da, farklı özgecilik formlarını birbirinden ayıran şey, eyleme sebep olan güdülerdir. Bunlar kabaca eylemin sadece diğerine odaklanıp odaklanmadığı (bu durumda gerçek özgecilik

olarak nitelendirilir) ya da sözde-özgecilik olarak nitelendirilen içsel veya dışsal ödül beklentisi ile gerçekleştirilip gerçekleştirilmediğine bağlıdır.

Şekil 0-2:Sosyal Psikolojide Özgeciliğe Dair Teoriler



Kaynak:Feigin, S., Owens, G. ve GoodYear-Smith F., Theories of human altruism: a systematic review, Annals of Neuroscience and Psychology, 2014:2

1960 ile 2014 arasındaki çalışmaları tasnif eden bu yaklaşımda Feigin vd.(2014) özgeciliği bireyin kendi çıkarını düşündüğü sözde özgecilik ve düşünmediği gerçek özgecilik olarak ikiye ayırmıştır. Sözde özgeci teoriler, bir ödül beklentisinin eylemi güdülediği özgeci eylemler olurken, özgeci olarak ifade edilen teoriler bilinçli bir ödül beklentisinden uzak tamamen diğerine odaklı olan özgeci eylemleri kapsamaktadır (Feigin vd. 2014:1).

Altmışlı yıllar öncesi, daha çok evrim temelli teorilerin popüler olması ve yönlendirmesinden etkilenen psikolojide de özgecilik konusu psikanalize dayalı açıklamalarla insan davranışlarının yalnızca ben-merkezli ve kendi çıkarına odaklı olacağına bundan ötürü de özgeciliğin minimal boyutlarda olabileceği düşünülmektedir. Sonuç olarak, özgecilik, yirminci yüzyılın başlarında psikoloji için bir araştırma konusu değildi (Feigin vd. 2014:3). İlerleyen yıllarda da çalışmanın

öne sürdüğü üzere, psikoloji yazınına sözde özgeci teoriler daha çok hâkim olmuştur. Dışsal ya da içsel ödül kazanımı neticesinde özgeci eylemin ortaya çıkması, kısaca aile içinden başlayan sosyal öğrenme, sosyal kazanımla neticelenen normatif yaklaşım ve uzantısı olan “adil dünya hipotezi”, diğerinin acısına kanıt olmaktan duyulan ızdırabın azaltılmasına yönelik “negatif durumdan kurtulma modeli” ve tanık sayısı arttıkça sorumluluğun dağıldığı ve yardım etmekten vazgeçilebildiğini ifade eden “görgü tanığı etkisi” gibi yaklaşımlarla aydınlatılmaktadır. Özgeci olarak ayrılan ve gerçek özgeciliği açıklayan teoriler ise temelinde Comte’un özgecilik kavramına dayanmakta ve kısaca amacın diğerinin refahını arttırmak olduğu eylemleri aydınlatmaktadır (Feigin vd. 2014:4).

2.1.Değerler Üzerinden Özgecilik

Özgecilik, sosyal ağlar içerisinde yaşayan birey için empatik ve biyolojik etkilerin yanında sosyal normlar tarafından da harekete geçebilmektedir. Yukarıda da sözü edildiği gibi çocukluktan başlayarak bireyler, içinde bulundukları çevre ve sosyal grubun ahlaki değerlerine uyum sağlamak ve içselleştirmektedir. Bu sayede birey, kimlik edinirken sosyal onama, övgü, itibar gibi birtakım ödüller elde ederken, Kohlberg’in de gelişimin son aşaması olarak ifade ettiği gelenek ötesi dönemde artık ödüller olmadan da ahlaki kurallara uygun hareket edebilecek, gerçek özgeci eylemlerde bulunabilecektir.

Yardımlaşmadan, işbirliği yapmak, paylaşmak ve kurumsal yapı altında bağış, filantropi ve gönüllülüğe kadar pek çok toplum için olumlu sonuç doğuran eylemin üst başlığı olan toplum yanlısı eylemlerin altında yatan nedenler arasında normatif açıklamaya göre geniş kapsamlı ve genel geçer sosyal sorumluluk ve karşılıklılık normları yer almaktadır. Bu normlar, uygun koşullarda bireylerin yardımını onaylamaktadır. Söz gelimi, kişiler kendilerine bağlı olan diğerlerine aile, akraba ve arkadaş gibi yardım etmelidir. Sorumluluk normu, bu noktada kuvvetli olup, evrensel olarak kabul edilirken, yabancılara yardım edip edilmemesi konusunda zayıftır. Yardım etmenin maliyetine göre kişi yardımı göz ardı edebilecektir. Karşılıklılık normu ise, bizlere ileride yardım etme ihtimali olan, karşılaşmamız

mümkün olan veya geçmişte yardımını aldıklarımız için eylemi gerçekleştirmemizi uygun görmekte, böylece devam eden ilişkide eşitliği sağlamamızı önermektedir. Bu normlar, bireylerin diğerine yardım edebilmesini sağlayan güdüyü yaratması açısından oldukça geneldir. Aynı zamanda, bireyler, bu normları farklı düzeylerde içselleştirmiş olabilecekleri gibi sosyal normların birbirleriyle çeliştikleri durumlar da karmaşaya neden olabilmektedir (Delamater, Myers ve Collett, 2015: 354-355).

Bu eleştiriler karşısında, Shalom Schwartz farklı bir normatif teori geliştirmiştir. Normatif açıklamalar, temelde normların olumlu ya da olumsuz yaptırımlar neticesinde davranışları etkilediği temeline dayansa da özel koşulların yarattığı farklı davranışları açıklamaya yeterli değildir. Karşılıklılık, sorumluluk ve eşitlik gibi normların belirsizliği, sergilenen davranışın gerçekte nedeni olup olmadığı konusunda şüphe yaratabilmektedir. İkinci bir normatif yaklaşım ise, bireylerin aynı durumda sergiledikleri farklı davranışların ortaya çıkmasının altında yatanın normların içerik, yoğunluk, kapsam ve içselleştirme düzeylerindeki farklılıklar olduğunu belirtmektedir. Schwartz, bunlara ek olarak kişisel normları analiz konusu yapmakta ve bunları “kişisel normatif inançlar” biçiminde isimlendirmektedir. Buna göre, toplumsal olarak paylaşılan normların yarattığı beklentilerin üzerine kişinin kendisinden bekledikleri eklenmekte ve kişiye ait içselleştirilmiş değerler sisteminden kaynaklanan ahlaki yükümlülüklerin yardım davranışının altında yattığı ileri sürülmektedir. Böylece, normlara eşlik eden yaptırımlar, suçluluk hissi, kendini beğenmeme, bireyin kendisine saygısını kaybetmesi ya da gurur, övünç, pekişmiş öz saygı ve güvendir (Schwartz, 1973:351-353).

Özgeciliği yardımlaşmanın sadece içsel motiflerden kaynaklanmış bir çeşidi olarak değerlendiren Schwartz, aynı empati gibi diğerini görmemizi, özgeci fedakar eylemi ortaya koymamızı sağlayanın ve bizi harekete geçirenin normlar olduğunu ileri sürmektedir. Schwartz’a göre, ahlaki yükümlülük hissedildiğinde ve diğerinin ihtiyaçlı hali içselleştirilmiş norm ve değerleri etkinleştirdiğinde özgecilik ortaya çıkacaktır. Eğer empatik uyarılmaya bilişsel rol verirsek, norm aktivasyonu denilen bu süreci başlatan empatik uyarımadır. Sosyal normlar ise o durumda verilmesi

gereken uygun tepki olarak tanımlanır ve sosyal beklentiler de sosyal normlar da sosyalizasyon sırasında öğrenilir. Toplumsal olarak aracılık edilen yaptırım, her ne kadar sosyal etkileşimle oluşsa da içselleştirilmiş kişisel normlardan temelini alan sosyal beklentiyi ortaya çıkaran kritik etkidir. Yaptırımlar, hafif, uzak hatta imkânsız bile olsa yine de sistemi harekete geçiren odur (Schwartz, 1977:223).

Dışsal bir teşvik olmadan, diğerini ihtiyaçlı olarak görebilmek, doğrudan içsel değerleri ve normları harekete geçirebilir. Bu mutlaka ahlaki yükümlülük ve içsel değerlerden değil kendi değerlerini korumak ve kendi gerginliğinden kaçınmak için de motive edilmiş olabilmektedir. Schwartz'a göre özgeci süreç, üç temel eğilim olan yükümlülük önerisi, etkinleşme ve savunma eğilimi ile şu şekilde işler;

- *Özgeci davranış ahlaki yükümlülüklerin yoğunluğundan etkilenir.*
- *Bireyin norm ve değerlerinin bilişsel yapısı tarafından ahlaki yükümlülük hissi oluşur.*
- *Ahlaki yükümlülük hissi, açık eyleme öncül olarak nötralize olabilir. Uyumluluğu ve bağlantısı ile ilgili olarak yükümlülüğün savunma mekanizması tarafından engellendiği de görülebilir.*

Genel olarak içsel norm ve değerlerin ortaya çıkışıyla ilgili bunları özgeciliğe uyarladığımızda;

- 1- *Ahlaki yükümlülüğü hissetmekte ortaya çıkan bireysel farklılıklar açık eylemde de bireysel farklılıklara öncülük ederler.*
- 2- *Ahlaki yükümlülük duygularının etkisi, bireyin bilişsel yapısını harekete geçiren öncü etkileşiminin bir fonksiyonudur.*
- 3- *Aynı zamanda aktifleşen yükümlülüklerin bağlantısı ve uyumluluğuna karşı savunma mekanizmasından etkilenen koşulların da bir fonksiyonudur* (Schwartz, 1977: 227).

Aktifleşen kişisel normlar ahlaki yükümlülük hissi olarak deneyimlenir. Burada, Batson vd.nin aksine niyet değil ahlaki yükümlülükler, özgeci eylemi ortaya çıkaran kavramdır. Ahlaki yükümlülüğün etkinleşmesinden özgeci davranışa doğru aşamalı bir model önermektedir. İlk aşamada, ihtiyacın ve sorumluluğun paylaşılması, vardır. İhtiyacın doğası, açıklığı ve bilinirliği bu süreçte etkilidir. İhtiyaca cevap verilmesi

ve ihtiyaç durumunu ortadan kaldıracabilecek yetenekte olduğunu kişinin normları ile anlaması beklenir. Ve bu aşamada, yeteneğini reddederse, bir eylemde bulunmak da istemez.

Tablo 0.1: Yardım Etmek/Etmemek için Algılanan Maliyet ve Ödüller

Yardım etmenin Maliyeti ve Faydası	
Yardım etmenin Maliyeti	
-Psikolojik Hoşnutsuzluk	İnsanları rahatsız edecek kimseyi (örneğin sarhoş) ya da bir şeyi (kan) içeren durumlar
-Olası fiziksel zarar	Doğrudan müdahalenin yardım eden için tehlikeli (olası kişisel saldırı) ya da acı verici (elektrik şoku vb.) olması hali
-Enerji ve zaman	Yardım etmenin yardım eden için önemli bir etkinliği ertelemesine ya da kesilmesine neden olması hali
-Harcanan para	Finansal olarak yardım etmenin daha maliyetli olacağı algısı(5 TL yerine 25 TL gibi algılanması)
-Sosyal kınama, onaylamama	Müdahalenin sosyal kuralları çiğnemesi (yasaklı bir alana girilmesi gerekliliği ya da yardım ederken grup normunun bozulması)
Yardım etmenin Ödülü	
-Parasal telafi	Yüksek finansal ödül vaadi (daha fazla para beklentisi)
-Sosyal ödül	Yardım edenin sosyal fayda beklentisi (şöhret, şükran, karşılık vb.)
Yardım Almanın Mağdura olan maliyeti	
-Mağdur için Endişe üzerinden	
--Mağdurun Hak edişi	Mağdurun masum görülmesi ya da ortaya çıkan problemin sorumlusu olmaması
--Mağdurun İhtiyacı	Mağdurun ciddi yardıma ihtiyacı olması(ciddi bir yaralanma ya da psikolojik problem gibi)
-Mağdurun ihtiyacının Açıklığı	İhtiyacın belirsizlikten ve yanlış algılanmaktan uzak olması (sözelimi yardım çılgılığı olması vb.)
-Kişisel endişe üzerinden	
--Kabahat ya da suçluluk	Yardım etmeme sonucunda öngörülen olumsuz sonuçlar (toplum içinde yardım etmeyi başaramadığı şeklinde bilinmesi)
-Olası Sorumsuzluk	Görgü tanığının açıkça sorumlu olması(kişisel olarak sorumlu görülmesi, sorumluluk pozisyonunda olması, grup lideri olmak gibi)
-Kötü uyarılma	Mağdurun acı çekmesine tanık olmaktan kaynaklanan rahatsızlık, stres

Kaynak: Dovidio John F., Piliavin Jane Allyn, David A. Schroder, Louis A. Penner, The Social Psychology of Prosocial Behaviour, 3. edition psychology press. NewYork 2012, sy.87.

Burada kişisel normlar, önemli olup, maliyetler de hesaplanmaktadır. Dört tip maliyet tanımlanmaktadır; sosyal, fiziksel, psikolojik ve ahlaki maliyetler. Yükümlülüğten farklı olarak sorumluluk hissetmek ve empatik ilgiyle bir bağ kurmak neticesinde de kişi yardım kabiliyetine sahip olabilmekte ve yardımın maliyetinin de böylece gözünde düşebilmektedir. Bundan sonra, kişisel normlar

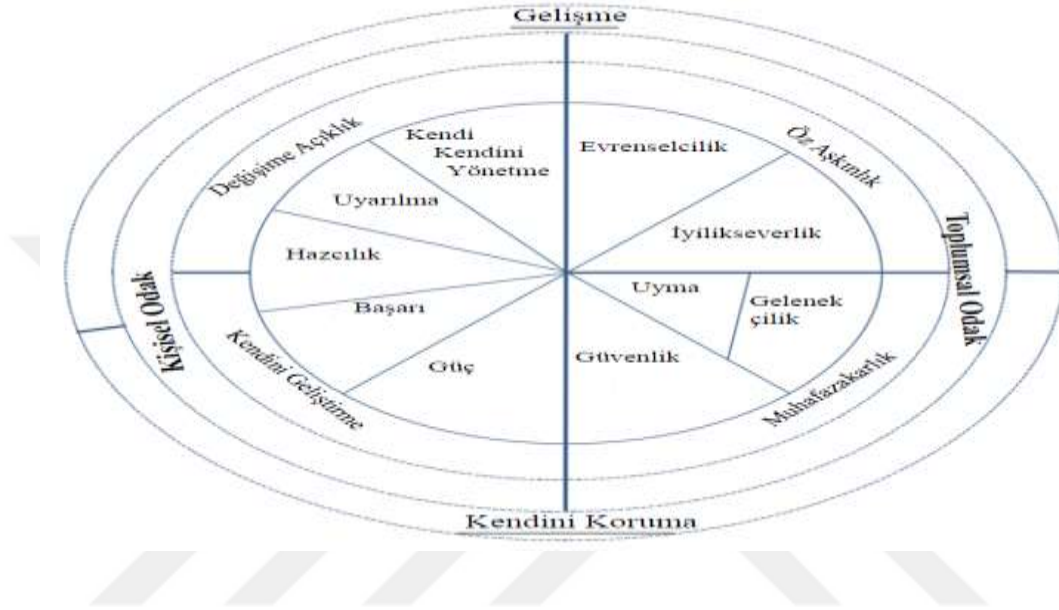
etkinleşirken ahlaki yükümlülük duygusu da oluşmakta ve eyleme geçmekte geriye sadece savunma mekanizmasını alt etmek kalmaktadır. Ahlaki yükümlülük hissedilmiyorsa, ahlaki olmayan maliyetler hesaplanır. Eğer ahlaki ve ahlaki olmayan maliyetler yardımı desteklerse zaten değerlendirme süreci olmaz. Umulan destek ve engel maliyetleri yüksekse, maliyeti düşürmek ya da dengelemek için yeniden değerlendirme ortaya çıkar. Ahlaki maliyet ahlaki olmayandan yüksekse, çelişki-çatışma tecrübe edilir. Çelişkiden kaçınmanın yolu, ahlaki yükümlülüğün nötralize edilmesi, durumun tekrar tanımlanarak normların etkisizleştirilmesidir. Önemli nokta, davranışlar üzerinde etkili olan kişisel normların ihlali ya da uyulması halinde beklenen ahlaki maliyet ve faydasının bir fonksiyonu olmasıdır. Özgecilik için kişisel normların iyi bir tahmin edici olduğu sonucuna ulaşılmıştır (Schwartz, 1977: 254).

Değerlerin önemi, doğasıyla birlikte anlaşılmaktadır. Değer kuramında, değerlerin altı temel özelliğine vurgu yapılmaktadır. Değerler, başta duygulara bağlı inançlar olarak ifade edilebilirler. Etkinleştiklerinde, duyguları uyarırlar ve çelişki ortaya çıktığında mutsuzluk yaratırlar. İstenen amaçlara güdülerler. Kurallar, tutumlar gibi belirli davranış ve durumlara atıfta bulunan dar kapsamlı kavramları aşarlar, belirli yer ve zamana ait değildirler. Davranışlar, olayların seçimine ve değerlendirilmesine rehberlik ederler, ölçüt görevi yaparlar. Önemlerine göre sıralanabilen değerler, görece önemlerine göre davranışlara rehberlik ederler ve birbirleriyle ilişkili ve uzlaşan değerler böylece diğer rakip değerlere rağmen davranışa öncülük etmiş olurlar (Dönmez, 2014:1; Schwartz, 2006: 252-253).

Şekil 2-3 ‘teki merkeze yakın on değer, altlarında yatan güdülere göre uyum ve çatışmaları kapsamında değerlendirilmiştir. Farklı gruplarda bile olsa ortak değerler arasında insan güdülerinin evrensel örgütlenmesini ortaya koymaktadır. Birbirlerinden amaçları ve güdülerini ile ayrılan bu on değer, başta dört temel doğuştan gelen güdü ile ilişkilendirilmiştir. Bunlar, aynı zamanda evrim sürecinde bir karar rehberi olarak da işlev gören elde etme, bağlanma, öğrenme ve savunma güdüleridir. Elde etme, maddi-konumsal kaynakları ve zevk vericileri arama, kontrol etme ve elde tutma anlamına gelirken, bağlanma, toplumsal ilişkiler kurma ihtiyacına işaret eder. Öğrenme, kendini, çevresini bilme, takdir etme ve inanmayı ifade etmektedir.

Değerler, genel olarak güdülenme kaynağı olurken, davranışlar da değer verilen amaçlara ulaşılmasını desteklediği ölçüde çekici ve değerli hale gelmektedirler (Schwartz, 2006: 22-23).

Şekil 0-3: Temel insan değerlerinin teorik yapısı (dinamik ilişki içinde gösterimi)



Kaynak: Rudnev, M, Magun V ve Schwartz, Shalom H. 2018 Relations Among Higher Order Values Around the World, Journal of Cross-Cultural Psychology

Geniş ölçekli araştırmalar sonucunda Schwartz, on temel değer in evrensel olarak geçerli olduğu bilgisine ulaşmıştır. İlk katman olan gelişme ve kendini koruma üzerinden değerlerin ayrımı, daha çok ekonomik olarak gelişmiş ülkelerde gözlenirken, çoğu ülkede kişisel ve toplumsal odak üzerinden ayrılmaktadır. On temel değer, 4 yüksek sıra değer içinde tanımlanmakta ve bunlardan öz aşkınlık karşısında kendini geliştirme ve değişime açıklık ile muhafazakarlık birbirinin karşıtı olarak; yine aynı şekilde kişisel odak da toplumsal odağın karşıtı olarak çift kutuplu bir yapıda yer almaktadırlar (Rudnev, Magun ve Schwartz, 2018:1165-1166). Sözelimi kendini geliştirme(yüceltme) ile öz aşkınlık boyutları, birbirlerinin karşısına denk gelir; başkalarının iyilik ve çıkarlarını vurgulayan değerler olan evrenselcilik ve iyilikseverlikle, kişinin kendi çıkarı ve başarısı ile diğerleri üzerindeki egemenliğini vurgulayan değerler arasındaki çatışmayı göstermiş olur (Dönmez, 2014:5).

Bir döngü içinde gösterilen değerlerden birbirine yakın olanlar aynı yönlü ya da daha az zıt yönlü korelasyona sahip anlamına gelirken, aralarındaki uzaklık arttıkça birbirleri arasında daha çok zıt yönde ya da daha az aynı yönlü ilişki olduğu anlamına gelir. Özet şekle ilave etmemiz gerekirse on temel değer dokuz dar odaklı değerle incelenmektedir. Evrenselcilik, tolerans, tüm insanlık için eşitlik, adalet ve korunma hakkının taahhütü ve doğal çevreyi korumayı kapsarken, öz aşkınlık ve muhafazakarlık üst değerlerinin kesişiminde tevazu bulunur. İyilikseverlik, burada ilk bölümde bahsettiğimiz felsefik değerlendirmeden daha dar kapsamda grup içi sadakat, güvenilirlik ve grup üyelerinin refahı lehine özveriyi ifade etmekte ve bize kapsayıcı uyumluluğu çağrıştırmaktadır. Uyma diğer adıyla konformizm, diğerlerine zarar vermekten kaçınmak ve kural ve düzenlemelere uyumlu davranmak şeklinde yorumlanırken, güvenlik yakın ve uzak çevrenin güvenliği olmak üzere kişisel ve sosyal boyutta incelenmektedir. Güç, maddi ve sosyal kaynaklar ile insanlar üzerinde kontrol kurmayı içerirken, güç ve güvenlik arasında tevazudan kaçınarak kamusal imajı koruyarak güç ve güvenliğin sürdürülmesi anlamında “itibar⁷” olarak özgün eserden çevirebileceğimiz bir değer daha tanımlanmaktadır. Kendi kendini yönetme, bireyin eylemlerine karar verebilme ve fikir ve yeteneklerini geliştirme özgürlüğü olarak iki alt kategoride incelenmektedir. Hazcılık, değişime açıklık ve öz aşkınlık düzeylerinin kesişiminde konumlanmaktadır (Cieciuch, vd. 2014:178). Buradan anlaşılmaktadır ki, eylemlerimiz altında pek çok değer güdü olarak yer alabilmektedir. Özgeci bir eylem, itibarın, iyilikseverliğin, evrenselciliğin ya da hazcılığın konusu olabilmektedir.

Yukarıda açıklanan temel doğrultusunda Schwartz Value Survey(1992)-Schwartz Değerler Araştırması, psikologlar tarafından dünyaca en çok kullanılan ölçeklerden biri haline gelmiştir. 2003 ‘te yine yazar ve ekibinin geliştirdiği Portre Değerler Anketi, on temel değerden her birini bilişsel karmaşadan uzak şekilde, her soruda farklı bir kişiyi tasvir eder nitelikte örneğin ‘ ‘ Onun için başarılı olmak çok önemlidir. Diğer insanları etkilemekten hoşlanır.’ ’ ifadesiyle açıklar ve yanıtlayana tasvir edilen bu kişiye ne kadar benzeyip benzemediğini altılı ölçekte

⁷ Burada itibar olarak çevirmeyi uygun bulduğumuz kavram, özgün eserde “face” olarak ifade edilmektedir (Cieciuch, vd. 2014:178).

değerlendirmesini ister. Böylece kişinin önemseddiği değerleri açıkça sormaksızın tespit etme imkânı yakalanırken, aynı zaman öz bildirimin getirdiği dezavantajlardan da uzaklaşmış olunur. Portre Değerler Anketi, Avrupa Sosyal Taraması ve Dünya Değerler Araştırması'nda yer almaktadır (ESS, 273).

2.2. Sosyal Değer Yönelimi

Sosyal değer yönelimi, sosyal etkileşim içerisinde bireylerin kendilerinin ve ötekilerin refahlarına atadıkları değerleri ortaya koymakta kullanılan sosyal psikoloji alanında geliştirilmiş bir ölçme aracıdır (Romano, Balliet vd 2017: 2). Temelde sosyal karşılıklı bağımlılık teorisine dayanan ölçüm, bireylerin sadece kendi çıkarlarını ençoklaştırdığı varsayımının yanında, çıktının diğerlerinden pozitif ya da negatif etkilendiği durumlarda da örneğin sınırlı kaynakların dağılımında bireylerin diğerlerinin çıktılarıyla olan farklılığı minimize ya da maksimize etmek, bireylerin müşterek kazancı maksimize etmek ya da özgeci davranmak yönünde tercihlerde bulunabileceğine yönelik olarak geliştirilmiştir (Murphy, Ackermann ve Handgraaf, 2011:771).

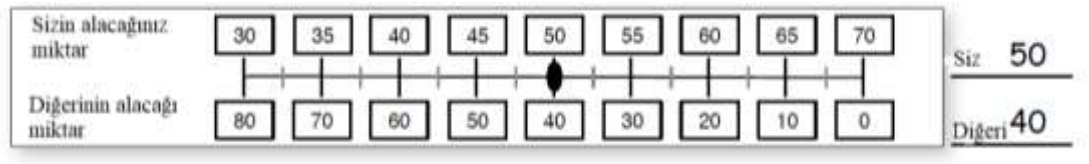
İnsanların ilişkilerinin içinde elde ettikleri ödülleri ödedikleri bedelleri ve bunları hak edip etmedikleri üzerine düşünerek hareket ettiklerini öne süren sosyal değiş tokuş kuramının bir uzantısı olarak sosyal karşılıklı bağımlılık teorisi, Gestalt psikolojisiye dayanmaktadır. Sosyal karşılıklı bağımlılık teorisi, dinamik bir toplulukta yaşadığını ve elde edeceklerinin diğer üyelere bağlı olduğunu düşünen bireyin çıktısına pozitif etki etmesi durumunda diğerleriyle işbirliğine yanaşacağını, negatif etkileneceğini düşünüyorsa, engellemeye çalışacağını öne sürmektedir (Aronson, Wilson ve Akert, 2012:963; Johnson ve Johnson, 2011:2). Bu doğrultuda, bireyin kendisi ve diğerleri için değerlendireceği kaynak dağılımında farklı motiflerle hareket ettiği gözlenmektedir.

1936'da Lewin'in insan davranışlarının eş zamanlı olarak kişi ve durumun bir fonksiyonu olduğunu tespit etmesi ve 1944'de Von Neumann ve Morgenstern 'in oyun teorisi ile karşılıklı bağımlı karar verme süreçlerini analiz etme imkânının

sağlanması ile; ilerleyen yıllarda teşvik yapısını dikkate alan sosyal etkileşim teorileriyle bireylerin yapıyı nasıl değerlendirdiği ve algıladığını da hesaba katan araştırmalar yapılmıştır. Böylece, analizlerde oyun teorisinin rasyonel davranışa ait normatif tahminlerinin daraltıcı etkisi, aşılmış ve aynı an ve durumda, işbirlikçi, bireyci ve rekabetçi olmak üzere üç temel eğilimle farklı davranışların üretilebildiği varsayılmıştır. Messick ve McClintock(1968) ise seçim teorisinin son halini vererek, karar alıcıların kabaca kendi çıkarlarını değil karşılıklı bağımlılık bağlamında diğerlerinin de kazançlarını dikkate aldıklarını ifade etmişlerdir (Murphy ve Ackermann, 2013:2).

Sosyal değer yöneliminin (SDY) en yaygın kullanılan hali, Messick ve McClintock(1968) tarafından ayrışık olarak tasarlanan şeklidir. Kullandığımız şekliyle 6 seçimden oluşan slayt SDY, her seçim için 9 farklı dağılım içinden karar vericinin kendisi ve hayali diğeri için herhangi hayal ettiği kaynağın bölüşüm miktarını seçmesini istemektedir (Yalçın, 2016: 247). Kaynak dağılımları, kullanılan bu versiyonda özgeci, toplum yanlısı, bireyci ve rekabetçi olmak üzere 4 temel sosyal eğilimi temsil etmektedir. Slayt SDY ölçeği ile ayrışık dağılım kararları, oyun yapısında olmayan bir şekilde verilir ve böylece stratejik ortam elenmiş olur. Ölçek, sürekli ve tek boyutlu yapısı ile atipik eğilimlere (örneğin mazoşizm ya da sadizm) izin vermezken, özgecilik gibi eğilimlere izin vermektedir. Aynı zamanda kendi içinde ve bireyler arasındaki farklılıklara oldukça hassas yapısıyla eşitsizlikten kaçınan ile müşterek kazancı maksimize eden sosyal tercihler için de farklılaşmaktadır (Murphy ve Ackermann, 2013: 7-21).

Şekil 0-4: Sosyal Değer Yönelimi Slayt Ölçeğinde Bir Örnek Seçim



Kaynak: Murphy Ryan O. , Ackermann Kurt, "Social Value Orientation : Theoretical and Measurement Issues in the Study of Social Preferences", Personality and Social Psychology Review, 20:10, 2013, s.1-29

Yalçın(2016) çalışmasında belirtildiği gibi, sosyal değerler karar verici ve diğerlerinin strateji ve kazançlarının karşılıklı bağımlılığı etrafında şekillenmekte, SDY ölçeği her ne kadar ayrışık ve hayali kişi ile diğerlerini anonimleştirerek karşılıklı bağıllığı zayıflatsa da zaman boyunca edinilen tecrübenin etkisini bertaraf edememektedir (Yalçın, 2016:250). Toplumsal çıkmazlarda kişi, sadece kendi çıkarını düşünmenin yersizliğini kavrayarak ve kendinden beklenen davranışa göre karar vererek hareket ederken, SDY ile ilgili de şu tespit, Yalçın(2016) ‘yı desteklemektedir. SDY, bireylerin işbirliği içinde olma isteğinden ve diğerlerinin davranışlarına ilişkin genelleşmiş beklentilerinden etkilenmektedir. Toplum yanlısı bireyler, toplumsal çıkmazı kolektif rasyonalite olarak değerlendirip işbirliğine yanaşabilirken, diğerlerini daha heterojen bir yapıda algılayıp, kendilerini diğerlerinin yerine koyarak aynı ya da farklı davranabileceklerini de göz önünde bulundurabilmektedir. Kendi çıkarını düşünen bireyler ise diğerlerini daha homojen algılayıp genelde rekabetçi ya da bireyci olacaklarını düşünmektedirler (Bogaert, Boone ve Declerck, 2008:406-462).

Diktatör⁸ ya da ultimatom oyunları gibi stratejik olmayan yapısı ile diğerlerinin nasıl düşündüğü ya da kişinin nasıl davranması gerektiğine dair beklentilerden de arınmış karmaşık olmayan yapıya sahip olan ölçeğin zayıf olduğu noktalar ise tam istenen kararın bulunamaması ve istenilmeyen bölüşümlerin tercihinin zorlamasıdır. Bu yüzden, beklenmeyen sonuçlar da ortaya çıkarabilmektedir. Sözgelimi bazı çalışmalarda katılımcıların %25’inin karar yapısı sınıflandırılmamıştır (Murphy ve Ackermann, 2013:).

⁸ Diktatör oyunu, adından da anlaşıldığı üzere dikte edilen bir parasal bölüşümü ifade etmektedir. İki taraftan diktatör olan, elindeki para vb.den karşı tarafa karar verdiği kadarını vermekte ve diğer tarafın ultimatom oyunundaki olduğu gibi kabul ya da ret hakkının olmadığı sadece verilen kabul etmek zorunda olduğu bir deneydir, stratejik bir yapısı olmadığından araştırmacılar oyun olarak nitelendirmekten çekinmektedirler. İktisadi adamın diktatör statüsünde karşı tarafa herhangi miktar göndermesi beklenmez; fakat onlarca deneyde ultimatom oyunundan daha düşük de olsa diktatör tarafından pozitif miktar verildiği ve Engel(201) meta analizinde belirttiği gibi ortalama bölüşülen miktar %28,3 iken, kararların %36’sı sıfır olmuştur (Camerer ve Thaler, 1995:213; Engel, 2011:588).Ultimatom oyunu, tezin 4.1 bölümünde detaylı anlatıldığından burada bahsedilmemiştir.

2.3. Empati-Özgecilik Hipotezi

Özgeciliğin tanımına dair bir tartışma düzlemi de özgeciliği psikolojik ve biyolojik özgecilik olarak yapılan ayrım üzerinden tartışmaktır. Önemli olan bir diğer nokta ise, psikolojinin özgeciliğin merkezini ve çevresini anlattığıdır. Empati, bir şemsiye kavram olarak sadece özgeciliği açıklayan değil önce ötekini gözetken davranışları etkileyen ve sempatiyi ortaya çıkaran, buradan hareketle özgeciliğe itki sağlayan bir kavramdır. Bunun yanında, toplum yanlısı davranış olarak nitelendirilebilecek olan diğerlerine faydalı eylemlere nötr ve tanımlayıcı olarak karşılık gelen kavram ile yardım, bağış vb. kastedilirken, diğerkamlık yani özgecilik diğerlerine odaklı olduğundan toplum yanlısı davranışın motivasyonunun gizli ve değerli bir niteleyicisi olarak da değerlendirilmektedir (Saroglou, 2013:2).

Empati-özgecilik hipotezine geçmeden önce olumlu sosyal sonuç yaratan davranışlar olarak geçen toplum yanlısı davranışlar içinde altta yatan niyet dolayısıyla ayrı bir başlık olan özgecilik yanında kişileri yardım etmeye yöneltten diğer sebepleri de özetlemek anlamlı olacaktır.

Şekil 0-5: Batson'a göre yardıma giden üç motivasyonel yol



Kaynak: Dovidio John F., Piliavin Jane Allyn, David A. Schroder ve Louis A. Penner, An introduction to Prosocial Behavior The Social Psychology of Prosocial Behaviour, 3. edition psychology press, NewYork 2012.

Temelde yardım etme ile açıklanan toplum yanlısı davranışlar, Batson’a göre ikisi egoistik temele dayanan üç sebeple ortaya çıkmaktadır. Yardım etmenin ilk yolu, ödül arayışına bağlı olarak egoistik temele dayanan ve sosyal öğrenme ve pekiştirme ile edinilmiştir. İkinci yol ise ihtiyaçlıyı görmenin kişide yarattığı gerilimi azaltmaya yönelik eylemleri, ‘‘negatif durumdan kurtulma modeli’’ni ifade ederken, üçüncü yol özgeci motifin harekete geçmesiyle ortaya çıkan yardımı göstermektedir. Sosyal öğrenme ile kişi sadece nasıl davranması gerektiğini değil aynı zamanda kendisinden nasıl davranmasının beklendiğini de edinmiş olur. Normlara uymak, kişisel ve sosyal ödüller getirirken, uymamak, kötü hissettirebilir, diğerlerinin eleştirilerine konu olabilir. Yine sosyal öğrenmeden elde edilen bir diğer bilgi de yardım etmenin ikincil bir mutluluk kaynağı olduğu ve öz saygıyı geliştirdiğidir. Kişi iyi görünmek ve mutlu olmak için de yardım edebilir. Özetle şekilde gösterilen ilk iki yol ben merkezli açıklamalara işaret etmektedir (Dovidio, Piliavin, vd. 2012: 131-132).

Batson’a göre, yardımlaşma kişilik özellikleri ile de teşvik edilirken, ihtiyaç halindeki birini düşünme durumunu teşvik etmez. Yüksek empati düzeyi neticesinde özgeci motif uyandıysa, yardımdan kaçma imkânı varsa bile kişi, yardım eder. Fakat egoist kişi, aynı durumda kaçmak yardım etmekten daha maliyetliyse sözüm ona kaçtığında diğerleri onu yetersiz göreceksa, yardım etmeye girişebilir. Bunun aksine, empatik ilgi ve özgeciliğin yarattığı itki ile kaçmak kolay olsa bile kişi kaçmaz (Dovidio, Piliavin, vd. 2012: 135).

Davranışsal iktisadın iktisadı, psikolojiyle bir araya getiren yapısı, bize, özgeciliği tartışırken, sosyal psikolojiden de yararlanma imkânını sağlamaktadır. Sosyal psikolog Batson’ a göre, bu açıklamalardan sonra özgecilik, en iyi şekilde empati-özgecilik hipotezi ile açıklamaktadır. Özgecilik, empati-özgecilik hipotezinde diğer bakış açılarından farklı olarak motivasyonel bir durum olarak değerlendirilmektedir. Kıyaslamak adına özgeciliğin diğer farklı kullanımları özetlendiğinde, Rushton gibi davranışçılara göre yardım etmek olarak, ahlaklı eylem olarak, Schwartz ve Howard gibi içselleştirilmiş norm olarak ya da kaçınmacı uyarılma temelinde ortaya çıkan yardım ihtiyacına seyirci olmanın yarattığı etkiyi

azaltmak olarak ifade edilebilir. Bunlardan farklı olarak Batson, özgeciliği diğerrinin refahını artıracak eyleme yol açan ve empatik ilgi ile ortaya çıkan itki olarak değerlendirmektedir (Batson: 2011:24-30).

Buna göre, empatik ilgi, özgeci motifleri ortaya çıkarmaktadır ki birey, kendisinden çok diğerrinin faydasını gözetmektedir. Başlı başına empatik ilginin özgeci motifi yarattığını söylersek, eksik kalacaktır. Diğerrinin ihtiyaç içinde olduğunu algılayan bir empatik ilgi, özgeci motifin ortaya çıkmasını sağlayacaktır. Empatik ilgi, tek bir duygu veya his değil bir grup hissin toplamıdır; sempati, merhamet, yufka yüreklilik, duyarlılık, gam, keder, üzüntü, sıkıntı vb. Tüm bu hislerin toplamına empatik ilgi diyebilmemiz için de, bu hislerin diğerrine yönelmiş olması gerekmektedir. Özgeci motif ise, diğerrinin refahını artırmayı amaçlayan motiftir. Böylece, diğerrinin refahını artırma bir araç değil amaçtır ve bu haliyle de gelişmiş bir korteks tabakasını varlığını gösterir ki bu da çoğu canlı türünde görülmemektedir.

Yine başka bir ilgi çekici nokta, zihin kuramının ortaya koyduğu üzere, diğerrlerinin eylemleri üzerinden karşımızdakinin zihinsel durumuna ilişkin bilişsel çıkarımı yapabildiğimizdir. Empatiyi incelerken, diğerrlerini içeren benlik ifadesine ulaşan zihin kuramı, korteks bölgesinin herhangi eylemi planlamanın yanında diğerrlerinin eylemlerini de algılayan bölge olduğu bilgisine ulaşmıştır. Diğerrlerini algıladığımız sistemle planlı davranışlarımızı yöneten sistem aynıdır. İnsan etkileşiminin temel düzeyi olan birbirimizden gördüğümüzü yapmamızı, taklit edebilmemizi ve böylece dil gelişimini aynı nöral sistem yönetmektedir (Jordan ve Wesselmann, 2015:155). Sosyal davranış, bilişsel, duyuşsal ve davranışsal yeteneklerin birleşmesi sonucu ortaya çıkmaktadır. Sosyal bağlamda uygun davranışları sergileyebilmek de diğerrlerinin ne düşünebileceği/hissedebileceğini anlamakla olacaktır. Dünyaya ilişkin görüşlerimiz de Adam Smith'in vurguladığına yakın bir şekilde diğerrlerinin zihinsel durumlarını içselleştirerek, onlara dünyanın nasıl görüldüğü ve onların yerinde olsaydı nasıl davranması gerektiği ile şekillenmektedir (Değirmencioğlu, 2008:5-9). Özgeciliğin ve empatinin ortaya

çıkabilmesi de diğerlerinin arzu, niyet ve isteklerini kısaca zihinsel durumlarını algılayabilme yeteneğimizle ilişkilidir.

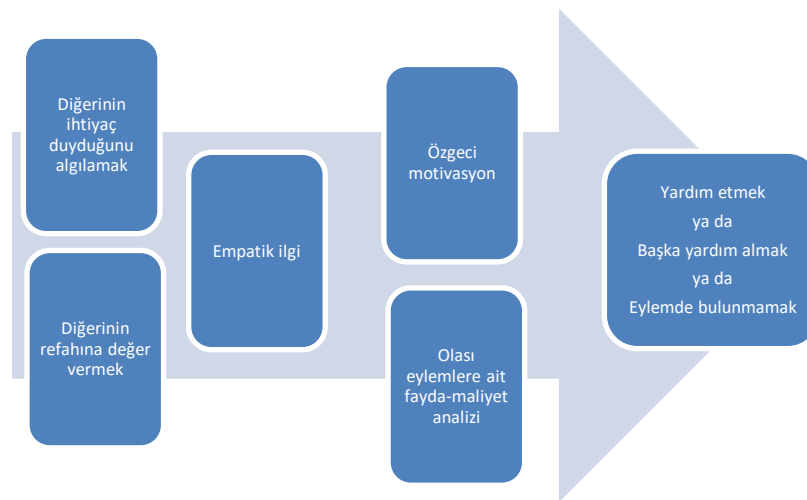
Empati- özgecilik ilişkisini David Hume ve Adam Smith'e kadar dayandırdığı çalışmasında Batson, Adam Smith doğrultusunda özgeciliği, egoizmin karşıtı olarak kullanmaktadır. Diğerine yönelen özgeci motif, her zaman özgeci davranışa dönüşmemekle birlikte, bireye bir maliyetinin olup olmadığı meselesi ise, yazara göre özgeciliği belirleyen etkenlerden değildir. Empatik ilgiden doğan ve diğerinin refahını artırmayı amaçlayan özgecilik, yazara göre, davranışsal iktisatçıların ve evrimsel biyologların altta yatan güdüyü araştırmadan kullandığı yardım etme davranışından, ahlaklı davranış sergilemekten ki bencillik ahlaksızlık olarak değerlendirildiğinde özgecilik ahlaklı davranışa girmektedir, farklıdır. Yine, egoizmin bir alt formu olarak değerlendirilen ve dışsal ödüllerden çok bireyin içsel olarak kazanım elde ettiği, özsaygısını kazandığı yardım etme davranışından ve diğerinin acısını görmekten duyulan rahatsızlığı gidermeye yönelen davranışlardan da farklıdır (Batson, 2011:14-30).

O halde hangi koşullar altında ihtiyaçlı birine empatik ilgi duyduğumuz ve özgeci motif oluştuğunda ne zaman eyleme dönüştüğü araştırma konusu olur. Öncelikle ihtiyaçlı algılanmalı ve refahı önemslenmelidir. Bu noktada, mevcut durum ile arzu edilen refah arasındaki farklılığın tanınması ve dikkatin ihtiyaçlıya yönelik olması gerekir. İhtiyaçlının bu durumdan sorumlu olup olmadığı diğer bir deyişle hakedip hak etmediğini bilmek de sürecin devamı için önemlidir. Şekil 2-2'de göstermiş olduğumuz sözde özgeci teoriler altında "adil dünya hipotezi" olarak adlandırılan anlayışa göre, dünyanın adil olduğuna inanan birey, yaşananların yalnızca hak edilmiş olacağına kanaat getirir. Buradan da, gerçekten bir ihtiyaç ve yardım etme gereği olabileceğini düşünmez. Batson, bu bilgiyle bile empatik ilgimiz neticesinde ihtiyaçlıya yardım edebileceğimizi öne sürmektedir (Batson, 2011:35).

Empatik ilgi ve özgecilik gibi durumların varlığı, aynı zamanda kısmen primatlarla paylaşıyor olsak da insanlara has olan değer sistemi, amaçların varlığı ve ihtiyaçlılığı kavrayabilme yeteneklerinin varlığını göstermektedir. Nussbaum, ihtiyaçlılık durumunu kavrayabilmek için Aristoteles' e dayandırdığı aynı acıları ya

da genel olarak deneyimleri yaşamamız gerektiğini ve algılanan benzerlikle empatik ilginin ortaya çıkabileceğini ifade etse de Batson, gerekli görmemektedir (Batson, 2011:42). Empatiyi bireysel farklılıklara bağlı olarak farklı eylemler üretebilecek olsa da dayandığı bakış açısı alma, hayal gücü, empatik ilgi ve kişisel sıkıntı olmak üzere dört ayrışik boyutta değerlendiren Davis' in aksine, bakış açısı alma ile başlayan sürecin her zaman empati üretmediğini öne sürmektedir (Davis,1983:113). Başta, birey diğerinin refahına bir değer vermiyorsa ya da olumsuz bir yargısı varsa, ortaya empati çıkmaz. Bireylerin empatik ilgisinin oluşması için, diğerinin bakış açısını algılamaya ve onun gibi değerlendirmeye ihtiyacı yoktur; diğerinin refahı için eğer antipatik bir temeli yoksa, genelde insanlar ılımlı bir değere sahiptir. Üstüne üstlük, Batson, Turk vd.(1995)'te yaptıkları çalışmaların sonucunda, bireyin empatik ilgi duyduğu ihtiyaçlının refahını daha çok gözetmekte olduğunu tespit etmiş olup, burada sürecin geriye doğru işlediğini ortaya çıkarmıştır. Birey, "empatik ilgi hissettiysem, diğerinin refahına daha çok değer vermeliyim" şeklinde düşünmekte ve empati için değerın olması gerektiğine vurgu yapmaktadır. İhtiyaç ortadan kalktığında, empatik ilgi de ortadan kalkacaktır fakat değer, kalıcı olandır. Dışsal ya da araçsal değil nihai ve içsel bir değerlendirme, özgeci motif ile ilişkilidir (Batson, 2011:42-43).

Şekil 0-6: Empati-Özgecilik Hipotezine genel bir bakış



Kaynak: Batson, C.Daniel, Altruism in Humans, USA, Oxford University Press, 2011

Özgecilik, bir motif olarak diğerinin çıkarını beklenti gözetmeden düşünmek anlamında Batson'a göre empatiden kaynaklanmaktadır. Daha önce de bahsettiğimiz gibi empatinin tetikleyici olduğu durum kastedilir. Yapılan özgeci eylemin sonuçları ve neler kazanılabileceğinin hesap edilmediği bir özgecilik, gerçek özgecilik olarak değerlendirilmelidir. Bununla birlikte Stephen Post'un da kavrama katkısı şöyledir;

- Bir eyleme özgeci diyebilmemiz için diğerinin refahını doğrudan artırmalıdır. İkincil veya dolaylı olarak ortaya çıkması halinde özgecilik diyemeyiz.
- Koşullar neticesinde ortaya çıkan bir özgeci eylem olamaz. Amaçlı olmalıdır.

Özetle, ödül beklentisi olmadan, ırk, cinsiyet, etnik köken, milliyet gibi ayrımların ötesinde bir kapsayıcılık içeren, iyi niyete dayalı eylemi, özgeci olarak nitelendirebiliriz. İyi niyet, başlangıç noktasını vermektedir ve Batson' daki özgecilik motifi ifadesi, aynı zamanda toplumda ve çevrede değişiklik hayaline ulaşma isteğini de barındıran bireyler tarafından gerçekleştirilir. Biyologlar ya da evrimsel açıklamalar, özgeciliği kendi üreme kapasitesini azaltmak pahasına diğerinkini artırmak olarak değerlendirirken, bahsetmiş oldukları maliyetin karşılanmasını bu motivasyonel durum sağlamaktadır.

Psikolojide ve birçok bilimde farklı açılarla ele alınabilecek özgecilik kavramı ve üst başlık olarak toplum yanlısı davranış, tek bir neden ya da süreçle izah edilebilmesi mümkün olmayan bir yapıya sahiptir. En soyut düzeyde bir süreklilik içinde uzak ve yakın(proximate) değişkenler toplum yanlısı davranışın sergilenmesinde birbirine eklenmektedirler. En uzak değişkenler, insan ruhuna akraba seçilimi ya da bağlanma gibi evrimsel süreçlerden gelenlerdir. En yakın sebepler ise, davranışın sergilenmesini çevreleyen o anki bağlamdır, söz gelimi seyircilerin varlığı, maliyet-ödül karşılaştırması, ihtiyaçlı ile olan ilişki gibi. Bu iki kutup değişken grubu arasında ise gelişimsel süreçler, bireysel farklılıklar, sosyal normlar ve ahlak yer almaktadır (Graziano ve Schroeder, 2015:723).

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

Davranışsal İktisatta Özgecilik

Ana akım iktisadın iddia ettiğinin aksine rasyonel değilsek tercihlerimizi ne belirlemektedir? Sadece kendi çıkarını düşünen iktisadi adamın aksine gerçek insan nasıl davranmaktadır? İktisadi aktörün davranışlarının sosyal alanda yansımaları nelerdir? Aktörler ne zaman kamusal mala katkıda bulunurlar? Bağış davranışını iktisadi olarak nasıl açıklarız? Bu ve benzeri sorular, uzun süredir birçok bilim dalını meşgul ettiği gibi iktisatta da tartışılmaktadır. Aktörlerin grup içindeki fedakârlık davranışları, akraba seçilimi gibi daha pek çok konu ile ilişkili olan özgecilik kavramı, genel olarak ötekini gözeten tercihler şemsiyesi altında toplumsal tercihler içerisinde incelenmektedir. Bu başlık altında aynı zamanda kıskançlık ve eşitsizlikten kaçınma davranışları ile birlikte araştırılmaktadır (Fehr ve Schmidt, 2005: 2). Çalışmanın konusu özgecilik olmakla birlikte çalışma aynı zamanda özgeciliğin ortaya çıkışı ve hangi motiflerden kaynaklandığını keşfetmeyi amaçlamaktadır. Çalışmanın ontolojik soruları ise şöyle ortaya koyulabilir: Özgecilik nedir? Özgeciliği neler ortaya çıkarır ve bu değişkenler arasındaki ilişkiler nelerdir? Çalışmanın kapsamında, Türkiye örnekleminde hangi motifler anlamlıdır? Bunlar, en tartışmalı sorular olmakla birlikte, faydayı nasıl algıladığımız, buradan hareketle de pür özgeci görünürken dahi kendi çıkarımızı düşünen bir birey olma imkânımızı sorgulamaya yöneliktir. Anlaşılmaktadır ki özgecilik kavramı, tartışmalı bir konudur ve kavramsal bir birlik de söz konusu değildir (Seglow, 2009: 2)

Davranışsal iktisat, psikoloji ile iktisadı tekrar bir araya getirerek son yıllarda sıkışan ve hüsrana uğrayan ana akım iktisat için bir çıkış yolu olmuştur. İktisat, en başından beri hazcılık, faydacılık gibi temel varsayımlarını psikolojiden alırken, dönemin yükselen doğa bilimleri modasına uyarak, matematik, geometri ve özellikle de klasik fizikle temasını arttırmıştır. Rasyonel sistemler içinde evrenselci ve yanlışlamaya kapalı ideal tip- Homo economicus'' evrim süreci sonunda ortaya çıkan

Homosapiens ve evrimsel sürecinin yanında tarihsel süreçle ortaya çıkan bireyden soyutlanmış bir iktisadi adamı ileri sürmüştür (Gürkan ve Öziş, 2012: 103-105). İktisadi adamın davranışları, birtakım temel varsayımlar etrafında şekillenmiştir. Bunlara göre, homoeconomicus rasyonel, sınırsız irade gücüne sahip, sadece kendini çıkarını düşünen ve faydasını en yükseğe çıkaran adamdır. Bu varsayımlar, elbette ki fizik ve matematikten etkilenen iktisadın analiz yapabilmesi için elverişli olsa da, ampirik düzeyde varsayımları yanlışlayan birçok örnek bize iktisadi adamın şüpheli olduğunu göstermektedir. Daha gerçekçi bir yaklaşımla, bireyler, kayıptan ve riskten kaçınan, statükocu, hesaplama kabiliyeti sınırlı, eylemlerin maliyet ve sonuçlarını doğru hesaplayamayan ve sistematik olarak hata yapan, kendini kontrol etmekte zaafları bulunan aktörlerdir. Tüm bunların yanında, adalet duygusu, özgecilik, karşılıklılık, empati, sempati, güven, ahlak ve sosyal normlar gibi birçok duygu ve etki altında karar almaktadır (Alm ve Bourdeaux, 2013:92). Dolayısıyla bireyler, varsayılanın aksine sadece kendi memnuniyetini düşünen, herhangi ahlaki motivasyondan uzak, tek amacı, haz olan bir “haz makinası” değil, kendi çıkarlarının aksi yönde bile olsa “doğru olanı yapma” kaygısı güden, sosyal çevre ve normlarla şekillenen bir varlıktır (Hodgson, 2013:10).

Davranışsal iktisat, iktisadi adamın gerçek olanla arasındaki ayrımları ortaya koymakta ve bu sapmaları, genel olarak üç kategoride incelemektedir. Bu kategoriler, standart olmayan tercihler (diğerlerini gözeten tercihler gibi), hatalı optimizasyon (hesaplama kabiliyetinin yetersizliği), sınırlı kontrol (abartılı iskonto) başlıkları ile ifade edilmektedir. Anomali olarak ifade edilen sapmalar, genel olarak beklenen fayda teorisi ve rasyonel seçim teorisinden sapmaları içermektedir. Örneğin, rasyonalite varsayımına dayanan beklenen fayda teorisine göre iktisadi aktörün gelecekle ilgili tercihlerini bugünden yapabileceği ve aynı bugünkü gibi düşünerek karar vereceği iddia edilmiş, fakat Rabin(2002) tarafından yapılan deney, aksini göstermiştir. Kişilere 1 nisan günü sorulan “1 nisanı 7 saat çalışma ve 2 nisan günü tatil mi yoksa 1 nisan günü tatil ve 2 nisan günü 7.7 saat çalışmayı mı tercih edersiniz?” sorusu yöneltildiğinde, bugün tatil ve yarın 7.7 saat çalışmayı tercih ettikleri gözlenirken, aynı soru 1 ocak günü sorulduğunda, daha az çalışmayı içeren ilk tercihten yana oldukları anlaşılmıştır. Böylece, zamanlar arası tutarlılık

kapsamında bugün-yarın ve 90 gün-91 gün sonrası için verilen kararlar arasında bir farklılık olmaması gerektiği ileri sürülürken, gerçekte bireylerin abartılı iskonto ile şimdi ve geleceği farklı değerlendirdikleri anlaşılmıştır (Rabin, 2002: 12-14). Bu ve benzeri anomaliler, özellikle de bilişsel çerçevenin kararları rasyonaliteden saptırdığı “Prospect Theory-Beklenti Teorisi” ile Kahneman ve Tversky tarafından toplulaştırılarak, iktisadi aktörlerin riski ve kayıpları, kesinlik ve kazançlardan farklı değerlendirdikleri, karar alırken “çerçeveleme-referans noktası-ulaşılabilirlik-temsiliyet” gibi bilişsel yanlılıkların etkin olduğu sonucuna ulaşılmaktadır (Kahneman ve Tversky : 1971).

Daha gerçekçi analizler yapmayı hedefleyen davranışsal iktisat, her ne kadar son yıllarda revaçta olsa da, David Hume ‘a ve Adam Smith ‘e kadar dayandırılabilir. Özellikle 1950’lerde Herbert Simon’ un sınırlı rasyonalite kavramını geliştirmesi ve başta optimizasyon problemi yerine yeterliliği öne sürmesi, davranışsal iktisat için önemli bir adım olmuştur. Bu sayede bireylerin en iyi kararı verebildiği/hesap edebildiği iddiası yerine yeteri kadar iyi kararlar verebildiği anlaşılmıştır. 1970’li yıllarda ise, bu kararların hangi mekanizma ile alındığını aydınlatan “heuristic” kavramı ile bireylerin karar alırken belli kısa yollara başvurdıkları ifade edilmiştir. Böylece, sınırsız rasyonel kapasiteleri yerine bireyler, karar alırken çerçeve etkisi, ulaşılabilirlik, referans bağımlılığı gibi bilgi işlemeyi kolaylaştıran süreçler ile kararlarını vermektedir. Burada sadece, bilişsel kısa yollar değil empati, sempati, özgecilik, neşe, kızgınlık, öfke vb. duygular da karar sürecinin şekillenmesine etki etmektedir (Gigerenzer and Brighton, 2009:108-109). Bireyler, faydalarını ençoklaştırmak yerine, karar mekanizmasını etkileyen bu faktörler neticesinde, karşılıklılık temelli veya diğerinin çıkarını gözetken kararlar da verebilmekte ve iktisat yazınının göz ardı ettiği özgecilik temelli kararlar, günlük hayatımızı etkilemektedir.

1960 sonrasında özgecilik, iktisadın araştırma alanına girerek, iki eksenle tartışılmıştır. Bunlardan ilki, özgeciliği bencil ve rasyonel bireye dayanan model içinde incelemek; ikinci yaklaşım ise, farklı modeller geliştirerek incelemektir. Bu dönemde, özgecilik çalışan iktisatçılar, homoeconomicus ile homo ethicus etrafında

ikiye ayrılmıştır. Nobel ödüllü iktisatçılar arasında yer alan Becker, karşılıklılık esasının olmadığı pür özgeciliği fayda maksimizasyonu içinde değerlendirmiş ve bireylerin kendi tüketimlerinden ve gelirlerinden yaptıkları fedakârlığın toplamda fayda düzeylerini düşürmediğini ifade etmiştir. Bu ifadeler “Çürük Çocuk Teoremi-Rotten Kids Theorem” inde özetlenmiştir. “h” kişinin fayda fonksiyonu, “w” kişinin refahından olumlu yönde etkilenmektedir. Bunu özellikle aile ve ebeveynler üzerinden ifade eden Becker, ebeveynlerin fayda fonksiyonlarının kendi tüketimleri ve çocuklarının refahına bağlı olduğu durumda t jenerasyonunda ebeveynlerin fayda fonksiyonu ile çocuklarının fayda fonksiyonunu monotonik transformasyonla bir araya getirmektedir;

$$U_t = V [Z_t, \psi (U_{t+1})] \quad \left(\frac{d\psi}{dU_{t+1}} \right) > 0$$

Çocukların fayda fonksiyonu da kendilerinin ve kendi çocuklarının transformasyonu (birinci jenerasyon için ebeveynlerinin torunları) ile tanımlanabilecektir (Burada aynı zamanda farklı jenerasyonların fayda fonksiyonlarının aynı özelliklere sahip olduğu varsayılmaktadır).

$$U_t = V\{Z_t, \psi\{V[Z_{t+1}, \psi(U_{t+2})]\}\} = V^*[Z_t, Z_{t+1}, \phi(U_{t+2})]$$

Torunlarıninki de kendisi ve kendi torunlarına benzer şekilde devam ettiğimizde, t jenerasyonu için fayda fonksiyonu, şu şekilde tanımlanır;

$$U_t = U(Z_t, Z_{t+1}, Z_{t+2}, \dots)$$

Her bir jenerasyon gelirini ya harcamakta ya da çocuklarına yatırım yapmaktadır. T jenerasyonunun yaptığı yatırım, y_t , bütçe denkliği ile yer değiştirdiğinde t+1 jenerasyonunun t jenerasyonu için bütçesi;

$$Z_t + \frac{1}{1+r} Z_{t+1} + \frac{1}{(1+r)^2} y_{t+1} = I_t + \frac{1}{1+r} e_{t+1} + \frac{1}{1+r} U_{t+1}$$

Eşitliğin sol tarafı, bizlere aile ve sonraki neslin harcamalarını gösterirken, sağ taraf, ailenin servetini tanımlamaktadır. Zincir karşılıklılık olarak da ifade edilen teoride,

diğer nesillerin beklenen harcamaları da ailenin gelecek zenginliğine eşit sayılmaktadır. Denge koşulu şunu ima etmektedir; t jenerasyonunda beklenen zenginlik t-1 jenerasyonunda beklenen zenginliğe, yatırım eğilimine, gerçek piyasa ve şansa bağlıdır.

Aile fertleri, her birinin ne derece bencil olduğu önemli değildir, aile gelirini maksimize etmek isterler. Bundan dolayı da, diğer yararlanıcılar üzerindeki tüm etkiyi içselleştirirler. Sözgelimi, iki kardeşden biri olan Ali'nin kardeşi Ayşe'ye zarar vereceği eylemin aile bütçesine zararı, 500 TL olsun. Bunun sebebi de Ali'nin 1000 TL kendi faydasına bir eylemi neticesinde, Ayşe'ye 1500 TL'lik zararının olmasıdır. Yeterince zengin özgeci bir baba, bu zararı kendi harcamalarından kısararak giderebilir. Ali'nin tüketimini 1000TL'den daha çok kısararak düşürebilir. Ayşe'ninkini de 1500 TL'den daha az olmak koşuluyla vereceği katkı ile düşürmüş olur. Bunun üzerine, Ali, eyleminden vazgeçecektir. Eğer, Ayşe'nin bütçesi yeteri kadar artmış olsaydı, Ali, kendi zararına eylemde bile bulunurdu. Babasının verdiği zarardan daha çok katkı vereceğini tahmin etmektedir. Becker' a göre, bireyin, ötekini -çocukları da olabilir- kendine eşdeğer bir ağırlıkla kayırması da bir nevi egoizme işaret etmektedir (Becker, 1993:278).

Benzeri bir durumu bencil Ayşe'nin eyleminin kendine zararı ve Ali'ye getireceği kâr olarak çevirdiğimizde, eğer aile reisi varsa, ailenin diğer üyelerinin faydaları sadece kendi tüketimlerinden geleceğinden, sözgelimi zarar b, kâr da c olsun, $c > b$ durumunda, aile reisi, Ayşe'ye bir miktar aktarımda bulunacaktır. Sonuçta, bencil bir birey bile aile gelirini ne niyetle artırdığı önemsenmeden, bundan faydalanacaktır. Eğer, tüm aile bireyleri, aile reisi gibi hareket etmeye başlarsa, ne kadar bencil ya da ne kadar özgeci olduklarına bakılmaksızın, eylemlerinin sonuçlarının aile gelirine ve diğerlerine olan etkilerini göz önünde bulunduracaktır. Özetlemek gerekirse, Becker'a göre yeterli bir sevgi, diğer tüm üyelerin de aile içinde birbirlerini kendileri kadar sevdiklerini gösteren bir ortam halini alacaktır (Becker, 1974:19). Bu yeterli sevgi, bir görünmez el vazifesiyle tüm aile birbirini seviyor gibi görünecektir. Çürük çocuk teoremi, kısaca böyle ifade edilirken, Becker' ın ana akımın temalarından uzaklaşmadan aile özgeciliğini dahi ifade edebildiği

görülmektedir. Becker'ın yaklaşımı, Sen tarafından sadece benmerkezci refahla sınırlı kaldığı yönünde yorumlanmaktadır.

Adam Smith'in başta ortaya koyduğu ve kimi iktisatçılar tarafından özgecilik olarak ifade edilen 'sempati' kavramı, Amartya Sen tarafından geliştirilerek, bireyin, diğerlerinin acısından etkilenip acıyı hissetmesinin kendi refahını etkileyeceğini bunun yanı sıra bir acı hissetmeden de yanlış olanı görüp, bu acıyı gidermeye yönelik hareket edebileceği şeklinde taahhüt kavramı ile tanımlamaktadır. Böylece birey, topluma karşı bir ödev olarak diğerinin refah kaybını gidermeye yönelir. Bu noktada, birey ve toplum ayrımı, dikkat çekmektedir. Buradan hareketle, Buchanan da Sen' in benzeri olarak, bireylerin grubun etkisi ile hareket edebileceği sonucuna varmıştır.

Davranışlarımızı etkileyen iki itici güç vardır; bunlar, kendi çıkarını düşünme ve topluluktur. Bireyler, bir topluluğun üyesi olarak, kendi çıkarlarını amaçlamadan karar verebilirler. Ayrıca, grup içerisinde bireyler, sosyal normlar etrafında tetiklenen özgeci davranışları, bir ödev olarak gerçekleştirebilirler (Fontaine, 2006:297-300). Amartya Sen'in sempati vurgusuna geri dönecek olursak, diğerinin acısıyla acı duymak ve sevinciyle neşelenmek, egoistik bir yaklaşıma işaret etmektedir. Aktörün sempatik görünen eylemleri, esasında kendi faydasını sürdürmeye yöneliktir (Shiell ve Rush, 2003:650). Amartya Sen'in tercihlere bakış açısı da, ben merkezliliği yansıtmaktadır. Sen'e göre, ana akım iktisat doğrultusunda üç tür tercih bulunmaktadır; aktörün benmerkezci refahı, kendi refah hedefi ve kendi hedef seçiminden meydana gelmektedir. Aktörün benmerkezci refahı, sempati ve antipati de dahil sadece kendi tüketimine bağlı bir refah tanımıdır. Kendi refah hedefi, diğerlerinin durumu kendi refahını etkilemeyecekse, bunların fonksiyona dâhil olmadığı refah maksimizasyonu olarak ifade edilmektedir. Hedef seçiminde ise, kişinin kendi amaçlarına ulaşması tanımlanırken, bu eylemi diğerlerinin refahını düşünmek sınırlandırıyorsa, kendi amaçlarını şekillendirmiyorsa, bu da dışarıda tutulur. Böylece, geriye, sempatinin ancak kendi refahını etkilediğinde, fonksiyona dâhil edildiği bir fonksiyon kalmaktadır (Sen, 2005:6-7).

Standart oyun teorisi üzerinden mahkumlar çıkmazı oyununu da değerlendiren Amartya Sen, bu oyun ile aslında bencilliğin nasıl zarar verdiğinin görüldüğünü belirtmektedir. Sosyal olmayan bir optimal nokta, bireylerin ana akım doğrultusunda seçim yaptıklarında ortaya çıkacaktır. Fakat Sen, bireylerin sadece maksimizasyon değil örneğin sosyal adalet gibi başka amaçlarının da olabileceğini öne sürmektedir. Yine, taahhüt yaklaşımı ile birey ana akımın aksiyomlarını ihlal etmeden, ben-merkezli refahtan sapmadan eylemde bulunacaktır. Mahkumlar çıkmazı için de fark yaratacak olan yaklaşım, kendi refah hedefinin bir uzantısı olan hedef önceliğinin yani sadece fizibilite kapsamında değerlendirdiği kendi amaçlarını incelemek yerine davranış kurallarının kabul edilmesidir. Genel davranış kurallarının kabul edilmesiyle, özsevginin de yanlış beyanının önüne geçilerek, tahmin edilenin aksine doğal seçim ve hayatta kalma açısından da kar maksimizasyonundan daha iyi bir denge ortaya çıkabilecektir. Taahhüt, bir tür benmerkezci amaçtan vazgeçme ve bir davranış normu olduğunda da sistematik ve dolayısıyla istikrarlıdır (Sen, 1985:347-349).

Margolis'in "Selfishness, Altruism and Rationality" adlı eserinde, kendini grup içinde tanımlayan birey, ikili bir fayda yapısına sahiptir. Bunlar, yazarın bir benzetme ile ifade ettiği sözüm ona Smith isimli bir şahsın grup çıkarından elde ettiği faydası G-Smith ve kendi çıkarına dayanan faydası S-Smith 'tir. Gruptan elde ettiği fayda olan G-Smith, Smith'in topluluğun durumuna dair algısını ortaya koyar ve Smith de bu topluluğun içindedir; S-Smith ise, Smith'in topluluktan bağımsız olan durumunu ortaya koymaktadır. Burada, rasyonel seçim çerçevesince açıklanmaya çalışılan özgecilik, sosyal sorumluluk ve topluluğa aidiyetlik hislerinin bir benzeri olarak düşünülmekte ve bireyin kaynak dağılımının adil olarak ve sadece kendini değil aynı zamanda toplumu da etkileyeceği üzerinde temellenmektedir. Adil dağılım sayesinde birey, görevini yerine getirmenin verdiği haz ve adil dağılımın yarattığı huzuru elde edecektir. Yazar, bu yeni modeliyle, rasyonel modelle sosyolojik olanın arasında köprü kurarak, aslında rasyonel modeli genişletmiştir (Margolis, 1982: 10-13; 59).

İktisatçılar için birey, *homo economicus*, kendini önemseyen bir karaktere sahip olarak modellenir. Kendini önemseyen bireylerin sadece iktisadi etkileşimin sonuçlarıyla ve kendi kazanç ve kayıplarıyla ilgilendikleri öngörülmektedir. Yine, iktisat, varsayımların kendisini değil geleceği öngörebilme kapasitesini önemsemiş ve ampirik incelemeyi göz önüne almamıştır. Benzer bir yaklaşımla, biyoloji de iki temel varsayım üzerine inşa edilmiştir. Bunlar, kapsayıcı uyumluluk ve karşılıklı özgeciliştir (Gintis vd. 2005:7). Buradan hareketle, iktisat ve biyoloji, hayvanlar âleminde karşılaşılmayan işbirliğinin ortaya çıkışını adalet temelli özgeciliğe dayandırmaktadırlar. Politikada, aile kurumunda, komşuluk ilişkilerinde, okullarda, firmalarda ve nihayetinde piyasada, benzeri görülmemiş bu işbirliğinin altında, dürüstlük yataken, ortaklar, üstü kapalı bir anlaşma etrafında özgeci davranacaklarını ve imkân dâhilinde olsa bile birbirlerini dolandırmayacaklarını öngörmektedirler. Böylece, kurumların temelinde, özgeci işbirliği, itici bir güç olarak ortaya çıkmaktadır. Bireyler, doğrudan veya dolaylı olarak uzun dönemde bir karşılık üzerine, diğerinin çıkarları için işbirliğine gidecektir (Fehr ve Rockenbach, 2003:137). Kapsayıcı uyumluluk etrafında, bencil bir aktör bile herhangi bağı olmadığı başkasına karşı ileride karşılığını göreceğini hesap ederek, özgeci yaklaşabilmektedir. Böylece, biyoloji ve iktisat, uzlaşma yakalayarak Richard Dawkins'in "selfish gene-bencil gen" i etrafında, toplulukları bencil aktörlerin birlikteliği olarak yorumlamakta ve hayatta kalma makinası olan bireylerin ancak kendi çıkarlarının peşinde koşacağını ve özgeci görünseler de, uzun dönemde karşılık bekleyerek, yine bencil olmaya devam edeceklerini belirtmektedir (Gintis vd., 2005: 8).

Bunun yanında, Fehr ve Fischbacher (2003) 'e göre, birbirini tanımayan herhangi iki kişiyi yoldan çevirip deneye tabi tutsak, defalarca tekrarlansa dahi karşılıklı özgeci motivasyonla işbirliğine girdikleri gözlenecektir. Yaptıkları çalışma kapsamında bazen üç aylık gelire denk gelebilecek düzeyde para ile oynattıkları Ultimatom Oyununda katılımcıların çoğunun, karşı taraftan gelen %25'in altındaki teklifleri kabul etmediği ve böylece oyunda hiçbir gelir elde etmedikleri görülmüştür. Bu sonuç, bize, katılımcıların her zaman rasyonel davranmadıklarını ve kendi çıkarlarını ençoklaştırmaya çalışmadıklarını göstermektedir. Verilen teklifin

çevrilmesi üzerine, kendisine maliyeti olan bu cezalandırma davranışı, özgeci cezalandırma olarak yazında incelenmekte olup, cezalandıran tarafından adaletli davranmayanın cezalandırılarak, sosyal normlara uyması hedeflenmektedir (Fehr ve Fischbacher, 2003:786). Bu noktada, işbirliğini artıran özgeci cezalandırmaya yönelik şu soru, akla gelmektedir; katılımcılar, özgeci olmayan niyeti mi yoksa adaletli olmayan teklifi mi cezalandırmaktadır? Başka bir deneyle, Moonlighting Oyunu ile katılımcıların adil olmayan niyeti cezalandırdıkları sonucuna ulaşılmıştır (Gintis vd. 2005: 19). Burada, özgeci davranış kapsamında değerlendirdiğimiz özgeci cezalandırma davranışı, görünürlüğü azaldığı durumlarda, kişilerin itibar elde etme imkânı düştüğünde, dramatik bir şekilde düşmektedir. Bireylerin adaletin koruyucusu olarak tanınma isteği, özgeci cezalandırmaya teşvik etmekle birlikte, Rebekka ve Chirstine(2010), kamu malı oyunlarında⁹ ya da genel olarak adaletli olmayan teklifler karşısında ortaya çıkan cezalandırmayı katılımcıların hissettikleri öfkeye de bağlamayı önermekte ve tespit ettikleri üzere, özgeci cezalandırma davranışı sergileyen katılımcıların %84'ü büyük kızgınlık hissettiklerini ortaya koymaktadır. Buradan hareketle, özgeci cezalandırma, sadece adalet duygusuna değil intikama da dayandırılabilir. Bunların yanında, bireyler, sosyal adaletsizlik karşısında duydukları suçluluktan kurtulma ve kendini iyi hissettiren duyguları (sıcak parıltı-warm glow) yaşamak amacıyla özgeci davranabilirler (Rebekka ve Chistine, 2010:275). Sonuç olarak, bireyler, kendi çıkarlarını hesaba katmaya devam ederler. Böylece, özgecilik, sonuçları itibariyle bencillikle değerlendirilebilir. Bireyler, her zaman ne özgeci ne de bencildir, karşılıklı özgeci ve bağlam bağımlı olarak hareket ederler ve çoğunlukla bencilken, adil toplumsal düzen içerisinde, özgeci davranırlar (Gintis vd, 2005:9).

Özgecilik hem iktisatta hem de psikolojide toplumsal tercihler ve toplum yanlısı davranışlar üzerinden incelenmektedir. “Sosyal Davranışı Açıklamak” isimli

⁹ Kamu malına gönüllü katılım üzerinden tasarlanmış olan kamu malı oyunları, genel olarak bir grup katılımcıdan kendilerine verilen para vb. maddi miktardan her katılımcının vereceği miktarla oluşan ortak havuza istedikleri miktarda katkıda bulunmaları istenir. Elleri kalan miktar kendi özel hesapları olurken, havuzda toplanan para bir çarpanla çarpılır ve katılımcı sayısına bölünerek, eşit olarak tüm katılımcılara paylaşılır. Katılımcıların katkıda bulunmadığı durum, bedavacılık, rasyonel olmakla birlikte, tüm miktarın ortak havuza verilmesi de yüksek kazanç sağlamaktadır.

eserinde siyaset bilimci Jon Elster, özgeci motivasyonları 3 başlık altında incelemektedir. Bunlar alt başlıkları ile birlikte, aşağıdaki gibidir;

❖ Ahlaki Normlar

- İhtiyaçlıya yardım
- Eşit paylaşım sorunu
- Kantçılık (ödev anlayışı)

❖ Sosyal Normlar

- Etiket normları
- İntikam normları
- Para kullanımını düzenleme normları

❖ Sözde Ahlaki Normlar

- Karşılıklılık
- Şartlı işbirliği

Bunlardan ahlaki normlar, proaktif yani ileriye dönük ve öngörülü iken, sosyal normlar ve sözde ahlaki normlar şartlı olup, tepkiseldir. Başkaları bizi gözlediğinde ya da biz, başkalarını gözlediğimizde devreye sosyal normlar ve sözde ahlaki normlar girmektedir, fakat herhangi şarta bağlı olmayan şartsız motiflerden kaynaklanan davranışlar, ahlaki normlara işaret etmektedir. Dolayısıyla, bir davranışa özgeci diyebilmemiz için, tepkisel değil proaktif ve şartsız olması ve yardımda bulunanın kimliğinin bilinmemesi gerekir. Özgeci görünen davranışlar farklı duygusal itkilerden ortaya çıkabilmektedir (Elster, 2007:130-132). Sosyal kuralların ihlali, gözlemcide küçümseme ve eylemcide utanca sebebiyet verirken, sosyal kuralları sürdürmede de etkilidir.

İktisadi aktörlerin neden özgeci davrandığı sorusuna en genel yanıt, karşılıklılık olarak verilmektedir. Doğrudan ve dolaylı olarak ya da güçlü olarak da farklı işlevleri ile tanımlanan karşılıklılık kavramı, özgeci davranışta temel motiflerden biri olarak belirlenmiştir. Her ne kadar karşılık beklemek, bencil gibi görünse de, özellikle hediyeleşme kavramı üzerinden toplumsal bir kurum ve insanlık tarihinin ilk sosyo-ekonomik ilişkilerinde belirleyici bir kavram olmuştur. Bununla birlikte, karşı tarafla ilgili hiçbir bilginiz yokken ve görünürde bir fayda

yokken, ultiatom ve diktatör oyunlarında işbirliği yapmak ve paylaşmak ‘‘Tit-for-Tat-kısasa kısas’’ olarak da anlaşılan güçlü karşılıklılık ilişkisi ile açıklanmaktadır. Burada, Adam Smith’in de belirttiği gibi karşı tarafla ilgili hiçbir bilgi yokken, diğerinin kendi olduğumuz ve davranacağımız gibi davranacağına inanmakta ve karşı tarafı kendimiz gibi görmekteyiz. Dolayısıyla, bu tarz oyunlarda hiçbir katkıda bulunmadan karar vereceğini öngörmek yerine işbirliğine yani Nash dengesine yöneliriz (Bennett, 2016: 11). Davranışsal iktisatta özgeciliği ölçmek için kullanılan ultimatör ve diktatör oyunlarında, dikkat çekici bir diğer nokta da, aktörlerin bu işbirliği ya da paylaşım olarak adlandırılan gelir dağıtımında karşı tarafın yapılan paylaşımını geri çevirmesi ve cezalandırması ihtimali üzerine, bu cezalandırmanın olmamasını sağlayacak düzeyde işbirliği ile başlamasıdır. Dolayısıyla, bu işbirliğinin özgecilik olarak değerlendirilmesi zordur (Bennett, 2016: 67).

Özgeciliği rasyonel model içerisinde çıkmadan fakat bencillik temelli analizden de farklı olarak yorumlayan Khalil(2003)’e göre, özgecilik, ihtiyacı olana gönüllü olarak yardım etme davranışdır. Khalil, iyilik ve hayır olarak ele aldığı özgeciliği üç rasyonel yaklaşımla açıklamıştır. Bunlar, egoist, benmerkezci ve alter merkezci yaklaşımlardır. Egoist yaklaşıma göre birey, özgeci davranırken, gelecekteki faydasını hedefler. Bu yaklaşım, karşılıklılığa denktir ve biyolojide de ifade edilen karşılıklı özgecilikle eş değerdedir. Benmerkezci yaklaşımda ise, bireyin faydası içerisinde alıcının faydası da bulunmaktadır ve birey, özgeci davranışı sonunda, ihtiyaç sahibinin yaşadığı mutluluğu görmekten haz duymaktadır. Bu yaklaşım da, daha sonra açıklayacağımız sıcak parıltıyı hatırlatsa da yazara göre evrimsel biyoloji ile açıkladığımız kapsayıcı uyumluluk doğrultusunda, bireylerin hayatta kalma oranlarını yükseltmeye yönelik akraba seçiminden, kan bağına kadar uzanan özgeci davranışları açıklamaktadır. Son olarak alter merkezci yaklaşımda ise, bir karakter özelliği olarak ele alınan özgecilik, yapay seçim sonucunda ortaya çıkmaktadır. Bireyler, sosyal yanlı eğilimleri neticesinde, özgeci davranırken, moral gen bağış yapanın, alıcının faydasını tamamen algılayabilmesini sağlamaktadır. Yine, bu yaklaşım da, biyolojideki grup seçilimine atıfta bulunur (Khalil, 2003: 99-104).

Ayrıca, sosyal psikolojide, yardım etmenin sebepleri arasında sayılan sosyal öğrenme sürecinden yardımlaşmanın iyi bir davranış olduğunu öğrenen birey, toplumsal olarak doğru olduğunu öğrendiği gönüllülük vb. eylemleri genelde diğerlerinin beklentilerini yerine getirmek amacıyla gerçekleştirmektedir. Normlara uymak aktöre ödül de sağlayabilmekte, fakat aksi durumda aktör, sosyal ceza ve bireysel olumsuz duygular yaşayacağından, bunlardan kaçınmak ve sosyal ödüllere ulaşmayı hedeflemektedirler. Yardımlaşmaya eşlik eden normlar, adalet ve karşılıklılık duygusu ile sosyal sorumluluktur (Dovidio, Piliavin, vd., 2012:111). Aşağıda da değinileceği üzere, iktisadın özgecilik bulgularına da öncülük eden karşılıklılık normu, yapısal ve içselleştirilmiş bir normdur.

3.1. Rasyonalite Kavramı Açısından Özgecilik

İktisat, özelde ise ana akım iktisat, sosyal bilimler içerisinde felsefeden uzaklaştırdığı rasyonaliteyi araçsalılık olarak kullanan bilim dalıdır. Özellikle 1950'den sonra açıklanmış tercihler bağlamında rasyonalite, "içsel tutarlılık" formunu almıştır. David Hume ise, doğada böyle bir düzen ve rasyonun insan zihniyle uyuşamayacağını belirtmiştir. Tam da bu yüzden, araçsal rasyonalite tanımını ilk kez David Hume vermektedir. Hume'a göre tutku, akılla çelişmektedir, dolayısıyla birey amaca uygun olmayan araçları seçebilmektedir. Bu durumda, ancak akıl doğru araçları seçecektir. Tutkular, amaçları verirken, akıl da uygun araçları seçer. Adam Smith de Hume gibi akla, hakikat peşinde koşmayı değil, toplumsal hayattaki genel düzeni izleme görevi verir. Araçsal rasyonaliteden bahsetmese de, Smith'te de bireysel çıkarlara göre hareketin sağladığı genel yarar etrafında örgütlenmiş bir doğal düzen fikrinin temelde rasyonaliteye dayandığı görülmektedir (Yılmaz, 2009: 66-67).

Dar anlamda rasyonalite, inanç ve arzular ile neden oldukları davranışlar arasında tutarlılık anlamına gelmektedir. Geniş anlamda ise, inanç ve arzuların tözel olarak rasyonel olması, diğer bir deyişle kanıtlara dayanması anlamına gelmektedir. Aynı zamanda inanç ve arzular olarak ifade ettiğimiz nedenlerin yol açtığı davranışın nedenleri olması ve o davranışa bilinçli bir şekilde neden olmaları beklenmektedir.

Böylece, rasyonalite, sergilenen davranışın failin inancına göre arzularına ulaşmasının en iyi yolu olduğudur. Tercihlerle yönlendirilen eylemler için tutarlılık koşulu, geçişliliktir. Seçenek dizilişleri olarak da tanımlanabilen tercihler, gelecek tüketim daha az ağırlıklandırılmak üzere, devamlılık koşuluyla modellenmiş olurlar. Karşımıza, tutarlı tercih/plan/öngörülerıyla rasyonel insan; rasyonel insanın tamamlanmış ve devamlı tercihleri ve bencilliği neticesinde de iktisadi insan-homoeconomicus- ortaya çıkar. Böylece, iktisadi adamın başkalarının refahı için duydukları kaygılar, ana akımın varsayımlarınca bertaraf edilmiştir (Elster, 2008: 19-26).

Farklı türde ençoklaştırıcı ya da en tutarlı yolu sağlayan davranışları birbirinden ayıran etmenler, ortamın doğası ve eyleyenin bu doğayı nasıl algıladığı üzerinedir. Açıklayacak olursak, ortam, parametrik olabilir ya da stratejik olabilir; aktör, doğayı kesinlik, risk ve belirsizlik olarak değerlendirir. Kesinlik üzerinden parametrik bir ortamda, standart optimizasyon kullanılırken, riski içerdiğinde, beklenen değer teorisi ile analiz yapılır. Stratejik bir ortamda ise, oyun teorisi devreye girer ve davranışları üç farklı tür bağıllık üzerinden belirler. Bu bağıllıklar, aktörün ödülünün herkesin ödülüne bağlı olması(özgecilik ve kıskançlık yoluyla), aktörün ödülünün herkesin eylemine bağlı olması(genel toplumsal nedensellik yoluyla) ve aktörün eyleminin herkesin eylemine bağlı olmasıdır(stratejik akıl yürütme yoluyla). Fakat burada göz ardı edilen şey, aktörün arzularının da herkesin eylemine bağlı olması, yani bireysel tercih ve planların köken itibarıyla toplumsal olabileceği fikridir. Uyumluluk ve konformizm, bu tür nedenselliklere örnektir. Aktör, diğer insanlar gibi olmak ya da bunu arzulama güdülerine sahip olabilmektedir (Elster, 2008: 27-28;39). Yine bu güdüler, ileride göreceğimiz toplum yanlısı davranışları da etkileyecek güdülerdendir.

İktisadi adamın içsel tutarlılık şartı ile rasyonel davrandığı, alternatifleri aksiyomlara (yansıtma, tamlik, geçişlilik, süreklilik, doymamışlık ve dışbükeylik) uyumlu bir şekilde dizebildiği varsayılırken, “bencil olması” aktörün karakterine eklenmiş bir unsurdur. Bencillik unsuru, aynı zamanda Adam Smith’ten bu yana en eski ve popüler olanıdır. Tutarlılık ve bencillik arasında ortak bir zemin olmasa da,

ana akım iktisat için aktörün olasılık dağılımlarına bağlı oluşturulmuş olan seçilmiş eylemin beklenen değerini maksimize eden davranışta bulunacağı anlamına gelmektedir. Böylece, bireysel çıkar peşinde koşmak ile ilişkilendirilen rasyonalite neticesinde, iktisatta etik ile ilgili yaklaşımlar, göz ardı edilirken, bireysel çıkara uygun olmayan davranışlar irrasyonel olarak tanımlanmış olmaktadır (Yılmaz, 2009: 123-125). Bireyler, aynı zamanda fiyat sinyalleri neticesinde kendi çıkarlarını ençoklaştıran tutarlı tercihlerde bulunurken, niyetlenmedikleri şekilde bir toplumsal düzen de ortaya çıkar, bundan dolayı ‘‘görünmez el’’ benzetmesine ihtiyaç vardır. Edgeworth’a göre, arbitraj olanaklarıyla rekabetçiliğin varlığı toplumun iyiliği için önemlidir. Bencil aktörlerin arasında geçen arbitraj temelli mücadele temelinde, toplum için de en iyi toplam fayda seviyesine ulaşılacaktır (Sen, 1977:320).

Amartya Sen, işi gerçek insanlarla olan iktisadın insanı anlamaya çalışırken dar anlamda rasyonaliteye ve bencillik kavramına başvurmasını ve bilinci yerinde gayri ahlaki birey ile modern iktisadın tarihsel gelişiminde etğin bir yan ürün haline gelmesini ilgi çekici zıtlıklar olarak nitelendirmektedir. Sen’e göre rasyonalite, gerçek eylemlere yönelik bir aracı olabilir; fakat rasyonel eylemi ‘‘doğru’’ olarak nitelemenin belli başlı zorlukları vardır. Ahlaki davranışı tamamen mantıksız sayamayacağımız gibi, her zaman içsel tutarlılığa sahip kararlar veren bireyler olduğumuzu da iddia edemeyiz. Rasyonel davranışın doğasını, sadece tutarlılık ve çıkar maksimizasyonu olarak tanımlamanın yetersizliği yanında, gerçek davranışı rasyonel davranış olarak tanımlamak da birbiri ile karıştırılan iki noktadır. Ayrıca, Sen rasyonaliteyi bencillikle eşit görmenin de zarar verici olduğunu ifade etmektedir. Adam Smith, Ahlaki Duygular eserinde, ihtiyatlılık kavramı ile akıl ve kavrayış birlikteliği, kendi kendini telkin ve irade gücü ile sempati ve öz disiplin anlayışları bir arada anılırken, ayrıştırılmış ve bağımsız olmaksızın, bireyin kendisini bir dünya vatandaşı olarak görmesini istemektedir. Bu konseptle beraber Adam Smith’e göre, ‘‘hümanizm, adalet, cömertlik ve kamu yararına çalışmak’’ en faydalı erdemlerdendir. Amartya Sen ise, iktisatçılara bu unsurların nasıl gözden kaçtığını sormaktadır (Sen, 1987: 2-15; 22-23).

İhtiyat kavramı, Adam Smith'te araçsal rasyonaliteyi ikame eden bir kavramdır. Bu kavramla ifade edilmek istenen şunlardır;

- ❖ Eylemlerin sonunda ortaya çıkabilecek uzak sonuçları, yarar ve zararları sezebilen üstün sebep ve kavrayış
- ❖ Gelecekte bir haz elde etmek ya da bir elemenden kaçınmak için, bugünkü hazdan vazgeçebilmeyi veya eleme katlanabilmeyi sağlayan kendine hâkim olma (bir nevi çoğu aza tercih etme halidir) (Kırmızıaltın, 2017: 49).

Soyutlama düzeyi Ricardo ile artan iktisatta, J.S. Mill'le ihtiyat kavramı yerini azami faydaya bırakmış ve faydacı felsefe ile bağ kuran iktisatta bundan sonra marjinalist devrimle bireyin güdüsü, haz ve eleme bağlı olan fayda düzeyine ve faydanın azamileştirilmesine indirgenmiştir. Menger'de ise ihtiyaçların en mükemmel tatmini ile metodolojik bireycilik iktisadın temel dayanağı haline gelmiştir. Menger'in metodolojik bireyciliği, iki önermeye indirgenecek olursa, bunlardan ilki, ekonomik faaliyetin toplum, sistem, tarih gibi soyut kategorilerle değil, yalnızca bireylerin aldığı somut kararlarla açıklanabilecek olması; ikincisi ise, insan davranışlarının amaçlı davranışlar oluşu ve dolayısıyla amaç-arac ilişkisi bağlamında anlaşılabilirliği (Yılmaz, 2009: 82-83). Bundan sonra, ana akım iktisadın giderek soyutlaştığı ve felsefî ve psikolojik içerikten arındırıldığı, nihayetinde Pareto ve Samuelson'la tutarlı tercihler ve Savage'in rasyonel seçimler olarak tanımladığı araçsal rasyonalite düzeyine ulaştığı görülmektedir (Kırmızıaltın, 2017:82).

Ana akım iktisadın içinde eleştirileri değer gören iktisatçı Amartya Sen, en başta kendi çıkarını düşünen bireyden faydacılık yaklaşımına ulaşırken, gerçek davranışın tanımlayıcısı olarak sadece "egoizmin" kabul edildiğine dikkat çekmektedir. Bu noktadan hareketle, bireyin başta ailesi, işi vb. sosyal sınıfların içerisinde bulunması, egoizmden başka alternatiflerin olduğunu da göstermektedir. Yazarın vurguladığı dikkat çekici bir nokta da, Herbert Spencer'in "Data of Ethics" adlı eserinde aktörlerin mutluluğunun bir kısmının karşılıklı olarak diğerlerinin mutluluğunu düşünmekten geçtiğini belirtmesidir. Burada, ana akım iktisatçılardan farklı olarak iki ayrı kavramla sadece kendi çıkarını düşünen iktisadi adamın kendi

deyişyle ‘‘ahmak’’ tarafını aydınlatmaktadır. Bu kavramlar, sempati ve taahhüttür. Sempati, diğerinin durumundan bireyin kendi refahının da etkilendiği hale işaret ederken, taahhüt kavramı, bireyin refahını etkilemese de diğerinin kötü olan durumundan etkilenip, bu durumu değiştirmek için harekete geçmeyi ifade etmektedir. Taahhüt yaklaşımı, kişisel seçim ile kişisel refah arasında ayrıma işaret ettiğinden, ana akımın belirttiği seçim ve refah arasındaki bağlantıyı kopardığı, insanın adalet gibi daha kapsamlı değerlerle kişisel çıkarının aksi yönde refahını azaltabilecek kararlar alabildiğini ifade etmektedir (Boz, 2012: 10). Anlaşılmaktadır ki, taahhüde dayanan bir davranış, egoist olmayana kapı aralamaktadır (Sen, 1977:326).

Özgeciliğin varlığını duygusal durum ve empati mekanizmasıyla açıklayan bunun yanında kişisel çıkarla güdülenen ya da bireyin kibrinden kaynaklanan bir yardımseverliğin de nihayetinde kabul edilebilir olduğunu düşünen Adam Smith’in aksine Amartya Sen için, duyguların işe karıştığı bir özgecilik gerçek özgecilik olarak nitelendirilemez.

‘‘Şayet diğer insanların çektikleri azabın farkında olmak sizi rahatsız ediyorsa, bu bir merhamet meselesidir... Merhamet üzerine kurulmuş bir davranışın büyük ölçüde bencilce olduğu ileri sürülebilir zira insan diğerlerinin hazzından haz alıp çektikleri acılardan acı duyabilir ve böylece kendisinin işe yarar biri olup olmadığına dair arayış, böylesine merhamet jestleriyle desteklenebilir. ’’

Dolayısıyla, ihtiyaçlı birine ne kadar acırsak, ihtiyaçlının sıkıntısını gidermek için de o denli bencilce davranmış oluruz. Gerçek özgecilik, hiçbir duyguya kapılmadan soğukkanlı bir kanaatle gerçekleştirilendir. Taahhüt yaklaşımının da bu fikre dayandığı söylenebilir (Ridley, 2011:32).

Ahlak felsefesi açısından faydacılık ve sonuçculuk anlayışına dayanan ana akım iktisat için birey, diğerine yönelen özgeci davranışları ya kendi seçtiği arkadaşları, akrabaları gibi yakınlarına sergileyecek ya da gelecekte bir kazanç ve karşılık beklentisi ile gerçekleştirecektir. Bu noktada, en anlamlı katkı, Amartya Sen’den gelmiştir. Taahhüt yaklaşımı, bireylerin prensipleri, görevleri ve değerlerine göre hareket edebilecekleri bir alan açmıştır. Bireyin kendi çıkarına yönelik olmayan, kanaat ve prensipleriyle güdülendiği tercih, azalan marjinal fayda ve fırsat maliyeti

olmadan ortaya çıkmakta ve sonuçlarına bakmaksızın eylemin doğası karar vermede etkin olmaktadır(White, 2011: 15-16).

Taahhüt yaklaşımı, kötü durumun iyileştirilmesi beklentisi ile gelişirken, aktör refahını artıracak başka alternatif seçimlerin aksine refahını azaltacak seçimler de yapabilecektir. Yapılmadığında pişmanlık duyulacağı düşünülerek değil de görev bilinci ile eylemi tercih etmeyi ima etmektedir. Taahhüt, daha az olanı tercih etmek anlamında, varsayımların tersinedir. Seçimin bir parçası olduğunda, kişisel refah ile kişisel seçim arasında engel oluşturmakta, fakat sadece kişisel çıkara göre ihtiyacın belirlendiği ve sadece refahı buna göre tanımlayan tercih setinden de kurtarmaktadır. Amartya Sen, geleneksel iktisatta kişisel seçim ve kişisel refahın sadece tercih kavramı ile açıklanması ve üstüne üstlük açıklanan tercihler yaklaşımı ile bireyin gözlenen seçimlerinin kendisi için maksimum faydayı sağlayan tercihlerini gösterdiği tezinin yetersiz ve sınırlayıcı olduğunu meta tercih sıralaması yaklaşımıyla da göstermektedir (Sen, 1977:326-336).

Meta sıralama önerisi, Harsanyi'nin tercihleri ahlaki tercihler ve sübjektif tercihler olarak ikiye ayıran modelinden temellenmektedir. Kişisel olmayan, sosyal gerçeklikleri temsil eden etik kaynaklı tercihler, ahlaki tercihler olarak tanımlanırken, sübjektif tercihler, kişisel olarak iyi görülen ve seçilen ile kişisel çıkarları bir araya getirmekte ve ana akımın dışsallık olarak değerlendirdiği sempatiyi de içine almaktadır. Bu anlamda, taahhüt iki yapı içine de dâhil edilmez. Sübjektif olan, fayda fonksiyonunu açığa vuran tercihleri temsil ettiğinde, taahhüt kişinin niyeti içinden elenmiş olur ve gerçekleşen seçimler, eğer taahhüt kaynaklıysa belirsizlik yaratır. Bunun yanında, Sen, ikili yapının yetersiz olduğunu ve bir tercih sıralaması, diğerinden iyi iken, üçüncü bir tercih sıralamasından kötü olabileceğini öne sürmektedir. Örneğin, ahlaki yargılarımızı ortaya koyacak bir tercih sıralaması, yalnızca en ahlaki olanı göstermenin yanında meta yaklaşımla değerlendirme genişletilebilir. Alternatif eylemlerinin karşılıklı birleşimlerini içeren bir X setimiz olsun. Bu set içerisinde üç sıralamaya sahip olduğumuzu varsayalım. Bunlardan ‘‘A sıralaması’’, kişisel refah sıralamasını, ‘‘B sıralaması’’ sempatiyi de göz ardı eden izole bir kişisel çıkar sıralamasını ve ‘‘C sıralaması’’ ise, kişi tarafından

gerçekleştirilen seçimlerin sıralaması olsun. Bunların yanında, en ahlaki olan ‘‘M sıralaması’’ da yer alsın. M sıralaması, bunlardan biri olabilecekken bunlara uzak bir sıralama da olabilir. A sıralaması, sempatiyi de içeren dolayısıyla diğerlerinin hoşnutluğunu ve acısını hisseden bir kişinin tercihleri olarak, B sıralamasından üstün olsun. Bu, kişisel çıkarın kısmen ahlakla uzlaşmasına izin veren bir sıralama anlamına gelir. Dolayısıyla gerçek seçim de ahlaki olarak kişisel çıkarı sürdürmekten daha üstündür. M ise bunlardan daha üstün olabilir. Sıralama şu şekli alır; $M > C > A > B$. Bu yaklaşım, her ne kadar kısmi olsa da refah farklılıklarını görmeyi sağlar. Aynı zamanda, örneğin ‘‘Keşke vejetaryen gıdaları daha çok sevsem’’ ya da ‘‘Keşke sigarayla bu kadar çok sevmeseydim’’ gibi tercihleri de sıralayabilecektir. İç gözlem ve iletişim yoluyla aydınlatılabilecek olan bu sıralama işlemi ile en azından bireyler, sadece seçimlerini ve sonuçlarını değerlendirmek sınırından kurtulabilecektir (Sen, 1977:337-339).

Sen’in önerisi, bize fikir kaynaklarından biri olan Kant’ın karar verme sürecine getirdiği yaklaşımları da çağrıştırmaktadır. Karar verme sürecinde, sıralama ve geçişlilik varsayımlarına uygun olarak, bireylerin kategorik buyruktan gelen Kantyen görevlerini de kusursuz ve kusurlu olarak sıralamaları mümkündür. Bu görevleri yerine getirdiği durumu getirmediği duruma göre daha yüksek bir sıralamaya yerleştirebilecektir (White, 2011: 42).

Günümüze kadar gelen çabalar doğrultusunda, fayda fonksiyonunu gerçeğe yakın halde yorumlamaya dayalı ve bireyin karar alırken başvurduğu farklı saikleri bir araya getiren çeşitli yaklaşımlar geliştirilmiştir.

Şekil 0-1: Fayda Fonksiyonu Örnekleri

$\mu_i = \omega_i$	$\mu_i(x_i, x_j) = w_i(x_i, x_j)$
• Homo economicus	
$\mu_i = \omega_i + \alpha \omega_j$	$(-1 \leq \alpha \leq 1)$
• Kademeli Özgecilik	
$\mu_i = \omega_i \omega_j^\alpha$	$(-1 \leq \alpha \leq 1)$
• Şartlı Kademeli Özgecilik	
$\mu_i = \omega_i + \frac{\alpha_i + \lambda \alpha_j}{1 + \lambda} \omega_j \quad (0 \leq \lambda \leq 1)$	
• Karşılıklılığa dayalı Özgecilik	
$\mu_i = \omega_i - \gamma_i \max(\omega_j - \omega_i, 0) - \beta_i \max(\omega_i - \omega_j, 0) \quad (0 \leq \gamma_i \leq 1) (0 \leq \beta_i \leq 1)$	
• Eşitsizlikten Kaçınma	
$\mu_i = (1 - \kappa) \omega_i(x_i, x_j) + \kappa \omega_i(x_i, x_i) \quad (-1 \leq \kappa \leq 1)$	
• Homo moralis	

Kaynak: Clavien, Christine ve Michel Chapuisat, The evolution of Utility Functions and Psychological Altruism, Studies in History and Philosophy of Biological and Biomedical Sciences xxx (2015)

Mill (1874) tarafından geliştirilen homoeconomicus fonksiyonu, burada x_i ve x_j arasındaki etkileşim neticesinde ortaya çıkan refahı tanımlarken, kamu malı ya da diğerinin refahının bir diğerini etkilediği durumları içermemektedir. Kademeli özgecilik, Mayr vd. (2009) tarafından ve Gary Becker'ın yaklaşımından etkilenecek geliştirilmiştir; ‘ α ’ katsayısı, özgecilik katsayısı olup, eşitlikçi ve homoeconomicus olarak bireyleri ikiye ayırırken, -1 olduğunda, diğerine zarar vermek isteyen bireyi ifade etmektedir. Şartlı kademeli özgecilikte ise ‘ α ’ katsayısı, bireyin sosyal partnerinin refahına ne kadar ağırlık verdiğini temsil ederken, kendi refah durumdan etkilenebilir. Sözgelimi, ihtiyaçlı durumdaysanız, diğerlerinin refahı sizin için daha önemsizdir. Karşılıklılığa dayalı özgecilikte ise, kendi refahını maksimize eden birey, partnerinin özgecilik katsayısına ve refahına dair kendi değerlendirmesinden etkilenebilir. ‘ λ ’ sıfır olduğunda kademeli özgeciliğe gerilerken, tutumunun kendisine nasıl davranıldığına göre değişeceği anlamına gelmektedir. Fehr-Schmidt yaklaşımı olarak da bilinen eşitsizlikten kaçınma yaklaşımı, ‘ $\max(\omega_j - \omega_i, 0)$ ’ ile eşitsizlikten kaynaklanan dezavantajı gösterirken, diğer değişken bu dezavantaj

nedeniyle aktörün eline geçen avantajın yarattığı fayda kaybını ortaya koymaktadır ($\beta_i > 0, (w_i > w_j)$). Homo moralis, sınırlı bilgiye sahip, Nash dengesini arayan kendi refahını maksimize ederken de kamusal refaha katkı sunan bireyi temsil etmektedir. “ κ ” burada ahlak derecesini ifade etmektedir ve aktör, evrensel kural olarak Kantyen tahakkümü takip ettiğinde, herkesin kendisi gibi davranacağını düşünmektedir. Katsayı, sıfır olduğunda, bir homoeconomicus’a dönüşürken, bire eşit olduğunda, karşımıza Kantçı birey çıkmaktadır (Clavien ve Chapuisat, 2015:2-3).

Gerçeğe yaklaşan birçok yaklaşımla genişleyen fayda fonksiyonları, özgeciliğin de rasyonalite dışında olmadığını göstermektedir. Andreoni ve Miller (2002) çalışmasında, katılımcıların %98 rasyonel açığa vurulan tercihler açısından fayda maksimizasyonu amacı ile tutarlı seçimlerde bulunduklarını saptamışlardır. Bunun yanında, sadece %25’i bencil para ençoklaştırıcı olsa da geriye kalan %75’i özgeciliğin çeşitli tiplerini sergilemiş olup, yarısına yakını, tam bencil, tam ikame ve tam tamamlayıcı (Leontieff) olarak üç sabit ikame esnekliğine sahip (CES) standart fayda fonksiyonundan birine uyumlu karar vermişlerdir. %43’ü fayda fonksiyonuna uygun hareket ederken, çalışmanın önemli bir sonucu kalan kısmın oldukça heterojen bir yapıya sahip olmasıdır. Kısaca adalet konusunda farklılaşan bireyler, Rawlsyen (ya da Leontieff) tercihlerden faydacılığa (tam ikame) uzanmaktadır (Andreoni ve Miler, 2002:744-745).

Bu çalışmanın yanında, genelde diktatör ve ultimatom oyunlarında teklif verene odaklanmak yerine alıcının kabul ya da ret kararının rasyonalitesini inceleyen Andreoni vd. (2006) çalışmasında, ultimatom oyununda ret kararına ek olarak alıcının miktarı küçültmesine imkân veren bir tasarımla fayda eğrisi oluşumunu inceleme fırsatı bulunmuştur. Dışbükey ultimatom oyununda, teklif veren yine bir bölüşüm miktarını belirlerken, alıcı miktarı daraltmazsa bu kabul ettiği, sıfıra düşürürse reddettiği anlamına gelmektedir. Alıcıya farklı düzeylerde de miktarı daraltma imkânı verilmiştir. Standart ultimatom oyununa göre, dışbükey ultimatom oyununda reddetmektense miktarı düşürme imkânı olduğundan, teklif verenler daha yüksek tekliflere yönelirken, düşük teklif yoğunluğu da standarda göre yüksek

olmuştur. Bu kez de düşük teklifin ret riski daha düşük olduğundan reddetmeyeceği düşünülmüş olabilir. Sonuçta yine %90 tutarlı tercihler ortaya çıkmıştır; %15 'i monoton ve her miktarı kabul ederken, %35'i doğrusal, belli bir miktara kadar ret sonrasında kabul kararı verenlerden ve kalan ise %50 dışbükey fakat monoton olmayan terchilere sahip olduğu ve uç miktarlarda farksızlık eğrisinin geriye büküldüğü görülmüştür. Kısaca, ret kararını da dış bükey ve düzenliliğe sahip monoton olmayan yapıyla rasyonalize etmek mümkündür. Yazarlara göre, talep teorisinde normallik yaklaşımına yakın bir kavram olan düzenlilik, alıcıların kararlarını belirlemede önemli bir etkidir (Andreoni, Castillo ve Petrie, 2006:7-21).

Karar alma mekanizmasının iddia edilen rasyonel düzeninin yanı sıra bireylerin sınırlı rasyonel oluşu yani sınırlı irade ve kontrol gücüne sahip olması özgecilik açıklamasına farklı bir boyut kazandırır. İnsanlar, sosyal öğrenme yeteneği sayesinde doğaya karşı uyum ve adaptasyon sağlarken, aynı zamanda sosyal kimlik de edinirler. Birey, yaşamda kullanılacak bilgileri edinirken, çevresiyle ilişkilerini düzenleyecek bilgilere de ulaşır. Değerler, amaçlar ve tutumların sosyal öğrenmeyle bireye aktarılması neticesinde, söylem ve davranışlarında bunu gösteren birey, diğerleri ile güvenli ilişki kurar. Bunun karşılığında ise, toplum bireyden gerektiğinde kendi lehine olabilecek, maliyetine katlanması gereken özgeci davranışları bir nevi vergi gibi isteyecektir. "Uysal" olarak nitelendirilen bu birey de sınırlı bilgisi ve hesaplama kabiliyeti nedeniyle, kendine rağmen olan bu davranışın toplum tarafından empoze edildiğini göremeyecektir. Özgeci davranışın toplumsal talimatlara uygun davranış olarak öğretilmesi yoluyla uysal birey de kabul etmiş olacaktır. Bir diğer yandan grup sadakati de kendini özgeci davranış olarak göstermektedir. Gruplar, varlıklarını özgeciliğe borçludur. Karşılıklılık, ancak ödül-ceza sisteminin zorlaması ile işe yarayacak bir mekanizma olup, grupların varlığını ve sadakati her zaman açıklamaya yetmez. "Biz" anlayışı ve bir amacın varlığı şirketler için dahi çalışanların kararlarında referans noktası olurken, kişisel çıkarın örgüt çıkarı için feda edilmesini sağlayan özgeci eylemleri teşvik etmektedir (Simon, 1990:1666-1667; Simon, 1992:76-77).

3.2. Sosyal Seçimler, Eşitsizlikten Kaçınma ve Karşılıklılık

İnsanlar, sıklıkla diğerlerinin refahlarıyla ilgilenmektedirler. Piyasa dışında da birçok iktisadi ilişki ortaya çıkarken, diğerlerine yönelen tercihler belirleyici olmaktadır. Kendinden başkasını düşünen azınlık grubu, çoğunluğun iş birliğini sağlayabilmektedir. Diğerine yönelen tercihler, rasyonel seçim etrafında üç temel ayrışma ile sosyal tercihler, karşılıklı bağımlı tercihler ve niyet temelli karşılıklılık üzerinden modellenmektedir. Kısaca bireyler, buna göre bağlı olduğu referans grubunda diğerlerine dağıtılan maddi kazancı, referans grubunun adil davranıp davranmadığını ve referans gruptaki diğer aktörlerin karakterlerini, özgeci, bencil, kindar vb. olup olmadıklarını da hesaba katmaktadır. Fayda fonksiyonunun diğerlerinin çıktılarına bağlı olmasının bir örneği de özgeciliştir. Dolayısıyla özgeci bireyin fayda fonksiyonu, iktisadi adamınki gibi artandır. Ters durum olsaydı, burada kıskançlık ya da kindarlıktan bahsediliyor olurdu. Özgeciliğin şartlı formu olan eşitsizlikten kaçınma durumunda ise faydanın artması aynı zamanda daha adil bir bölüşümle ortaya çıkmaktadır. Tek seferlik oyunlarda dahi güçlü karşılıklılığın ortaya çıkması, bireylerin karşı tarafın niyetine hassasiyet gösterdiği yolunda yorumlanmaktadır (Fehr ve Schmidt, 2005:4).

Sosyal tercihlerin doğasında, aynı şirkette çalışanlar, genetik etkileşimde bulunan akrabalar, ticari ortaklar, komşular gibi bağlı olunan referans gruplar vardır. Karşılıklılık geliştirilirken, neyin iyi neyin kötü olduğunun belirleyicisi sonuçların adaletli olup olmamasına ve eyleme eşlik eden niyete bağlıdır. Niyetin adil olup olmaması ise mümkün olan kazanç dağılımlarının eşit olup olmamasına bağlıdır. Bu eğilimlerin yanında, pür benciller de sosyal sahada bir araya gelmektedir. Koşullu işbirliği durumunda, karşılıklı davrananlar ile bencil olanlar dahi bencil olmayan kararlar alabilmektedir. Cezalandırılacağını düşünen kişi, bencil olmak yerine fırsatçı davranmaktadır. Ödüllendirileceğini düşündüğünde ise, işbirlikçi ve yardımsever olabilecektir. Bu iki grup bir araya geldiğinde piyasa dengesi ve toplum için oldukça etkileyicidir.

Genel kanı olarak işbirlikçi ve rekabetçilerden oluşan bir toplum olduğunu varsaydığımızda, iki farklı dünya görüşü ve değerlendirme yapısına sahip, sosyal etkileşim sırasında dünyayı farklı yorumlayan bireylerin bir araya geldiklerini görürüz. İşbirlikçiler, işbirlikçilerle birlikte olduklarını daha çok düşünürler; aksine rekabetçiler, daha çok diğerlerinin de rekabetçi olduklarını düşünerek, işbirlikçilere dair yanlış bir tahminde bulunur ve böylece işbirlikçiye rekabetçilik ya da koşullu işbirliğine yönlendirmiş olur. İşbirliği niyetiyle başlayan bir işbirlikçinin rekabetçi davranması, Andreoni'nin de kamu malı oyunlarında son turlarda işbirliğinin düşmesine bağladığı bu hayal kırıklığı ve öfkeden kaynaklanıyor olabilir. Rekabetle başlayan bir işbirlikçi yanlış yönlendirilmiş olurken, karşıdakinin rekabetçi olması ise işbirlikçiye kişiliğine rağmen rekabetçi olmaya zorlayan bu koşullar da kendi kendini kanıtlayan bir duruma dönüşmüş olur. Yine de işbirliğini ortaya çıkaran şey, rekabetçilerin sözde konsensüs yanlılığının¹⁰ aksine işbirlikçi bireylerin diğerlerini tamamen rekabetçi görmektense bazılarının da işbirlikçi olabileceklerini düşünmeleri ile başlar. İşbirliği de sömürüleceğini düşünerek maliyetten vazgeçmeyip, bunu göze alan işbirlikçilerin iş birliği ile kurulur. Başlı başına işbirliği niyeti yeterli olmazken, bu maliyeti ödeyen işbirlikçi yani bir maliyete katlanarak çıktıyı artıran özgeci, davranışsal asimilasyonun üstesinden gelerek işbirliğini ortaya çıkarır. Özgecilerin özgecilerle bir araya gelmesi ise daha da üstün olanıdır (Kelley ve Stahelski, 1970: 77-78).

Rabin(2006) çalışmasında, bireylerin sosyal tercihlerini birçok motivasyondan beşe indirgeyerek şöyle sıralamıştır; adil ve eşit çıktıya dair yansızlık, kişisel çıkara karşın adaleti vurgulama, sosyal karşılaştırma, süreçsel, iradi ve karşılıklı tercihlerin varlığı ile doğrudan özgecilik olarak özetlemiştir. Adil çıktıya dair yansızlık, bir nevi kişiye özel dağıtımsal adaletin varlığı olarak nitelendirilir ve normatif ya da uygun olan adil dağılımdan farklıdır. Adaletin vurgulanması ise adil dağılımın sağlanması için kişinin ne kadar kendi çıkarından ya da çıktısından fedakarlıkta bulunacağını tespit etmeye yöneliktir. Sosyal karşılaştırma, buradaki

¹⁰ Sözde konsensüs yanlılığı (false consensus effect) , bir gruba ait bireyin diğer grup üyelerinin de aynı kendisi gibi inançlara ve düşüncelere sahip olduğunu düşünme eğilimidir <http://omer-demir.net/sosyalbilimlersozlugu/yanlis-uzlasi-yanlilik/> Erişim tarihi:15.11.2019).

anlamıyla statü, kıskançlık vb. sosyal kıyaslamanın öncelikle parasal olmasa da elde edilen çıktılar düzeyinde de sosyal tercihleri şekillendirdiğini belirtmektedir. Bu üç ifadede görülen, kişilerin kaynakların nereden nasıl temin edildiği ile ilgilenmediğidir. Oysaki gerçek hayatta karar alıcılar, süreçlerin adil olmasını ve dağıtımsal kararlara katılan diğerlerinin güdülerini önemser. Tüm bunların ötesinde, bir bölüşüm ya da paylaşımda kişiler, haklılık ya da adil bölüşümden ötede sadece diğerinin mutluluğunu artırmak ve doğrudan özgeciliğe dayanan sosyal tercihler yapabilmektedir (Rabin, 2006: 414-417).

Rabin (2006)' ya göre, karşılıklılık olarak değerlendirilen davranışlar da daha adil olanı seçmek, farklılıktan kaçınmak, eşitlikçi olmak ya da Rawlsyen tercihlere sahip olmak anlamına gelebilmektedir. Birçok laboratuvar deneyi sonuçlarında, kişilerin Rawlsyen olduğu yani gruptaki toplam dağılımı artırmak ve iyi durumda olandansa kötü durumda olana yardım etmek şeklinde bir eğiliminin olduğu anlaşılmaktadır. Bir diğer çarpıcı bulgu da daha adil davrananlara karşı çoğu insanın daha adil olmadığı iyiliğe karşılık ödüllendirmenin, kötülük karşısındaki cezalandırma kadar yaygın olmadığıdır (Rabin, 2006: 425-426).

Sosyal tercihler, bireylerin kendilerinin ve diğerlerinin elde ettikleri çıktıların dağılımını sıraladıklarına işaret etmektedir. Bireyler, diğerlerini göz önüne aldıkları tercihlerinde özgeci davranabilecekleri gibi bunun yanında eşitlik ya da karşılıklılık ile de karar verebilmektedir. Karşılıklılık, buradaki anlamıyla iyiliğe karşı ödülle, kötülüğe karşı ise cezalandırma ile karşılık vermek anlamdadır, ödül de cezalandırma durumu da karar vericinin çıktısında azalmaya neden olmaktadır. Karşılıklılık, önceki davranışlara bağlı olarak bencil olmayan kararı tanımlarken, özgecilik, karşıdakinin önceki davranışlarını göz önüne almadan koşulsuz ortaya konulan bireye maliyeti karşı tarafa getirisi olan eylemleri ifade etmektedir (Camerer ve Fehr, 2002: 55-56).

Eşitsizlikten kaçınma modelinde, birey daha fazla çıktıyı da tercih etmekte daha eşitlikçi olmayı da göz önünde bulundurur. Birey, bu iki amaç arasında dengeyi sağlamak ve daha eşitlikçi olmak adına maliyete katlanabilmektedir. Fehr- Schmidth (1999) modelinde, durum şöyle ifade edilmektedir; $U_i(x) = x_i - \alpha_i(x_j - x_i)$ “i”

kişinin fayda fonksiyonunu temsil eden eşitlikte, “x” maddi çıktıyı gösterirken, “ $(x_j - x_i \geq 0)$ ” eşitsizliği, i kişisi j kişisinden daha kötü durumdayken faydayı hesaplar. “i” kişisi daha iyi durumdayken yani “ $(x_i - x_j \geq 0)$ ” ise, $U_i(x) = x_i - \beta_i (x_i - x_j)$ eşitliği ile hesaplanır. “ α_i ” i’nin dezavantajlı eşitsizlikten ne kadar hoşlanmadığını temsil eden sabiti, kişinin kıskançlığını gösterirken, “ β_i ” ise eşitsizlikten gelen avantajdan duyulan hoşnutsuzluk yani suçluluk hissini temsil etmektedir. Bu katsayılar sıfır olduğunda ise, kişinin bencil olduğunu anlarız. Genelde kıskançlık ve suçluluk arasındaki ilişki, $0 \leq \beta_i \leq \alpha_i$ ’ dir. $\beta_i < 1$ ve α_i için sınır yoktur. Ultimatom oyununda, küçük miktarlar, kıskanç alıcılar tarafından reddedilirken, diktatör oyununda da suçlu hisseden vericinin pozitif bölüşüm yapmasını açıklamaktadır (Camerer ve Fehr, 2002:80-81).

Fehr ve Schmidh (2005) çalışmasında bu yaklaşımı, rasyonel bireyin fayda fonksiyonu varsayımlarına uygun olarak ya diğerinin refahına bağlı olarak monoton artan ya da monoton azalan fayda fonksiyonu temel varsayımıyla şu şekilde geliştirmiştir;

$$u_i(x_1 \dots x_n): x_i - \frac{\alpha_i}{N-1} \sum \text{Max}(x_j - x_i, 0) - \frac{\beta_i}{N-1} \sum_{j \neq i} \text{Max}(x_i - x_j, 0)$$

Ancak ve ancak “ $0 \leq \beta_i \leq \alpha_i$ ” , “ $\beta_i \leq 1$ ”, “ $du_i/dx_j \geq 0$ ” ve “ $x_i \geq x_j$ ” koşulları altında geçerlidir. Diğerinin daha iyi durumda olması halinde hissedilen hoşnutsuzluk, kendisinden kötü olmasına nazaran daha büyük etkiye sahiptir. Bu sayede, bireyin neden düşük teklifleri reddettiği ve kamu malı oyunlarında gönüllü katılımın yanında maliyetli olsa da cezalandırdığı ile diktatör oyununda neden cömert, güven oyunu ve hediye değişimi oyununda neden nazık davrandığını açıklayabilen bir modeldir (Fehr ve Schmidt, 2005: 27).

Özgecilik, karşılıklılık ve eşitsizlikten kaçınma, burada görüldüğü üzere aslında rasyonalite karşıtı değil sadece pür kendi çıkarını düşünen birey varsayımına karşıdır. Ayrıca, diğerine yönelen tercihlerin bazı formlarının da sınırlı rasyonaliteye tekabül ettiğini düşünen araştırmacılar bulunmaktadır. Söz gelimi ultimatom oyununda, alıcının düşük teklifleri reddetmesinin maliyeti düşük olsa da kârlı

olmadığını öğrenmesi zaman almakta ve teklif veren oyunun rasyonel halini hızlıca kavrasa da standart tahmine ulaşmak için binlerce kez oyunun tekrarlanması gerektiği ileri sürülmektedir. Buna rağmen, 15 farklı kabile ve küçük toplulukla yapılan deneyler ise paylaşma ve iş birliğinin birer sosyal norm olmasının kararları etkilediğini ortaya koyarken, reddetme kararında duyguların da belirleyici olduğu anlaşılmıştır. Melanasia kültüründe, ultimatom oyunu bir hediyeleşme olarak algılanıp, çok büyük miktarlar güç gösterisi olarak değerlendirildiğinden kabul edilmezken, Ache kabilesi, kimin avladığına bakmaksızın getirilen her avı eşit bölüştüğünden, katılımcıların %76'sı %40 ya da 50, %16'sı ise %50'nin üzerinde paylaşım yapmıştır. Mapuche kabilesi ise karşılıklı kuşku, korku ve kıskançlık duyan bir grup olmak üzere reddedilmemek için %50 'den fazla teklif veren katılımcılar olmuştur. Machiguenga ve Tsimane kabilelerinde ise, düşük tekliflere rağmen red edilen teklif gözlenmemiş ve bu kabilelerde, paylaşım ve işbirliğine rastlanmazken, kamu oyu kararı, sosyal yükümlülük gibi göstergelere değer verilmediği anlaşılmıştır (Fehr ve Schmidt, 2005:14-15; Gintis, vd, 2005:28-29). Ayrıca, iktisadi adamın rasyonel tercihlerine uygun şekilde olan bu kararlar, bizlere empati vb. yeteneklerden yoksun ilkel insanı hatırlatmaktadır.

Kabaca rasyonel olmayan davranışları, pür özgecilik, eşitsizlikten kaçınma, yanlı özgecilik ve koşullu ögecilik olarak dört başlıkta toplayabilen yaklaşıma göre, pür özgecilik sadece alıcının refahından elde edilen faydayı, eşitsizlikten kaçınma, alıcı ile verici arasındaki eşitsizlikten duyulan hoşnutsuzluk yoluyla özgeciliğin motive olmasını, yanlı özgecilik, alıcının refahından duyulan hoşnutluğa ek olarak vermenin sıcak parıltısına ve koşullu özgecilik ise, kinden uymaya karşılıklıktan sosyal normlara dayanan geniş bir kavrama işaret etmektedir (Chowdhury ve Jeon, 2014:143). Sosyal normlar, örneğin ultimatom oyununda sadece teklif verenin gönderdiği miktarı etkilemenin yanında, alıcının da cezalandırma kararını etkilemektedir. Normların gücü, topluluk tarafından kabul edilmesinin yanında uymak ya da uymamaktan doğan olumlu ve olumsuz duyguların ortaya çıkışı ve ödül ve ceza beklentisinden kaynaklanmaktadır. Krupka ve Weber(2012) çalışmasında, detaylarında görüleceği gibi almak yerine vermenin sosyal açıdan daha uygun olduğu sonucunun yanı sıra katılımcıların eşit paylaşımı uygun gördükleri ortaya çıkmıştır.

Eşitlik ve eşitsizlikten kaçınma böylece aynı zamanda sosyal normdur (Krupka ve Weber, 2012:5-9). Bir başka sonucu da dış etki ve bilginin olmadığı bir diktatör oyunu ile bilgi olan versiyonu karşılaştırıldığında iki oyunun arasında fark çıkmaması sonucunda Koch ve Normann (2005) çalışması da göstermektedir ki, eşitlik içsel bir motivasyonla birlikte diğerlerinin yargılamasından türemektedir. Sadece pür özgecilik ve sıcak parıltıdan değil, suçluluk hissinden kaçınma ve böylece normlara uyma da etkindir (Koch ve Normann, 2005: 8).

Bedavacılığın iktisadi adamın davranış kalıplarına uygun olduğu kamu malına katılımda öncelikle düşünülen, motivasyonun özgecilik olduğudur. Kamu mallarına yönelik yaptığı çalışmalarla özgeciliğin iktisattaki yansımalarını araştıran Andreoni, kamu malı modellerinde verilen katkının sadece özgecilikle açıklanamayacağını ileri sürmüş ve özgecilik dışında suçluluk, sempati, görev-sorumluluk etiği, adalet-eşitlik anlayışı ya da tanınırlık sebebiyle de ortaya çıktığını saptamıştır. Andreoni(1988) çalışmasında, ekonomi büyüdükçe aktörlerin kamu malı ile özel mallara olan katılımının nisbi değişimini incelemiştir. Kamu malına yapılan özel bağışların özgecilik kapsamında açıklanamadığını belirten Andreoni, bireylerin heterojen tercihlerini de dâhil ettiği kamu malı modeli ile Engel eğrisi şartları sağlanırken, kamu malına katkıda bulunabilecek kadar zengin olan aktörlerin hem özel hem de kamu malı için normal mal gibi yaklaşımları beklenmektedir. Oysaki ekonomi büyüdükçe yardım yapan kesim, azınlık olarak kalmakta ve örnekleme iki kişiden iki yüze kadar uzanan çalışmalar neticesinde bedavacılığın norm haline geldiği anlaşılmıştır (Andreoni, 1988).

Çok aşamalı ve tekrarlı oyunlarda tamamen olmadığı halde birçok kez bedavacılığın ortaya çıktığını belirten Andreoni (1989), oyuncuların Pareto optimumundan saptıklarını gözlemlemiştir. Tüm oyuncuların ellerindeki tüm para/jetonu kamu malına yatırmaları hepsi için Pareto optimumunu ifade ederken, hem tek atım hem de sonlu-tekrarlı oyunlarda, bedavacılık yani sıfır katkıda bulunmak, baskın stratejidir. Yazar, bedavacılığın ortaya çıkışını öğrenme ile değil özgecilik, sınırlı rasyonalite ve sosyal normlarla açıklamayı tercih etmektedir. 4 kişilik grupların oluşturulduğu kamu malı oyunu tasarımı, sonlu- tekrarlı oyunlar

ve yeniden başlayan dolayısıyla tekrarlı tek atım olarak ifade edilen şekillerde, grupların her seferinde rastgele bilgisayar tarafından oluşturulduğu ve on seferde de aynı kaldığı durumların kombinasyonları sınanmıştır.

Grupların değişmediği versiyonda beklenenin aksine kamu malına yatırılan miktar her turda rastgele versiyona göre düşük kalmış, son turda ise aralarındaki fark oldukça yüksek çıkmıştır. 50 birime sahip aktörlerin iki versiyondaki son tur ortalamaları, rastgele olanlarda 12.2 olurken, sabit gruplardaki eşlerin ortalaması 5.8 olarak gerçekleşmiş, böylece sabit grupların daha fazla işbirliği yapması beklenirken aksi yönde sonuç ortaya çıkmıştır. Bedavacılık eğilimi, yine sabit gruplarda % 34.3 lük ortalama ile yüksek olurken, rastgele gruplarda bu %20 ile sınırlı kalmıştır. Bunun yanında, bedavacılığı anladığını göstermek için herhangi bir turda katkıda bulunmayanlar olsa dahi, sabit eşli gruplarda yine hipotezin aksine bedavacılık baskın strateji olsa da, kamu malına yatırım yapılmaya devam edilmiştir. Her seferinde tekrar başladığında, zaten oyunu tekrarlı tek atım oyun olarak gören rastgele gruplar için, bir etkisi olmasa da sabit gruplar için tekrar ilk turdaki gibi davranmaları ve yeniden başlama etkisinin uzun sürdüğü gözlenmiştir. Andreoni (1988) çalışmasında, “verme”nin sosyal norm olarak ifade edilebileceğine dikkat çekerken, sabit grupların ilk turda yüksek katkıda bulunmasını da grupta bir norm oluşturma isteği ile alakalı olabileceği üzerinde durmuştur (Andreoni, 1988: 296-300).

Sıcak parıltı etkisi ya da amaçlı özgecilik olarak Türkçe yazında yer bulan “warm-glow altruism” kavramı, iktisatta Andreoni ile anılan ve özgeciliğe katkı sağlayan bir başka etmene işaret etmektedir. Kendisinin “saf olmayan (impure) özgecilik” olarak da adlandırdığı sıcak parıltı etkisi, bireylerin maddi bir özendirici olmadan da sadece vermekten aldıkları haz dolayısıyla tamamen bencil motiflerle kamu malına katkıda bulunmalarını açıklamaktadır. Bireyler, daha fazla kamu malı isteği ve sıcak parıltının yarattığı egoistik saiklerle kamu malına katkıda bulunur veya bağış yaparlar. Dolayısıyla hükümet harcamalarının artması ya da vergi oranlarının artması, bu katkıyı tahmin edilenin aksine dışlamaz. Bireyin fayda

fonksiyonunda artan olarak yer alır. Saf özgeci olmadığından, kamu malına katkı vergi vermekle tam ikame olamaz (Andreoni, 1989:1448-1451).

Sıcak parıltı etkisini bir de pozitif çerçeve olarak nitelediği doğrusal kamu malı oyunu ve negatif olarak tasarladığı ve kamu malını özel mal olarak satın alınan ve diğerlerinin durumunu kötüleştiren bir çerçevede oynattığı kamu malı oyunlarında Andreoni (1994), pozitif dışsallığın yarattığı sıcak parıltının, negatif dışsallığın yarattığı soğuk dikenden daha güçlü olduğunu keşfetmiştir. Negatif çerçevede, her bir jeton 1 cent olarak karşılık bulurken kamu malına koyulan her jeton tüm grup üyelerine dağıtılmak üzere 0,5 cent anlamına gelmektedir. Katılımcının kendine ayırması, daha avantajlı görünmekte iken, diğer üyelerin durumunu kötüleştirir. İki versiyonda da 10 tur oynatılan oyunda, pozitifte katılım %48'den son turda %21'e gerilerken, negatifte %27'den %10'a gerilemesi genel olarak %34 ve %16 katkı olduğu tespit edilmiştir. Kamu malında baskın Nash dengesi olan bedavacılık açısından değerlendirdiğimizde ise, pozitif versiyonda ilk turda %30'dan %42,5'a yükselen oran, negatif versiyonda %47,5'tan on tur sonunda %90'a yükseltmiştir. Negatif dışsallık yerine kamu malı başlı başına işbirliği için tetikleyici olmuştur. Özetle, pür özgeciliğin yanında insanların iyilik yapmaktan gelen sıcak parıltıyı iktisadi adamın aksine kötülük yapmaktan gelen soğuk deliciye tercih ettiği görülmektedir (Andreoni, 1994:6-9).

Bir başka ilginç çalışmada Andreoni ve Rao (2011), laboratuvar şartlarının gerçek hayata olan uzaklığından yola çıkarak iletişime izin verilen bir yapıda diktatör oyunu oynatmışlardır. Sonuçlar, iletişimle devreye giren empatinin gücüne dikkat çekmektedir. Sadece dağıtıcının iletişimine izin verildiği turda, asimetrik olarak algılanıp, iletişimin olmadığı versiyonda %15 olan bağışın altında %6 olarak gerçekleşmiş, aksine alıcının konuşmasına izin verildiğinde en az %24'e yükselmiştir. İki tarafın iletişimine izin verildiğinde ise, ilk konuşan dağıtıcı olsa dahi katkı düzeyi en az %30'a yükselmiştir. Başta dağıtıcının konuşmasına izin verildiğinde, konuşma daha çok "Üzgünüm..." vb. ifadeler barındırırken, alıcının iletişimi empati duygusunu harekete geçirmektedir. Önce dağıtıcının açıklama yaptığı sonra katkıyı gönderdiği versiyonda, %7 katkı ile evrensel bir bencillik

yakalanırken, mesajlar vicdan azabını bertaraf etmeye yönelik özür dilemeyi içermiş ve bu şekilde hiçbir paylaşım yapmadığı halde de ahlaki olarak kabul edildiğini düşündükleri gözlenmiştir. Önce alıcının miktar rica ettiği sonra dağıtıcının kararı ile açıklama yaptığı versiyon ise en çok katkının gerçekleştiği versiyon olmuştur. Ortalama, sadece açıklama olana göre 4,5 kat artarken, eşit bölüşüm de 10 kat artmıştır. Bencillik baskın olsa da, eşitsizlik karşısında sempati duymaktan öte, bireyleri harekete geçiren şeyin toplumsal işaret ve teşvikler olduğu kanısına varılmıştır (Andreoni ve Rao, 2011:515-517).

Kamu malı oyunlarında rasyonel tercihlerin sonuçlarının aksine katılımcıların tahmin edilenden fazla katkıda bulunduğu sayısız deneyle anlaşılmaktadır. Fakat gözlenen işbirliği heterojen yapıya ve zamanla azalan bir seyre sahiptir. Buradan Fischbacher vd.(2001) çalışmasında, bireylerin sıcak parıltı, özgecilik, eşitsizlikten kaçınma ya da karşılıklılık motifleriyle şartlı işbirlikçi olarak davrandıklarını ortaya koymuşlardır. Yaptıkları deney tasarımı katılımcılardan istenen, diğerlerinin ortalama katkısına göre ne kadar katkıda bulunacaklarıdır. Standart kamu malı oyunu oynayan bir grup yanında, bir de katkı payına karar verdikten sonra, diğerlerinin yapması muhtemel katılara ait bir tabloda bu paylar karşısında ne kadar katkıda bulunacakları sorulmuş, ardından rastgele bir seçimle dört kişilik bir grupta oynanan bu oyunda birinin ortalamalara karşılık gelen cevabı değerlendirmeye alınmıştır. Bu dördüncü oyuncu, diğer üçünün ortalamasını görmüş olup, bu oyuncu rasyonel bir oyuncu ise her zaman katkıda bulunmama stratejisini izlemiş olmalıdır. Daha önce de belirtildiği gibi baskın strateji bedavacılıktır. Üstelik bu çalışma birçoklarının aksine tek aşamalıdır. Katkılar, tamamen şartlı işbirlikçiliğe uygun olmasa da üç kategoride değerlendirilebilir; katılımcıların %50'si şartlı işbirlikçi içlerinden %72'si monoton artan bir katkı fonksiyonuna sahiptir, %30'u bedavacı ve dolayısıyla pür bencil iken, %14 'ü 20 jetondan yarısının bağışlandığı noktaya kadar tam şartlı işbirlikçi iken, altındaki değerlerde istikrarlı şekilde katkılarını azaltırken, kalan katılımcılar ise herhangi kalıba uymamışlardır. Sonuçlar azımsanmayacak ölçüde bedavacı ve şartlı işbirlikçinin bir araya geldiğini göstermektedir. Şartlı işbirlikçiler

kendi kendine hizmet eden yanlılık¹¹ ile hareket ediyor olabilir, fakat temelde karşılıklılık normuna dayandıklarını iddia edebilir (Fischbacher, Gächter ve Fehr, 2001:399-401).



¹¹ Kendi kendine hizmet eden yanlılık, bireylerin yeteneklerini ve sahip olduklarını abartması ve bunun bir sonucu olarak örn. kendimizi en iyi sürücüler arasında görmemizi ya da başımıza gelen iyi şeylerin bizim çabamız sonucunda olduğunu düşünürken, kötü sonuçları talihsizlikle ya da söz gelimi kötü notu öğretmenin vermesiyle açıklamamızı ifade etmektedir. Bunun yanında, neyin adil ya da haklı olduğunu da kendi çıkarlarımıza yakınsayarak karar verdiğimiz anlamına gelmektedir (Loewenstein ve Babcock, 1997:111).

DÖRDÜNCÜ BÖLÜM

UYGULAMA

Kıtlık dünyasında tutarlı bir özgecilik, dağıtımsal adalet sorunuyla karşı karşıya gelecektir (Kolm, 2006: 72). Çalışmada, gerçek dünyadaki özgeciliğin bir yansımasına ulaşabilmek adına ultimatom oyunu ile en basit stratejik durumda ve SDY ile stratejiden uzak durumda bireylerin paylaşım ve dağıtım kararlarını incelenmiştir. Araştırmanın amacı, yöntemi ve bulgularından önce araştırmanın en önemli deney aracı olan ultimatom oyunu anlatılacaktır.

Ultimatom oyunu, birbirini tanımayan anonim iki oyuncunun birbirini görmedikleri ve sırayla karar verdikleri bir oyundur. Teklif veren olarak isimlendirilen birinci oyuncu, kendisine verilen belli bir meblağı tek bir kurala bağlı olarak elde etmektedir. Kural, karşıdaki anonim teklif alanın bu meblağdan teklif verenin karar verdiği bir kısmını göndermesi sonucunda bu miktarı kabul etmesidir. Böylece, kabul ettiği takdirde alıcı, gönderilen miktara sahip olurken, teklif veren de baştaki meblağdan elinde kalana sahip olacaktır. Eğer, alıcı meblağı redederse, iki oyuncu da bir şey kazanamadan oyun bitecektir (Akın ve Urhan, 2015:267).

Ultimatom oyunu, benzer değişim ilişkileri ve ticari ilişkilerin mevcudiyeti dolayısıyla önemlidir. Uzlaşmanın primitif bir formu olarak değerlendirilebilmektedir. Cezalandırıcı yapısıyla gelecek beklentisi olmasa da bireylerin aç gözlülüğünü gösterebileceği gibi dağıtımsal adaletin stratejik gücü nasıl zedelediğini de ortaya koymaktadır (Güth ve Tietz, 1990:446). Oyunda dağıtım üzerinde uzlaşan taraflar, karşılıklı olmasa da gelecek bir sonraki kararın tahminine bağlı olduğundan stratejik etkileşimin olduğu ortamda aynı anda olmak yerine sırayla tercih yaptıklarından tam bilgiye sahiptirler. Sonlu yapıya sahip oyunda, mümkün bütün çıktılar, diğer oyuncunun “kabul” ya da “ret” kararı ile kısıtlanmaktadır. Böylece, stratejisi ve alınan son karar oldukça basittir ve bu kadar basit bir oyunda

bireylerin optimal davranıp davranmayacakları incelenmektedir (Güth, Schmittberger ve Schwarze, 1982:367-368).

Ultimatom oyunu, aynı zamanda herhangi bir alışverişte son adımı modellemektedir, örneğin düğün fotoğrafçısının pazarlık olmadan yapmaya çalıştığı fotoğraf satışı gibidir. Daha komplike durumlar için bir yapı taşı niteliğindedir. Teklif veren birey, tüm pazarlık gücünü elinde bulundururken, rasyonel bir alıcı ile karşı karşıya olduğunu ve bu yüzden onun her pozitif miktarı kabul etmesi gerektiğini düşünerek suiistimal etme imkânına sahiptir. Orantısız teklifler, adaletsiz olarak değerlendirilirken, tarafların pazarlık şekli, aynı zamanda adaletle ilgili endişelerini gösteren bir maliyeti göz alıp almayacaklarını ortaya koymaktadır. Pek çok ülkede 10 dolar ile oynatılan oyunlarda, genelde tekliflerin 4-5 dolar düzeyinde olduğu, ortalamanın %30-40 civarında dalgalandığı ve 2 dolar ve altındaki tekliflerin katılımcıların yarısı tarafından reddedildiği gözlenmiştir. Alıcılar yarıdan az teklifleri adaletsiz bularak, teklif vereni kendilerine olan maliyetleri ile cezalandırmaktadır. Bu özgeci cezalandırma, olumsuz karşılık olarak tanımlanmaktadır ve teklif veren daha çok zarar görmektedir (terk edilen erkek arkadaş ya da yüksek maliyetli bir boşanma gibi). Farklı kültürlerde farklı adalet anlayışları ve teklif miktarlarına rastlanmıştır (Camerer, 2003:9-12).

Basit pazarlık oyunu olarak da anılan ultimatom oyunu, alt oyun mükemmel dengesine sahip, sonlu ve tam bilgi oyunu özelliklerine sahiptir, geriye doğru tümevarımla hesaplanması beklenir. Mümkün olan en düşük pozitif miktarın teklif edilmesi üzerine, karşı tarafın da tüm pozitif miktarları kabul etmesi beklenmektedir. Özellikle tek seferlik ultimatom oyununda, alıcının daha sonraki turlarda yüksek teklif gelmesi için düşük teklifi kabul etmemek gibi bir stratejinin mantıklı olmadığı açıktır, bu nedenle 1 kuruş bile teklif edilse hiç para elde edememekten daha iyi olduğundan kabul etmesi rasyoneldir. Gerçekte ise teklifin adil olup olmadığına bakılmaktadır. Teklif alan ve son kararı verecek olan oyuncu, 1. oyuncu “bana adil bir teklif verirse, kabul ederim; eğer adil değilse ve maliyeti de çok değilse, reddederim” şeklinde düşünürken, teklif veren ilk oyuncu teklif alan 2.oyuncunun hem mümkün olan kabul edilebilecek en az miktarı hem de reddettiğinde karşı tarafa

maliyetinin en yüksek olacağı miktarı tahmin ederek, teklif vermeye çalışmaktadır (Güth, Schmittberger ve Schwarze, 1982:384; Frank, Gilovich ve Regan, 1993:161).

Kagel, Kim ve Moser (1995) çalışmasında, tam bilgi durumunda kabaca eşit dağılım ortaya çıkmakla birlikte, küçük miktarların dağıtıldığı oyunlarda dağılımın çeşitlendiği gözlenmiştir. Fayda maksimizasyonu aksine %40 civarı alıcıya verilirken, %60 civarı teklif verene kalmaktadır. Bunun yanında, tam bilgi olmadığı durumlarda ya da oyunda farklı miktarların kullanılması gibi koşullarda dahi alt oyun mükemmel dengesi, değişmez ve ikinci oyuncunun sıfır olmayan pozitif her teklifi kabul etmesi beklenir. Pratikte ise, yüksek miktarlı oyunlarda sadece 1.oyuncu tam bilgiye sahip olsa bile daha adil ve eşitlikçi davranma eğilimi varken, düşük miktarlı oyunlarda bu kez oyuncunun stratejik davranarak eşit dağılımdan daha düşük miktarları teklif ettiği görülmüştür. Özgeci tasavvuru sosyal artığın düşünülmesi olarak nitelendiren çalışmada, yüksek miktar için kendi kendine hizmet eden adalet anlayışı ile kendisi ve ailesi için adalet yaklaşımı ortaya çıkmaktadır. Sadece 2.oyuncu tam bilgiye sahipken ise nisbi gelir etkisi kararlarda belirleyici olup, pozitif teklifleri kabul edebilmektedir. 10 turda 100 jetonla oynatılan ultimatom oyununda, ilk 5 turda düşük tekliflerin %52 ile reddedilmesi, tekliflerin kalan turlarda yükselmesini sağlarken, kasti olmayan düşük tekliflerin aksine kasten yapılan düşük teklifler, daha çok reddedilmiştir (Kagel, Kim ve Moser, 1996:105-107).

Sonuç olarak iktisadi insanın aksine sosyal ve etkileşim halinde olan bireyler, ultimatom oyunu gibi oldukça basit bir oyunda dahi bencil davranmamaktadır. Uygulama kolaylığına sahip bu oyun, çalışmanın temelini oluşturmaktadır.

4.1.Araştırmanın Amacı

Çalışmanın amacı, özgeciliğin altında yatan motiflerin örneklem dâhilinde keşfedilmesidir. Diğerini düşünen davranışların sadece iktisadi adamın bencillik motifinden değil aynı zamanda bireyin karakter özelliklerinden, empati yapmasından, değerlerinden, içselleştirdiği normlardan, karşılıklılık anlayışından ve dini hassasiyetlerinden kaynaklanabileceğinin düşünülmesi üzerine geliştirilen anket,

ultimatom oyununda verilen kararların altında yatan güdüyü sınamaya yönelik olup, keşfedici niteliktedir.

Davranışsal iktisadın aracı olan ultimatom oyunu ile karşılıklı bir araya gelen taraflardan belli bir miktarı bölüşmeleri istenirken, elinde varlığı bulunduran taraf vereceği teklif üzerinden, alıcı taraf da miktarı reddettiğinde iki taraf da oyundan sıfırla ayrılacağından red kararını ifade eden özgeci cezalandırma kararı üzerinden inceleme konusu olmaktadır. Bireylerin sadece kendi çıkarını düşündüğünü iddia eden ana akım iktisadın aksine karar alma mekanizması, çok çeşitli saiklere ve başta ikili düşünme sistemine dayanmaktadır. Çalışma, hem özgeci kararı alırken hangi mekanizmanın kullanıldığını hem de hangi saiklerin etkili olduğunu araştırmayı hedeflemektedir.

Başta ultimatom oyununun oyun parası ile oynatılması ardından deney sonunda bu para ile bir hediye verilmesi yoluyla çalışmanın gerçek para ile oynanan kadar olmasa da hipotetik bir çalışmadan daha çok gerçeğe yakınlığı düşünülmektedir. Deney sonrasında yapılan anketin geniş kapsamıyla da alan yazında yapılan sınamalardan hayli geniş olduğu görülmektedir. Sonuç olarak, Türkiye’de bir örneklem ele alınarak özgeci kararın altında yatan etkenlerin ve karar alma mekanizmasının aydınlatılması ile kapsamlı bir analiz hedeflenmektedir. Alanyazında ultimatom oyunu çok çeşitli şekillerde oynatılmış olsa da analiz çalışmanın anket kapsamı açısından diğer çalışmalardan ayrılmaktadır.

4.2.Deney Protokolü

Öncesinde Isparta-Süleyman Demirel Üniversitesi’nde yapılan pilot çalışmalardan sonra optimal uzunlukta ölçeklerin kullanımıyla son halini alan uygulama toplamda 3 adımı kapsamış ve İstanbul Üniversitesi –İktisat Fakültesi birinci ve dördüncü sınıf öğrencileri ile gerçekleştirilmiştir. İlk adımda aşağıda yer verilecek olan ultimatom oyununu oynatmak için katılımcılar ikiye ayrılmış ve gruplardan biri farklı bir dersliğe alınmış; kiminle eşleştiklerini bilmeyen katılımcıların objektif ve deneyin anonim olması hedeflenmiştir. Birinci sınıflarla

yapılan deneye ikiye ayrılan grupların toplamı olarak 82 kişi; dördüncü sınıflarla yapılan deneye ise toplam 94 kişi katılmıştır. Böylece örneklem büyüklüğü 176 kişiye ulaşmıştır. Ardından Ek-1 ‘deki ‘‘Bilgilendirilmiş Onam Formu’’ dağıtılan öğrencilerin kendi gönüllülükleri ve şartları kabul etmeleri halinde deneye katılımları sağlanmıştır.

Ek-2’de gösterilen oyun paraları ile oynatılan ultimatom oyununda, ilk grup teklif verenler olarak isimlendirilmiş ve kendilerine 100 birim oyun parası verilmiştir. Dünya genelinde 10 dolar ile oynatmak yaygınken, Türkiye örneğinde koşullar gereği 10 TL gibi algılanacak olan oyun parasının koalya vazgeçilebilir bir meblağ olmasındansafırsat maliyeti yüksek algılanacak 100 br oyun parası tercih edilmiştir. Her katılımcı, diğer sınıfta oyunun sonuna kadar birlikte oynayacağı ve kim olduğunu bilmediği teklif alan oyuncuya göndermek istediği miktarı zarfa koymuştur. Deney asistanları, zarfları eşleştirilen alıcıya iletmış ve cevaplarını ‘‘kabul’’ ya da ‘‘ret’’ şeklinde işaretleyecekleri cevap kartları ile para zarflarını vermiştir. Karar veren alıcıdan cevap kartları toplanırken, ret cevabı verenlerden aynı zamanda para zarfı da geri alınmıştır.

Cevap kartları, teklif veren eşlere getirilmiş ve bu sırada yine ret cevabı verenlerin eşlerinden para zarfları alınmıştır. Bundan sonra, karşılıklılık etkisini ölçmek adına deneyin ikinci kısmına geçilmiştir. Kısaca Rabin oyunu olarak adlandırdığımız oyun için bu kez hipotetik dağılıma ait Ek-3’teki seçenek kartları dağıtılmış ve karar vermeleri istenmiştir. İki seçenekten birinin seçilmesinin ardından diğer sınıftaki eşlerine karar kartları iletilmiş ve teklif veren tarafın kararı eşlerine bırakanlar için karar kartının ikinci sayfasındaki iki seçenekten birini seçmeleri istenmiştir. Bu seçimin ardından karar kartları toplanarak Ek-4’teki anketler iki grupta da dağıtılarak cevaplanması beklenmiştir. Tüm bu işlemlerin bitmesinin ardından denekler elde ettikleri oyun parası miktarlarına göre 5 kategoriye ayrılmış hediyelerden kazanmıştır (0-20/21-40/41-60/61-80/81-100 şeklinde).

4.3. Yöntem

Çalışmanın özgeciliğin altında yatan saikleri araştırma sorunsalını anketle aydınlatıldığı belirtilmiştir. Ankette kullanılan ölçekler 4.3.1. alt başlığında detaylı olarak anlatılmaktadır. Seçilen güvenilir ve kısa form anket sorularının örneklem için kullanılabilir olanları analizde ele alınmıştır. Başta demografik özellikler ele alınıp, yaş cinsiyet ve gelir farklılıkları incelenmiş, ardından diğer ölçekler kullanılmıştır.

Elde edilen verilen birinci ve dördüncü sınıf öğrencileri olmak üzere iki ana grup ve teklif veren ve alan olmak üzere iki alt grup ve böylece toplam 4 gruptan oluşmaktadır. Teklif veren birinci sınıf örneklemi 41 katılımcı, teklif veren dördüncü sınıf örneklemi 47 katılımcı, birinci sınıf alıcı örneklemi 41 katılımcı, dördüncü sınıf alıcı örneklemi 47 katılımcı olmak üzere toplam 176 katılımcıya ulaşılmıştır.

Verilerin normal dağılmadığı analizlerde, gruplararası farklılık genelde iki grup olduklarından Mann-Whitney U testi ile sınanırken, yaş ve gelir ile ilgili çoklu gruplandırmada Kruskal Wallis H testi kullanılmıştır (Kalaycı,2010). Normal dağılıma karar verirken, Kolmogorov Smirnov ve Shapiroks testleri değerlendirilmiştir. Çoğunlukla elde edilen verilerin normal dağılmadıkları gözlenmiştir. Bir sonuca ulaşılan noktalarda, örneklem sayısı, 30'un üzerinde olduğunda, doğrusal olarak kabul edilebileceği merkezi limit teoreminden hareketle normal varsayıldığı bölümler de analiz sonuçlarında açıklanmıştır (Kul, 2014: 28).

Kullanılan her ölçek için her gruba ait farklı faktörlerin ortaya çıkabileceği düşüncesi ile her grup için açımlayıcı faktör analizi yapılmıştır. Başta analize uygunluğuna KMO-Bartlett testi ile karar verilirken, temel bileşenler analizi ile elde edilen faktörlerin modelde kullanılıp kullanılamayacağına ise Cronbach alfa güvenilirliği ile karar verilmiştir (Köseoğlu, 2007). Güvenilir faktörlerin ortalamaları ile yapılan modellerde verilerin sürekli olmaması, normal dağılmaması sebepleriyle lojistik model tercih edilmiştir.

Ultimatom oyununda teklif verenlerin karşı tarafa gönderdikleri her pozitif miktar, özgecilik göstregesi iken, alıcıların kabul cevabı iktisadi adamın

varsayımlarına uygun iken, red cevabı iki tarafın da oyundan faydasız ayrılması üzerine çalışma kapsamında özgeci cezalandırmayı göstermektedir. Teklif verenlere ait verilen varsayımların yerine gelip gelmemesi durumuna göre, çoklu regresyon, ikili lojistik ya da sıralı lojistik model ile incelenirken, alıcılara ait veriler de nitel ve kategorik olduklarından ikili lojistik model ile analiz yapılmıştır (Şentürk ve Akın, 2012).

4.3.1. Kullanılan Ölçekler ve Sınanacak Hipotezler

Ek-4 'te verilen anket formu, öncelikle demografik özellikleri sorgulamakta, yaş, cinsiyet ve gelir verilerini elde ederek, verilen bölüşüm kararlarıyla ilişkisini ölçmeyi hedeflemektedir. Bu kararın yaş, aile geliri ve gelir elde etme biçimleri ile aşağıdaki hipotezleri sınaması amaçlanmıştır.

H_1 : *Bireyin yaşı arttıkça, özgeci davranma eğilimi de artmaktadır.*

H_2 : *Bireyin geliri arttıkça özgecilik düzeyi(bağış yapma, yardımlaşma vb.) de artmaktadır.*

İkinci kısımda beş faktör kişilik envanterinin en kısa formlarından biri olan her bir faktör için 2 maddeden oluşan Hasan Atak tarafından Türkçe'ye uygun hale getirilen 10'lu versiyon kullanılmıştır. Ölçülen beş kişilik özelliği, dışa dönüklük, yumuşak başlılık, duygusal denge, deneyime açıklık ve özdenetim-sorumluluk boyutlarıdır. Özgeci davranışın algılanan adalet, alıcının beklentileri ve karakter yargılamalarıyla ilişkili olduğunu gösteren çalışmalar yanında özgeciliğin psikolojide bir karakter özelliği olarak da inceleniyor oluşu, özgeci davranışla kişilik envanterleri arasında ilişki olabileceğini düşündürmektedir.

Özellikle yumuşak başlılık ve duygusal denge ile özgeci davranışın bağlantılı olduğu, bunun yanında dışa dönüklükle de ilintili olduğunu gösteren çalışmalar bulunmaktadır. Dürüstlük, yumuşak başlılık ve duygusal denge, toplum yanlısı davranışların altında yatan adalet, bağışlayıcılık ve empatiyi tahmin edebilmektedir. Aynı zamanda özgeciliğin bir motifi olan empatiye dair empatik endişe ve empatik

bağlılık da bu iki düzeyle ilişkilidir. Yine benzer şekilde Ashton vd. (1998) çalışmasında, akraba seçilimi ve karşılıklılık açısından özgecilik ile kişilik envanteri arasındaki bağ araştırılmış ve yumuşak başlılık ile ilişki çıkarken, duygusal denge ile iki tip özgecilik için ters yönde ilişkiye ulaşılmıştır. Akraba seçilimini yakın arkadaş ve kendisi arasında hipotetik bir parasal bölüşüm sorusu ile ölçmekte olan çalışma, empati-bağlanma ile ilişkili olarak değerlendirirken, karşılıklılığa dayalı özgecilik ile affetme-misilleme yapmama olarak adlandırılan kişisel tutumlarla ilişkilendirmiştir. Kişilik envanteri üzerinde empati-bağlılık düzeyi, yüksek yumuşak başlılık ve düşük duygusal denge ile 0.50 korelasyona sahiptir. Affetme-misilleme yapmama ise yüksek yumuşak başlılık ve yüksek duygusal denge ile korelasyona sahiptir. Böylece, tezin kapsamındaki ultimatòm oyunu ile kişilik envanteri arasında yumuşak başlılık, duygusal denge ve dışa dönüklükle bağlantı beklenmektedir (Ashton ve Lee, 2001:338-341; Hilbig, vd. 2015: 49; Ashton, vd., 1998:251-254).

H₃: Dışa dönüklük, duygusal denge ve yumuşakbaşlılık ile özgecilik arasında pozitif ilişki vardır.

Kişilik envanterinin yanı sıra pozitif psikolojinin de araştırma konusu olan bireyin mutluluğuna, iyi olma haline ve yaşam doyumuna etkisi olan ve ahlaki açısından da değerli özellikler olarak ifade edilen karakter güçleri, bilgelik, cesaret, insanlık, adillik, ölçülülük ve aşkınlık erdemlerini barındırmaktadır. Birey merkezli yaklaşımla üst düzey faktörler altında toplanan erdemlerden adillik, ölçülülük, cesaret, insanlık başlıklarını temsil eden ve kişiler arası ilişkileri güçlendiren dürüstlük, adalet, incelik, açık fikirlilik, maneviyat, tedbirlilik ve alçakgönüllük maddelerini bir araya getiren sosyalizasyon faktörü, kişilik envanterinin yumuşak başlılık, duygusal denge ve öz denetim maddeleri ile yüksek varyans paylaşmaktadır. Dışa dönüklülük ve deneyime açıklık ile kişisel gelişim olarak ifade edilen üst düzey faktörden insanlık, aşkınlık, adillik, cesaret ve bilgelik erdemleri ile yüksek varyansa sahiptir. Böylece, özgecilik ile üst düzey değerlerin de bağlantısı incelenebilecektir (Najderska ve Cieciuch, 2018:3-10; Işık, vd. 2018:2).

Anket içinde stratejik ortamdan uzak olarak bireylerin bölüşüm kararlarını incelememiz ve oyun sırasında verilen kararları aydınlatabilmek adına sosyal psikolojide sıkça kullanılan ve tezin ilgili ikinci bölümünde yer verdiğimiz SDY ölçeğinin daha duyarlı olduğunu düşündüğümüz 9 seçenekli altı seçimli versiyonu kullanılmıştır. Birbirine bağımlı durumlarda, katılımcıların kendisi ve diğerlerini nasıl ağırlıklandığına ilişkin kişisel farklılıklarına ulaşmayı sağlayan ölçek ile oyunun tek aşamalı yapısı birbirine uyumludur. Tek aşamada oynanan ultimatom oyunu ile yine katılımcıların diğerlerine yönelik bilgileri olamayacağından, bireysel kararları geçerli olacaktır (Balliet, Parks ve Joireman, 2009:534-535). Önceden yapılan pilot çalışmalarda, Lange, Otten vd. (1997) çalışmasında gösterilen örnek ölçek 3 seçenekli 9 tercihten oluşan örnek ölçek kullanılmakla birlikte sadeliğinin aksine tutarlı sonuç yakalanamadığı görüldüğünden daha hassas olan yeni versiyonun kullanılması tercih edilmiştir (http://ryanomurphy.com/styled-2/downloads/files/SVO_slider_va_p1.pdf).

Ankette kullandığımız bir diğer psikolojik ölçek, ‘‘Mantıksal Deneyimsel Düşünme Ölçeği’’dir. Kökeni Epstein(1990,91 ve 1993)’nin CEST-Cognitive Experiential Self Theory’sine dayanan bu ölçek, Tversky ve Kahneman’ın Sistem 1-2 yaklaşımına benzer şekilde insanların ikili bilgi işleme yapılarını incelemektedir. İki sistem neticesinde ki bunlar birbirinden bağımsız mantıksal sistem ve deneyimsel olanla ilişkili bilişsel sistemdir, oluşturulan alt ölçekler öz bildirim temelinde geliştirilmiştir. Rasyonel soruların daha çok entelektüel performansla uyumlu olmasının yanında ego, öz saygı, olumlu benlik ve dünya görüşü, fiziki refah, açık sözlülük ve vicdan ile güçlü ilişki içinde olduğu ve bilişsel soruların da dışa açıklık, yumuşakbaşlılık, insanlar arası ilişkiler, yaratıcılık, duygusallık, mizah anlayışı ve empati ile pozitif korelasyona sahip olduğu öne sürülmektedir (Epstein, 2003:174; Türk ve Artar, 2014).

Björklund ve Backstrom (2008) çalışmasında, bu ölçek ile Kahneman ve Tversky’nin geliştirdiği Asya Hastalığı¹² –çerçeveleme etkisi deneyi arasında bağlantı

¹² 600 kişinin ölmesine sebep olabileceği tahmin edilen Asya hastalığı ile mücadelede, katılımcılara iki kurtarma planında ikiye tercih sunulmaktadır. İlki, pozitif çerçeveye tekabül eden A programı, ilk seçenek uygulanırsa 200 kişinin kurtulacağını, ikinci seçenek seçilirse, üçte bir olasılıkla 600 kişi

incelenmiştir. Ölçeğin 40 maddeden oluşan rasyonel ve deneyimsel düşünmeyi yetenek ve uygunluk açısından iki boyutta değerlendiren versiyonu ile Asya hastalığı testini yanıtlayan katılımcılar için, yüksek rasyonel yeteneğin çerçeveden etkilanmemesi ya da aralarında ters yönlü ilişki olması beklenmiştir. Yüksek rasyonel puanlara sahip katılımcıların dahi çerçeveden etkilendiği ve pozitif tahminlerde riskten kaçınırken, negatif tahminlerde riskli kararı tercih ettikleri gözlenmiştir. Deneyimsellik göz ardı edilebilirken ($p>0,05$), rasyonellikle çerçeve etkisi arasında çoklu regresyonda negatif ilişki saptanmıştır ($t=-2,615$). Bu sonuçlarla birlikte, iktisadi adamın tahminlerinin aksine özgeci karar veren bireylerin rasyonel mi yoksa deneyimsel mi karar verdiklerini sorgulamak açısından bu çalışma, tezimizde ilhan verici olmuştur (Björklund ve Bäckström, 2008:444).

Çalışma kapsamında, bireylerin karar verme süreçlerini kişisel farklılıkları ile ilişkili olarak sorgulayabilme imkânını sağlaması açısından seçilmiş ve 40 faktörden oluşan aslının yerine zaman ve tutarlılık açısından içlerinden en elverişli olduğu düşünülen yetenek ve uygunluk alt boyutlarına sahip 6 madde seçilerek sorulmuştur. Deneyimsellik ile özgeci karar arasında ilişki sınanmıştır.

H₄: Deneyimsellik ile özgecilik arasında pozitif ilişki vardır.

Özgeciliği açıklamakta güçlü teorilerden biri olan empati-özgecilik teorisi ve gerçek özgeciliğin empatiden doğduğu yönündeki savları test edebilmek amacıyla temel empati ölçeği de anketin devamında kullanılmıştır. Türkçe formu Topçu vd. (2010) tarafından düzenlenen bu ölçeği, diğer sıkça kullanılan empati ölçeklerine tercih etme sebebimiz, sade ve anlaşılır olmasıdır. En sık kullanılan üç ölçek, Hogan Empati ölçeği, Duygusal Empati Ölçeği (Mehrabian ve Epstein) ve Davis' in Kşilerarası Tepkisellik İndeksidir. Bunlar sırasıyla, bilişsel empatiyi, duygusal empatiyi ve son olarak Davis ise hem bilişsel hem duygusal empatiyi ölçmektedir. Hogan ölçeği, empatiyi değil yüksek ve düşük empati seviyelerini ayırt etmektedir ve

kurtulabileceğini, üçte iki olasılıkla kimsenin kurtulamayacağını salık verirken, negatif çerçeveyi ifade eden B programı, ilk seçenekte 400 kişinin öleceğini, ikinci seçenekte, üçte bir olasılıkla kimse ölmeyecek derken, üçte iki olasılıkla 600 kişinin öleceğini tahmin etmektedir. Tercihler, iki programın da aynı tahmin edilen faydayı vermesine rağmen A programında kesinlikten yana iken, B programında riskli seçenektir. Kararlardaki tutarsızlık, değişmezlik temel varsayımını ihlal etmekle birlikte, sunulan çerçevenin kararları nasıl etkilediğini de gözler önüne sermektedir.

dolayısıyla çalışmamız açısından yetersiz görülürken, diğer ölçekler başta sempati ve empatiyi eş anlamda kullanmaktadır. Duygusal empati ölçeği, afektik boyutla nitelendirdiği empatinin duygusal boyutlarıyla ilintili yapıyı ölçmeye çalışırken, paylaşılan duygulardan çok diğerinin algılanan durumunu sempatische etmeye yönelik olmasıyla eleştirilirken, yine Davis'in soruları da sempatiyi merkez altına aldığı yönünde eleştirilmiştir (Jolliffe ve Farrington, 2006:590-591). Temel Empati ölçeği, afektif ve bilişsel boyutlarda empatiyi daha anlaşılır olarak ölçmektedir. 20 maddeden oluşan ölçek içerisinde bilişsel ve afektif olan 8 madde "arkadaşlarının hissettikleri ... " gibi örnekleme uygun olanlardan seçilmiştir (Topçu, Baker ve Aydın, 2010:175). Araştırma kapsamında, özgecilik ile empati arasında ilişki beklenmektedir.

H₅: Empati ile özgecilik arasında pozitif yönlü ilişki vardır.

Anket, yine 2.bölümde yer verdiğimiz Schwartz Portre Değerler Ölçeği'nden alınan ve toplum yanlısı ve özgeci davranışlarla ilişkili olduğu düşünülen evrensellik, uyma, gelenekçilik ve hazzcılık sorularına yer vermiştir. Schwartz Portre Değerler Ölçeği'nin de yer aldığı Dünya Değerler Anketinin sorularından 24. Diğerlerine güven sorusu ile 56. Fırsatçılık soruları alınmıştır. Aynı ölçekten topluma zararlı davranışlardan bir kısmı seçilmiştir.

H₆: Evrensellik ile özgecilik arasında pozitif ilişki vardır.

H₇: Konformizm(uyma) ile özgecilik arasında pozitif ilişki vardır.

H₈: Gelenekçilik ile özgecilik arasında pozitif ilişki vardır.

H₉: Hazzcılık ile özgecilik arasında negatif ilişki vardır.

H₁₀: Topluma zarar veren davranışlar ile özgecilik arasında negatif ilişki vardır.

Akabinde anket, Falk vd. (2016)'da geliştirilen "Global Preferences Survey" çalışmasından ülke farklılıkları gözetilerek Türkçeleştirilen olumlu karşılıklılığı tespit etmeye yönelik yol sormaya karşılık hediye verme sorusu ile ve yine aynı

eserde geliştirilen olumlu ve olumsuz karşılıklılık ve özgecilik soruları ile devam etmektedir (Falk, vd. 2016). Bu ölçekle sınanan hipotezler aşağıdaki gibidir.

H₁₁: Olumlu karşılıklılık ile özgecilik arasında pozitif ilişki vardır.

H₁₂: Olumsuz karşılıklılık ile özgeci cezalandırma arasında pozitif ilişki vardır.

H₁₃: Hediyeleşmek ile özgecilik arasında pozitif ilişki vardır.

Sosyal tercihlerin referans grupla olan ilişkisi dolayısıyla göreliliğin de incelenmesi için bir adet Terzioğlu (2014)'ten alınan ve cevaplayandan torunu için iki toplum arasında seçim yapılması istenen soruya yer verilmiştir.

H₁₄: Göreli olarak avantajlı olmak ile özgecilik arasında negatif ilişki vardır.

Tüm davranışlarımızın altında yatan etkin bir motif olan dine yönelik ise Dünya Değerler Anketi ve Centrality of Religion Scale'den yararlanılarak altı soru yöneltmiştir. Everett vd.(2016) makalesinden faydalanılarak, dini konular üzerine düşünmenin toplum yanlısı davranışlarla bağlantısının bulunması üzerine ilk soru ve üçüncü soru eklenmiştir. Anket, birçok özgecilik araştırmasında en iyi gösterge olduğu düşünülen bağış miktarının sorgulanması üzerine katılımcıların deneyde kazandıkları miktarın ne kadarını bağışlayacakları sorusu ile sona ermektedir. Bağış sorusu, özgeciliği doğrudan incelemektedir.

H₁₅: Artan dindarlık ile özgecilik arasında pozitif ilişki vardır.

H₁₆: Bağış miktarı ile özgecilik arasında pozitif yönlü ilişki vardır.

4.4.Analiz Sonuçları

Birinci ve dördüncü sınıf İİBF öğrencileri olarak belirlediğimiz örneklem üzerinde, ilk önce ultimatom oyununu oynatmıştık. Buna göre, 100 birim oyun parasının ne kadarını diğer katılımcı ile bölüşeceğini sorduğumuz teklif veren taraflar, iktisadi adama uygun olarak mümkün olan en düşük değeri vermesini, karşı tarafın da pozitif her değeri kabul etmesini bekledik. Birinci sınıflar içinde 41

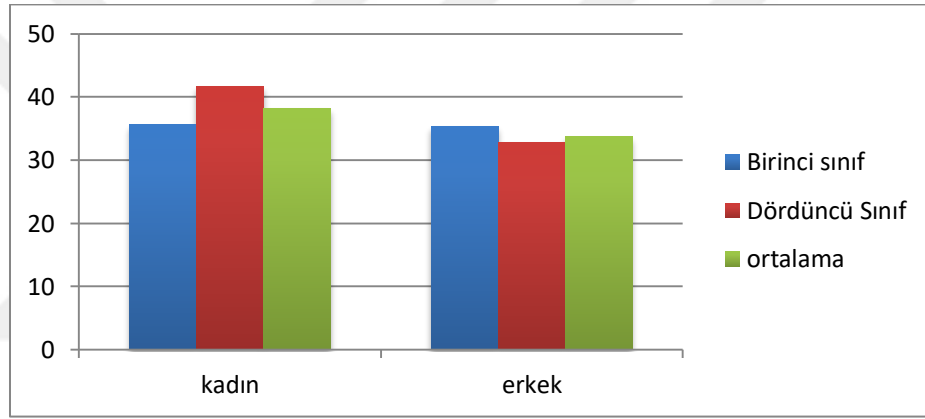
katılımcıdan yalnızca 1 katılımcı hiç gönderimde bulunmamış, dördüncü sınıflarda ise 47 katılımcıdan yalnızca 2 katılımcı gönderimde bulunmamıştır. Bunun yanında, birinci sınıfta en yüksek teklif miktarı, 3 katılımcı tarafından yapılan 70 teklifi iken, dördüncü sınıf katılımcıları için 2 katılımcı 100 birim miktarın tamamını, birer katılımcı ise 84 ve 95 birim teklif etmişlerdir. Kısaca teklif edilen ortalama miktar, birinci grupta, 35,58 ve ikinci grup için 37 olarak gerçekleşmiştir, bu da genel ultimatom oyunu sonuçları ile benzerlik göstermektedir. Meta analizlerde görüldüğü gibi teklif verenler, genelde eşitlikten yana olup, %40 civarı sunarken, %20 ve altında gelen teklifler de reddedilmektedir (Tisserand, Cochard ve Le Gallo, 2015:2).

Ultimatom oyununun dünya geneli ortalaması olan %30 teklif üzerinden değerlendirdiğimizde birinci sınıflarda %30'un altında verilen teklif %24, dördüncü sınıflarda ise %34' tür. %30 altında verilen bu tekliflerin reddedilme oranı ise, sırasıyla %70 ve %81'dir. Reddedilen tekliflerin içinde %30 'un altında gelen teklif oranı ise, birinci sınıf için %58 iken, dördüncü sınıf için reddedilen tekliflerin tamamı 30'un altında gelen tekliflerdir. Yine, 20 ve altında gelen teklifleri değerlendirdiğimizde, birinci sınıfta 7 tekliften 5'i reddedilmiş, dördüncü sınıfta 12 tekliften 9'u reddedilmiştir. Buna göre %20'nin altındaki tekliflerin ret oranı sırasıyla %71 ve %75 olarak, genel %40-60 ret oranından daha yüksek çıkmıştır (Fehr ve Schmidt, 2005:9).

İki grup arasında anlamlı bir fark olup olmadığını test etmek için, öncelikle gönderilen miktar verisinin normal dağılıp dağılmadığına bakılır. H_0 hipotezi "normal dağılımdan farklılık göstermez" hem Shapiro-Wilks hem de Kolmogorov-Smirnov sınamalarında reddedildiğinden, verinin normal dağılmadığını göstermiştir. Bu sebeple, parametrik olmayan Mann-Whitney-U testi ile farklılık sınaması yapılmıştır. Buna göre, iki grup arasında anlamlılık düzeyi p değeri 0,769 olup, anlamlı bir fark olmadığı anlamına gelir. Bu sonuç, aynı zamanda Carter ve Irons (1991) çalışmasında ilk sınıf ve 3 yılı bitiren senior olarak adlandırılan öğrenciler arasında oynatılan ultimatom oyunu ile de benzerdir. Yazarlar da iki grup arasında farklılık bulamamış ve öğrenme etkisinin olmadığını görmüşlerdir (Carter ve Irons, 1991:175).

Birinci sınıf örnekleme için, kadın ve erkekler arasında farklılık olup olmadığına baktığımızda, normal dağılmayan veriler dolayısıyla Mann-Whitney-U testi yapılmış ve aralarında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık olmadığı görülmüştür (erkek ort:35,41 kadın ort:35,65 $p=0,56$). Dördüncü sınıf verileri için kadınlarda 41,7 ve erkeklerde 32,9 gönderilen miktarların ortalamasıdır. Fakat normal dağılmayan bu veriler için de farklılığın istatistiki olarak anlamlı olmadığı görülmüştür ($p=0,209$). İki grubun verilerine birlikte baktığımızda, kadınların ortalaması 38,2 ve erkeklerin ortalaması, 33,7'dir.

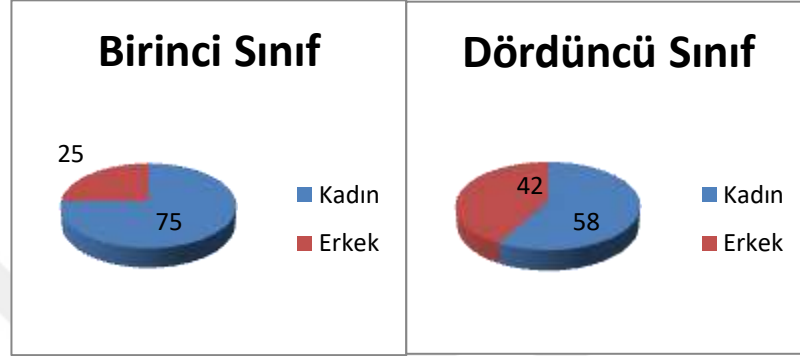
Grafik 0-1:Ultimatom oyunu ortalamaları



Boyacı ve Sultan (2016) çalışmasında, İstanbul Ticaret Üniversitesi'nde oynatılan 10 dolar ile oynatılan 4 turluk ultimatoma oyununda ise ortalama teklifler %31 ile 54 arasında gerçekleşmiş ve kadınların daha eşitlikçi olduğu sonucuna varmışlardır (Boyacı ve Sultan, 2016: 329). Burada da, benzer şekilde paranın yarısını teklif edenlerin ilk grupta tamamı kadın olurken, ikinci grupta %60 'ı kadındır. %40- 50 arasında nispeten eşitlikçi olan bölüşümler ise, birinci grupta %75 (20 kişiden 15'i), ikinci grupta %58 (19 kişiden 11' i) kadın katılımcılar tarafından yapılmıştır. Yarıdan fazla verilen teklifler, ilk grupta 3 adet (%7) ve ikisi kadına aitken, ikinci grupta 7 adet (%15) ve üçü kadına aittir. Tamamını diğer tarafa gönderen 2 kişi, ikinci gruptan olup biri kadın biri erkek katılımcıdır. Kadınların pek çok çalışmada görüldüğü üzere, daha eşitlikçi ve eşitsizlikten kaçınan bir eğilime sahip oldukları örneklemimizde de karşımıza çıkmaktadır. Kamas ve Preston (2015) çalışmasında, kadınların neredeyse erkeklerin iki katı düzeyde eşitsizlikten kaçınmış,

bencilik açısından ise cinsiyetler arasında fark bulunamamıştır (Kamas ve Preston, 2015:528). Boyacı ve Sultan (2016) çalışması da kadınların daha eşitlikçi tekliflerde bulunduğu varmıştır.

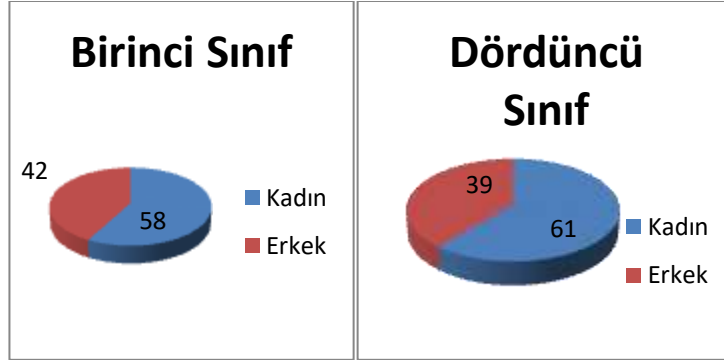
Grafik 0-2: Nispeten Eşitlikçi Tekliflerin Cinsiyete Göre Dağılımı



Ultimatom oyunu ile cinsiyet açısından yapılan incelemeler genelde ücret farklılıkları üzerinedir ve farklı pazarlık koşullarına işaret etmektedir. Ultimatom oyununda, cinsiyet açısından teklifler benzerken, Eckel ve Grossman(2001) çalışmasında, kadınların erkeklere oranla daha az reddettiklerini tespit etmiştir. Yine yazarların 1996'da yaptıkları diktatör oyunu¹³ çalışmasında, kadınların fiyat hassasiyetinin daha fazla olduğu ve maliyet yüksekken daha az, maliyet düşükken daha çok cezalandırdıklarını ortaya koymuşlardır. Andreoni ve Miller ise diktatör oyununda kadınların daha Rawlsyen eşitlikçi kararlar aldıklarını tespit etmekle birlikte, cinsiyetin kaygan bir zemin olduğu ve doğrudan etkileyen değişken olmak yerine, başka değişkenlerle etkileşim haline dolaylı etkileri olabileceği yönünde bir saptamaya varılmıştır (Camerer, 2003: 64).

¹³ Diktatör oyunu, sadece teklif verenin karşı tarafa kendisine verilen meblağdan karar verdiği kadarını gönderdiği oyundur. Diğer tarafın bir karar verme imkânı bulunmamaktadır. Stratejik bir yapıya sahip olmamakla birlikte, pür özgeciliği araştıran bir oyundur ve reddedilme korkusu vb. niteliğiyle ultimatom oyunu teklifleri, bu oyuna nispeten yüksektir. Diktatör oyununda teklifler, %20 dolaylarındadır (Camerer, 2003: 43).

Grafik 0-3: Grup ve Cinsiyet Dağılımına Göre Ret Oranları



Gönderilen teklifler karşısında birinci sınıfta 41 katılımcıdan 12 ret (%30) cevabı gelirken, dördüncü sınıfta, 13 ret (%28) cevabı verilmiştir. Bunların sırasıyla, %58 ve %61'ini kadın katılımcılar oluşturmuştur. Birinci sınıfta, reddedilen teklifler arasında en yüksek teklif 49 iken, dördüncü sınıfta 25'tir. Düşük tekliflerin kabul ediliyor olması, genelde iktisadi adamın hiç alamamaktansa pozitif her teklifi kabul etmesinin rasyonel olacağı yaklaşımının yanında cömertlikle de ifade edilebilmektedir. Yapılan deneylerde sıfırın dahi kabul edildiği örnekler bulunmakta ve bu alıcıların cömertliğine, rakibinin payının bozulmamasını dileyen özgeciliğine yorumlanabilmektedir. Azı kabul etmek, böylece ekonomik iştah yerine diğerine yönelen tercihlere dikkat çekmektedir (Staffiero, Exadaktylos ve Espín, 2013:238).

Yeterli örnekleme ulaşamamak da sadece dördüncü sınıflarda İİBF dışında Fen-Edebiyat Fakültesi tarih bölümünde yaptığımız 22 kişilik deneyde, gönderilen teklif miktarlarının ortalaması, 44,1 olarak gerçekleşmiştir. 11 kişiden sadece 2 kişi 10 ve 20 birimi redderken, 2 birimlik teklifin kabul edildiği görülmektedir. Fikir vermesi açısından bizlere yardımcı olacak bu sonuçlar, dördüncü sınıf iktisat öğrencilerinin ortalaması olan 37'den yüksektir. Bu da teklif verenin 10 doları bölüştürdüğü, alıcının da en düşük kabul edebileceği miktarı verdiği Carter ve Irons(1991) çalışmasıyla benzer niteliktedir. Ekonomi bölümünden olan ve olmayan öğrenciler arasında yapılan bu deneyde de ekonomistlerin kabul edilebilir en düşük miktarı 1.7 dolar ve teklif verenin kendine ayırdığı miktar 6.15 dolar olurken, diğer bölümden öğrenciler için bu veriler, sırasıyla 2.44 ve 5.44 olarak gerçekleşmiştir.

Örneklememizde de ret oranları benzerlik gösterse de, açık bir şekilde tarih öğrencilerinin daha cömert olduğu görülmektedir (Carter ve Irons, 1991:171).

Ultimatom oyunu ardından, teklif verenlerden Charness ve Rabin(2002)'den alınan yine bölüşüme dayanan bir karar daha almaları istenmiştir. Karar ya kendileri için 750'yi seçtikleri ve eşleştikleri anonim oyuncunun hiçbir şey almayacağı dağılım ya da kararı ultimatom oyunundaki alıcı olan anonim eşine bırakmak şeklindedir. Bu kez, kendilerine fırsat verildiğinde bir nevi teklif verenin rolüne bürünecek olan katılımcının kendine olacak bir maliyetle diğer oyuncu lehine karar verip vermeyeceği sorgulanmaktadır. Birinci grupta, katılımcıların %29'u ilk tercih olan diğer oyuncuya sıfır ve kendisi için 750'yi tercih etmiştir. Bu katılımcıların %50'si ultimatom oyununda ret cevabı almıştır, gönderdikleri miktarlar ise 1 birimden 50 birime çeşitlenmektedir. İkinci grupta ise, kendi çıkarına olan ilk şıkkı seçenler, benzer şekilde katılımcıların %29'dur ve yine %50'si daha önce ret cevabı alanlardan oluşmaktadır. Fakat burada kendi çıkarına olan tercihi seçenler arasında, daha önce elindeki tüm miktarı alıcıya teklif edenler ile diğer uçta 1 birim teklif eden 5 kişiden dördü yer almaktadır.

Charness ve Rabin(2002)'de ultimatomda teklif alan oyuncudan karar vermesi istendiğinde, oyuncu iki katılımcının da 400 alacağı dağılım ile kendisinin 375 almasına karşın kararı kendisine bırakan teklif veren oyuncunun 750 alacağı iki dağılım arasından karar vermektedir (400,400 ; 750,375). Burada söz konusu olan, kendisine tercihi bırakmakla incelik gösteren diğer taraf için eşitlik kararına rağmen olumlu bir karşılık verip vermeyeceği yönündeki değerlendirmedir. İlk grupta 29 kişiden yalnızca 5'i (%17)olumlu karşılık vermiş ve ikinci seçeneği seçmiş, ikinci grupta ise, 33 kişiden 10'u (%30) olumlu karşılık ile kendilerine bırakılan karara cevap vermişlerdir. Olumlu karşılık verenler içinde daha önce ret kararı veren katılımcıya birinci grupta rastlanmazken, ikinci grup içinde yalnızca 1 kişi bulunmaktadır.

Son oyuna verilen cevaplar açısından, normal dağılımadıklarından Mann-Whitney-U sınaması yapılmış ve aralarında anlamlı farklılık olmadığı tespit edilmiştir (Mann-Whitney-U=416, Z= -1,189 p= 0, 235). Verilen cevaplar, kadın ve

erkek açısından da farklılık göstermemektedir (Mann-Whitney-U=430, Z= -,629 p= 0, 530).

Cevap veren statüsünde dördüncü sınıfa ait gönderilen miktar değişkeni iyi bir tahminci olmaktadır. Omnibus sınamasını geçen modelde, tek başına değişken doğru cevap tahminini %72,3'ten %93,6'ya yükselmektedir. Nagelkerke R^2 de yine benzer şekilde 0,824 olarak oldukça yüksek çıkmıştır. Buna göre gönderilen miktarda 1 birimlik artış, cevabın kabul yönünde olma olasılığını 0,82 kat arttırmaktadır.

$$L = \ln\left(\frac{Red}{Kabul}\right) = 3,959 - 0,199(gön_{mik})$$

4.3.1. Demografik Veriler

Gönderilen teklif miktarları için, katılımcıların yaşları açısından bir farklılık olup olmadığını değerlendirdiğimizde, tüm katılımcıları 20 yaş ve altı olarak iki grupta inceledik ve yine aralarında farklılık saptanamadı (Mann-Whitney-U=789, Z= -1,075 p= 0, 282). Etki büyüklüğü analizi ile de teklif edilen miktarın varyansının ancak %1'inin yaş ile açıklandığı hesaplanmıştır. Yine, iki grubun arasında fark olmadığı dolayısıyla birleştirdiğimiz korelasyon analizinde, örneklem sayısı 88'e yükselmiş olduğundan normal dağılıma uygun olduğunu kabul edebileceğimizden Spearman Rho katsayısı ile yapılan tahminde, yaş ile teklif edilen miktar arasında istatistiksel olarak anlamlı bir korelasyon çıkmamıştır (Spearman Rho= 0,047 p=0,670 >,005). Teklife verilen cevaplar ile de yaş arasında anlamlı bir korelasyon bulunamamıştır. Cevap verilerinin ikili kategorik yapısı nedeniyle ikili lojistik regresyona başvurulmuş fakat tahmine katkısı olmayan yaş verileri ile kurulan modelin Omnibus testi de anlamlı çıkmamıştır (p= 0,956).

Ailenin toplam aylık geliri sorusunu 9 kategoride belirleyen anket yanıtları neticesinde, birinci grup ile ikinci grup arasında anlamlı bir farklılık bulunmuş ve birinci grubun gelir seviyesinin yüksek olduğu tespit edilmiştir (Sıra ortalaması $g_1=54,13$; $g_2=36,10$ p=0,001). Fakat gönderilen miktar ile anlamlı bir korelasyon

bulunamamıştır. Gönderilen miktar sürekli verisi ile 3 veya daha fazla gruba sahip aile gelir düzeyleri açısından bir farklılık olup olmadığı ise normal dağılımadıklarından Kruskal-Wallis H testi ile sınanmış, fakat yine anlamlı farklılık olmadığı sonucuna ulaşılmıştır ($p = 0,987$). Bağımlı değişken gönderilen miktarın 5 kategori ile sıralı hale getirildiği sıralı regresyon analizinde de aile geliri ile anlamlı ilişkisi olan bir miktar tespit edilememiştir.

Katılımcıların aylık giderlerini kimin karşıladığı verisi için yapılan incelemede de iki grup arasında anlamlı farklılık olmadığı anlaşılmıştır (Mann-Whitney-U=750, $Z=-1,946$ $p= 0, 52$). Yine aylık harcama düzeyleri değerlendirildiğinde, iki grup arasında farklılığa rastlanmamış ve etki büyüklüğünün sıfır olduğu tespit edilmiştir (Mann-Whitney-U=906.5, $Z=-,541$ $p= 0, 607$).

Yüksek gelir grubuna dâhil olanların düşük gelirli olanlara göre bağış maliyetinin ucuzladığı ve gelir yükseldikçe daha çok bağış yaptıklarını tespit eden çalışmalar bulunmaktadır (Tiltay, 2014:38). Yüksek gelire sahip olanların daha özgeci davrandıklarını düşündüğümüzde, örneklemimizde 4000 TL üzeri gelire sahip olanların teklif miktarları ortalaması birinci sınıf için 37,47 ve dördüncü sınıf için 30,44 olarak gerçekleşmiştir. Bu açıdan da farklı bir eğilim gözlenmemiştir.

Teklif alan tarafların aile geliri, aylık giderleri kimin karşıladığı ve harcama düzeyleri ile Mann-Whitney-U sınamalarında, iki grup arasında üç demografik veri için de anlamlı farklılığa rastlanmamıştır ($p=0,393 / 0,435 / 0,255$).

4.3.2.Beş Faktör Kişilik Envanteri

Birinci grup teklif verenler açısından değerlendirdiğimizde, öncelikle temel bileşenler üzerinden faktör analizi ile elde edilen verilerden bu grup için güvenilir olan verileri ve faktör bileşimlerini tespit ettik. KMO-Barlett sınaması 0,50'nin üzerinde olduğundan (0,569 ve $p=,000$) faktör analizine uygun olduğu anlaşılan beş faktör envanteri verileri, toplam varyansın %57'si açıklayan iki faktöre indirgenmiştir. Bu iki faktörden ilki, ölçeğin aslında dışa dönüklük ve yumuşak başlılık olarak iki faktörün birleşimi olarak 0,674 Cronbach- α güvenilirlik

katsayısına sahiptir. Diğer faktör ise, sakin, güvenilir ve geleneksel maddelerini bir araya getirerek yine öz denetim, duygusal denge ve deneyime açıklık faktörlerini tek bir faktöre indigemiş ve bu faktörün de güvenilirliği 0,587 Cronbach- α katsayısı ile anlaşılmıştır. Tespit edilen iki faktör, maddelerin ortalamaları alınarak hesaplanmış ve ultimatoma oyununda gönderilen miktar ile korelasyonlarına bakılmıştır. Buna göre, ilk faktör zayıf düzeyde negatif ilişkiye işaret etse de (Spearman's Rho=-,229) istatistiksel olarak anlamlı çıkmamış ($p=,160$) , ikinci faktör ise çok zayıf pozitif ilişkiye (Spearman's Rho=,07) işaret etse de o da anlamlı çıkmamıştır ($p=,634$).

Gönderilen miktarı sıralı hale getirdiğimizde, anlamlı regresyona ulaşamamıştır. Yine gönderilen miktarları '30' ve üstünü '1', altını '0' olacak şekilde ikili hale getirdiğimizde de, iki faktörün lojistik regresyon tahminine katkısı olmamış ve anlamlı katsayılarla sahip olmadıkları görülmüştür.

Beş faktör kişilik testinin aslına uygun faktörler açısından birinci grup verilerinin güvenilirlikleri incelendiğinde, dışa dönüklük 0,704 ve deneyime açıklık da 0,498 Cronbach- α katsayısı ile kullanılabilir faktörler olarak bulunmuş, gönderilen miktar ile yalnızca deneyime açıklık faktörü, 0,273 Pearson katsayısı ile pozitif yönlü zayıf korelasyona sahip olduğunu bulunmuştur ($p=0,013$).

Gönderilen miktar için yapılan analizde ikinci grup olan dördüncü sınıf katılımcıları için aynı yöntemleri takip ettiğimizde, faktör analizine uygun olduğunu (KMO-Barlett= 0,637 ve $p=0,000$) ve neticede maddelerin toplam varyansın %65'ini açıklayan iki faktöre indirgendiği tespit edilmiştir. Bu faktörlerden ilki, dışa dönük, yeni yaşantılara açık, çekingen ve sempatik olmak üzere, ölçeğin aslındaki dışa dönüklük, yumuşak başlılık ve deneyime açıklık faktörlerini bir araya getirmektedir ve 0,769 Cronbach- α güvenilirliğe sahiptir. Birinci gruptan farkı ise, yumuşak başlılık altındaki eleştirel maddesinin olmayışı ve deneyime açıklığın yer almasıdır. 0,578 güvenilirliğe sahip ikinci faktör ise, eleştirel ve sakin maddeleri ile yumuşakbaşlılık ve öz denetim faktörlerini bir araya getirmiştir. Yine birinci gruba benzer şekilde ilk faktörle negatif ve çok zayıf, ikinci faktörle pozitif görünse de istatistiksel olarak anlamlı korelasyon bulunamadığı gibi, sıralı lojistik analizinde de model anlamlı

çıkamamıştır. İkili lojistik regresyon sonucunda da tahminde değişim olmadığı gibi anlamlı katsayı da çıkamamıştır.

Cevap verileri için de birinci grupta toplam varyansın %52'sini açıklayan tek bir faktöre ulaşılmış (KMO-Bartlett= 0,747 p=0,004) ve güvenilirliğinin 0,672 kullanılabilir düzeyde olduğu görülmüştür. Faktör, teklif veren birinci grubun ilk faktörüne benzer şekilde dışa dönüklük ve yumuşak başlılık faktörlerini bir araya getirmiştir. İkili lojistik regresyon sonucunda, model anlamlı olmadığı gibi faktörün tahmine bir katkısı yoktur (Nagelkerke=0,001 Omnibus sınaması p =0,850).

İkinci grup için faktör analizi sonucunda (KMO-Bartlett=0,651 p=000) ile toplam varyansın %59'unu açıklayan iki faktöre ulaşılmıştır. İlk faktör, eleştirel ve sakin maddeleri ile duygusal denge ve yumuşak başlılık faktörlerini bir araya getirmiş ve 0,672 Cronbach- α güvenilirliğe sahiptir. İkinci faktör, çekingen ve geleneksel maddelerinden oluşmakta iken, 0,459 katsayı ile güvenilir olmadığı anlaşılmış, dördüncü sınıfın ilk grubundaki faktörlerden ilkinin denediğimizde ise, 0,511 ile kullanılabilir düzeyde olduğu tespit edilmiştir. İkili lojistik regresyon analizinde ise, modelin tahmini %73,9 'dan %76,1 'e yükseldiği tespit edilmiştir. Omnibus testine göre %10 anlamlılık düzeyinde model anlamlıdır.

Tablo 0.1: Omnibus Sınaması(İkinci Grup Cevap Değişkeni ve Kişilik Envanteri Faktörleri ile)

	Kay-kare	Serbestlik Derecesi	p-değeri
Step	5,245	2	,073
Adım 1 Block	5,245	2	,073
Model	5,245	2	,073

Modelin açıklama gücünün lojistik regresyonda R^2 olarak nitelendirilen Nagelkerke- R^2 katsayısı ile 0,158 olduğu görülmüştür.

Tablo 0.2:Katsayı Tahminleri(İkinci Grup Cevap Değişkeni ve Kişilik Envanteri Faktörleri ile)

	Katsayılar	Standart Hata	Wald	s.d	p-değeri	Exp(B)
f1_ort	-,187	,420	,199	1	,655	,829
Adım 1 ^a f2_ort*	-,493	,230	4,609	1	,032	,611
Sabit	2,002	2,698	,550	1	,458	7,401

a. Birinci adımda girilen değişkenler: f1_ort, f2_ort.

*. Dışa dönüklük, yumuşakbaşlılık ve deneyime açıklık maddelerinden oluşan örneklem faktör değişkeni

$$L = \ln \left(\frac{Red}{Kabul} \right) = 2,002 - 0,187(f1_ort) - 0,493(f2_ort)$$

Dışa dönüklük, yumuşak başlılık ve deneyime açıklığı bir araya getiren ikinci faktör, modelde anlamlı katsayıya sahiptir ve katılımcıların reddetmektense kabule doğru tercihlerini yönlendirmektedir. Exp(β) değerini yani bahis oranı olarak adlandırılan bir olayın olması olasılığı ile olmaması olasılığının oranını (Çokluk, 2010:1365) 1’den çıkarıp 100 ile çarptığımızda bahis oranındaki değişimi elde ederiz. Buna göre, (0,611-1=-,389) f2_ort değerinde bir değişme, cevabın ret yönünde olmasına ait bahis oranını %39 azaltmaktadır. Cevabın kabule yönelmesinde, 0,611 kat etkiye sahiptir.

4.3.3.Mantıksal Deneyimsel Düşünme Ölçeği

Birinci grupta teklif verenler için yapılan faktör analizleri sonucunda elde edilen faktörler arasında modellenecek düzeyde Cronbach-α güvenilirliğe sahip bir faktör bulunamazken, teorik çerçeveye uygun olarak maddelerin güvenilirliği sınındığında da mantıksal ve deneyimsel faktörlerin güvenilirliği 0,470 ve 0,403 seviyelerinde kalmıştır. Gönderilen miktarların 31 ve üstü ile altı olarak kategorik olarak sıralandığı ikili yapı için değişkenlerle kurulan model anlamlı çıkmamıştır.

Dördüncü sınıf için yapılan faktör analizi, birinci sınıfın bu ilk grubunun aksine (KMO-Bartlett=0,650 $p=0,005$) toplam varyansın %55 'ini açıklayan iki faktör güvenilir çıkmıştır. Teoriyle uyumlu olarak rasyonel maddeleri bir araya getiren analiz, 0,551 ve deneyimsel bileşenler de 0,565 Cronbach- α güvenilirlik katsayısına sahiptir. Ortalamalar ile faktörlerin hesaplanmasının ardından gönderilen miktarlar ile Spearman Rho korelasyonu analizinde anlamlı çıktı elde edilememiştir. İkili regresyonda ise, tahmine bir katkısı olamamıştır.

Yine, cevap veren grup için yapılan analizlerde birinci sınıfa ait veriler ile faktör analizi neticesinde (KMO-Bartlett=0,568 $p=0,000$) toplam varyansın %60'ını açıklayan iki faktörün ölçeğin aslı ile uyumlu olduğu görülmüştür. Mantıksal ve deneyimsel faktörlerin güvenilirlik katsayıları, 0,641 ve 0,580'dir. Ancak ikili kategorideki cevap değişkeninin tahmin edilmesinde bir katkıları olmadığı saptanmıştır.

İkinci grup için de aynı analizler tekrarlandığında, (KMO-Bartlett=0,541 $p=0,002$) toplam varyansın %70'ini açıklayan teori ile uyumlu 4 maddeyi iki faktöre indirgeyen mantıksal ve deneyimsel faktörler elde edilmiştir (Cronbach- α güvenilirlik katsayıları sırasıyla 0,583 ve 0,530'dur). Fakat bu veriler ile yapılan tahmin, olumsuz yönde etkilenmiştir. Omnibus sınaması, $p=,181$ ile modelin anlamlı olmadığını göstermekte ve tahmin düzeyi de değişkenler kullanılmadan yapılan %72 seviyesinden %70' e gerilemektedir.

Yine, özgeci davranışların altında yatan bilişsel ve deneyimsel ayrışmayı ilk kez sorgulayan ve ölçeğin kısa formu (10 maddelik) ile anketimize benzer şekilde SDY ölçeğini kullanan Kinnunen ve Windmann(2013) çalışmasında, katılımcılar ilk önce anketler cevaplamış ve ardından diktatör oyunu ve iki kez ultimatom oyununu teklif veren olarak ve 20 tur bilgisayara karşılık cevap veren olarak oynamışlardır. Sistem 1 ve 2 'nin etkilerini gözlemleyebilmek için iki gruba ayrılan katılımcıların cevaplama süreleri göz önüne alınmıştır. Fakat iki koşul arasında diktatör ve ultimatom oyunlarına verilen cevaplar arasında farklılık olmadığı görülmüştür. Mantıksal deneyimsel düşünme ölçeğinin hem rasyonel hem deneyimsel kısmı, güvenilir çıkmakla birlikte(Cronbach $\alpha =0,60$), ultimatom oyunu ile sadece

deneyimsel maddelerin %5 düzeyinde anlamlı negatif yönde 0,35 parametrik olmayan korelasyonu tespit edilmiş ve SDY ölçeği ile de deneyimsellik arasında pozitif yönde 0,34 ilişki bulunmuştur. Burada ultimatom oyunu ile ortaya çıkan deneyimsel ilişki, daha yüksek ret eğilimi ve daha az parayı kabul edebildiklerini göstermektedir. Yüksek deneyimsel puan, deneyin diğer kısımlarıyla da yorumlandığında, yüksek empati ve SDY düzeyine işaret etmektedir. Diktatör oyununda paylaşılan miktar ile SDY arasındaki ilişki, deneyimsellikten daha yüksek çıkmıştır. Ultimatom oyunu ile SDY arasında da rasyonel ve deneyimsel maddeler arasında da benzer şekilde ilişki tespit edilememiştir. Sonuç olarak, özgeci cezalandırma ile deneyimsellik arasında ilişki olabileceğine ulaşılmıştır (Kinnunen ve Windmann, 2013:6-8).

4.3.4. Temel Empati Ölçeği

Yine duygusal ve bilişsel boyutlara sahip olan temel empati ölçeği için ilk grup teklif veren katılımcılar için analiz sonuçları, faktör analizine uygun olduğundan (KMO-Bartlett=0,691 $p=0,001$) öncelikle güvenilir faktörler belirlenmiştir. Toplam varyansın %58 ini açıklayan iki faktörden ilki, tüm duygusal alt boyuta sahip maddeleri ölçeğin aslında olduğu gibi bir araya getirmekte ve Cronbach- α güvenilirlik katsayısı 0,699 olarak nispeten yüksek bir güvenilirliğe sahipken, rasyonel boyuta ait 2 maddeyi içeren ikinci faktör güvenilir çıkmamış aksine teorik olarak rasyonel maddeler Cronbach- α güvenilirlik katsayısı 0,528 olarak kullanılabilir düzeyde olduğu görülmüştür.

Gönderilen miktar normal dağılan bir veri olmadığından, '30' ve 'üzeri' ile altı olarak ikili kategorik yapıya dönüştürdüğümüz ikili lojistik regresyonda, tahmin yüzdesi %76'dan %78'e yükselmesine rağmen empati ölçeğiyle elde edilen iki faktörle yapılan bu model Omnibus sınamasında anlamlı çıkmamış ($p=0,409$) ve anlamlı bir katsayı da elde edilememiştir. Sıralı hale getirildiğinde ise, sıralı lojistik regresyonun en önemli varsayımı olan paralellik varsayımı karşılandığı halde ($p=0,539 >0,005$ " H_0 : Parametre tahminleri aynı kesme noktasından geçer" hipotezinin kabul olduğu anlamına gelmektedir) anlamlı bir katsayı ve önemli bir

açıklama gücüne de sahip olmadığı tespit edilmiştir (R^2 sınamaları için başvuru Cox-Snell = ,017, Nagelkerke= ,019 Mc-Fadden = , 007).

İkinci grup için sınamalar yapıldığında, faktör analizi sonucunda kendine yönelik olmayan duyguları araştıran uyumlu içerikte 2 duygusal 1 bilişsel maddeyi bir araya getiren tek bir faktörün güvenilir olduğu sonucu elde edilmiştir (Cronbach- α güvenilirlik katsayısı= 0,5). Ölçeğin teorik yapısına uygun olarak maddeler, denendiğinde duygusal ve bilişsel faktörler güvenilir çıkmamıştır. Örneklemin kendi faktörünü kullandığımız ikili lojistik model ve sıralı lojistik regresyon sonuçları neticesinde, tahmine katkısı olmadığı, sıralı yapıda ise model iyiliği ve paralellik varsayımı yerine gelse de anlamlı katsayıya sahip olmadığı görülmüştür (H_0 kabul $p=,464$ model iyiliği Pearson Sapması $p=,117$).

Cevap verileri için ilk grubu değerlendirdiğimizde, (KMO-Bartlett=0,612 $p=,014$) teoriyle uyumlu duygusal maddelerin bir araya geldiği bir faktör ile toplamda varyansın %62'sini açıklayan 3 faktöre ulaşılmış ve bunlardan duygusal faktör ile arkadaş vb. olmayan herhangi birinin duygularını anlamaya yönelik uyumlu bilişsel iki madde sırasıyla 0,620 ve 0,602 Cronbach- α güvenilirlik katsayısı ile kullanılmıştır. Lojistik regresyonlar vasıtasıyla tahmine katkısı olmadıkları tespit edilen faktörlerin cevap değişkeniyle empati arttıkça kabul cevabının artacağı yönünde zayıf bir ilişki olsa da (Sperman Rho = 0,184 ve 0,030 $p=,249$ ve 0,851) anlamlı bir korelasyona sahip olmadığı bilgisine de ulaşılmıştır.

İkinci grup için de faktör analizi sonucunda, duygusal maddelerden oluşan iki faktör güvenilir çıkmıştır. Ölçeğin teorik yapısına göre de duygusal faktör, güvenilir olurken, bu grup için bilişsel faktör güvenli çıkmamıştır. Lojistik regresyonda ise, değişkenlerin tahmine katkısı olmamıştır.

4.3.5.Schwartz Portre Değerler

Schwartz Portre Değerler Araştırması 'nı tüm gruplar için değerlendirdiğimizde, sınıflar arasında farklılık olmasa da kadın ve erkek arasında dördüncü soru olarak yer alan hazcılığı araştıran "hayattan zevk almak, onun için

önemlidir'' sorusunda kadınların lehine farklılık olduğu tespit edilmiştir (Mann-Whitney $U=700$ $p=0,02$ kadın grubu sıra ortalaması=49,26 erkek grubu sıra ortalaması=37,93).

Birinci grup için sıralı gönderilen miktar ile portre değerler arasında istatistiksel olarak anlamlı bir korelasyon bulunamamıştır. Sıralı gönderilen miktar ile portre değerler arasında yapılan sıralı lojistik tahmin, paralellik varsayımı ve model verilerinin uyum iyiliği varsayımlarını karşılamakla birlikte, anlamlı katsayılara sahip cevap düzeyleri bulunmaktadır. Bunun yanında kategorik değişkenlerin kombinasyonları sırasında sıfır frekansa sahip hücrelerin varlığı, analizin kestirim ve standart hatalarını yükseltmektedir (Çokluk, 2010:1368). Burada % 72,3 boş gözenek bulunduğundan kategorilerin birleştirilmesi önerilmektedir. Bu yüzden, ikili hale getirilmiş veri ile ikili lojistik denenmektedir. 30 ve üzeri şeklinde kategorize ettiğimizde de 50 ve üzeri şeklinde kategorize ettiğimizde de Omnibus testi anlamlı olmamakla birlikte ($p=0,208$ ve $0,133$), %2 dolayında tahmin artışı ve sadece sabit terimin anlamlı olduğu modeller ortaya çıkmıştır.

İkinci grup için de aynı sıra ile modelleme yapıldığında, sıralı lojistik analizin %73 boş gözenek olması nedeniyle güvenilir olmadığı ayrıca paralellik varsayımını sağlamadığı da görülmüştür, ikili hale getirildiğinde ise 30 ve üzeri için tahmin değişmezken, Omnibus testini de geçememiştir ($p=0,681$). 50 ve üzeri olarak sıralandığında ise Omnibus testi olumsuz olsa da burada 'uyma' olarak tanımlanan 'İnsanların her zaman hatta başkaları izlemiyorken bile kurallara uymaları gerektiğini düşünür' şeklindeki maddenin anlamlı katsayıya sahip olduğu görülerek, sadece bu değişkenle model yinelenmiş ve Omnibus testi $p=0,012$ ile model anlamlı olurken, modelin tahmin düzeyi %63,8 den 70,2'ye yükselmiştir. Nagelkerke R^2 0,170 olup, katsayılar anlamlıdır.

Tablo 0.3:Katsayı Tahminleri (İkinci Grup Gönderilen Miktar ile Schwartz-Uyma Maddesi İkili Lojistik)

	Katsayılar	S.H.	Wald	sd	p-değeri	Exp(B)	95% Güven aralığı EXP(B)	
							Alt	Üst
Adım 1 ^a	Uyma	-,657*	,293	5,022	1	,025	,518	,292
	Sabit	2,731**	1,517	3,240	1	,072	15,343	,921

*p, 0,05 düzeyinde **p, 0,10 düzeyinde anlamlıdır.

Buna göre, uyma değişkeninde 1 birimlik değişim, katılımcının gönderdiği miktarın 50 ve üzeri olması bahis oranında 0,52 kat azalışa neden olmaktadır.

$$L = \ln(\text{Teklifin 50'nin üzerinde olması} / 50'nin altında olması) = 2,731 - (0,657)Uyma$$

Cevap değişkeni için birinci grup değerlendirildiğinde, cinsiyete göre ve sınıflara göre bir farklılık oluşmazken, 4 değişken ile verilen cevap arasında anlamlı bir korelasyona rastlanılmamıştır. Yine dört değişkenle yapılan lojistik regresyonda Omnibus sınaması geçilemezken hazcılık ve gelenekçilik değişkenlerinin katsayılarının anlamlı olması üzerine sadece iki değişkenle analiz edilmiş ve modelin tahmini %70,7 ‘den %80,5 ‘ e yükselmiş, model anlamlı bulunmuştur.

Tablo 0.4:Model Analiz Özeti (Birinci Grup Cevap Değişkeni ile Schwartz-Hazcılık-Gelenekçilik Maddeleri İkili Lojistik Model)

Model Katsayıları Omnibus Sınaması				Model Özeti			
	Kay-kare	s.d	p-değeri	Adım	-2 Log likelihood	Cox & Snell R Square	Nagelkerke R Square
Step	6,881	2	,032	1	42,691 ^a	,154	,220
Adım 1 Block	6,881	2	,032				
Model	6,881	2	,032				

a. Tahmin, parametere tahminlerinin 0,001 den daha az değiştiği 5.yinelemede sona ermiştir.

Cevabın retten kabule doğru gerçekleşmesinde gelenekçilik ve hazcılık değişkenlerindeki 1 birimlik artış, sırayla 0,561 ve 0,402 kat etki etmektedir.

Tablo 0.5:Katsayı Tahminleri (Birinci Grup Cevap Değişkeni ile Schwartz maddeleri arasından oluşturulan model)

	Katsayılar	S.h.	Wald	s.d	P değeri	Exp(B)	95% Güven Aralığı EXP(B)	
							Lower	Upper
Gelenekçilik	-,579	,292	3,924	1	,048	,561	,316	,994
Adım 1 ^a Hazcılık	-,911	,426	4,585	1	,032	,402	,175	,926
Sabit	5,285	2,747	3,701	1	,054	197,422		

a. Birinci adımda girilen değişkenler; gelenekçilik, hazcılık.

$$L = \ln\left(\frac{Red}{Kabul}\right) = 5,285 - 0,579(Gelenekçilik) - 0,911(Hazcılık)$$

İkinci grup olan dördüncü sınıfa ait cevap verilerinin analizinde ise, öncelikle cevap değişkeni ile gelenekçilik arasında negatif yönlü zayıf düzeyde korelasyona rastlanmıştır. Spearman's Rho katsayısı 0,291 olmak üzere cevap değişkeni ile anlamlı korelasyona sahiptir (p= 0, 048). Birinci grup verilerine benzer biçimde, tüm Schwartz değişkenleri ile yaptığımız analizin aksine, modelin uyumsuzluğunun yanında gelenekçilik değişkeni anlamlı katsayıya sahip çıkmış ve sadece gelenekçilik değişkeni ile yaptığımız model, tahmine katkısı olmasa da anlamlı çıkmıştır (Omnibus sınaması; p= 0,047, Nagelkerke $R^2 = 0,116$ exp (B)=0,641(negatif yönde)).

4.3.6.Dünya Değerler Araştırması Verileri

Dünya Değerler Araştırması'ndan örnek aldığımız güven, fırsatçılık ve topluma zarar veren eylem değişkenlerine dair verilerine baktığımızda, güven değişkeni için birinci grubun ilk kısmında sadece 1 kişinin "insanların çoğuna güvenilebilir" olarak yanıt verdiği görülmüş ve bu kişi ultimatom oyununda 41 birim teklif vermiş, kabul almış ve ikinci oyunda da tercihi diğer tarafa bırakanlar arasında yer almıştır.

Katılımcılardan insanların kendilerini fırsatını bulduğunda kullanıp kullanmayacağı ya da adil mi davrandıkları yönündeki soruyu 1'den 10'a kadar likert

düzeyde (adile doğru) değerlendirmeleri istenmiş ve en yüksek 8 puan cevabını veren 1 kişi çıkmıştır. Bu cevabı veren katılımcı, beklenenin aksine karşı tarafa hiç para göndermemiştir. Bunun yanında, grupta gönderilen en yüksek miktar olan 70, insanları tamamen çıkarıcı olarak gören 2 kişi ve 7 derecesinde adil gören 1 kişi tarafından verilmiştir.

Tablo 0.6: Birinci Grup Teklif Verenlere Ait Fırsatçılık Cevabı Frekansları

	Frekans	Yüzde	Kümülatif Yüzde
1,00	9	22,0	22,0
2,00	8	19,5	41,5
3,00	6	14,6	56,1
4,00	3	7,3	63,4
5,00	10	24,4	87,8
6,00	1	2,4	90,2
7,00	3	7,3	97,6
8,00	1	2,4	100,0
Toplam	41	100,0	

Anlaşılmaktadır ki birinci grubun ancak %12'lik kısmı, insanları kalan %88'den daha adil olarak görmektedir. Bunun yanında gönderilen miktar ile bir korelasyon yakalanamamıştır.

Devlet imkânlarından haksız yararlanmak, toplu taşıta biletsiz binmek, başkasının malını çalmak, fırsat bulduğunda vergi kaçırmak ve rüşvet almak davranışlarının yanı sıra (1) doğruya (10) değerlendirilmesini istediğimiz değişkenlerden şu sonuçlar elde edilmiştir. Devlet imkanlarından yararlanmayı teklif veren birinci grubun %85'i 5'ten aşağıda haksız görürken, %15'i daha haklı görmekte ve %5'i tamamen haklı görmektedir (41 kişi içinde 11 ve 50 birim gönderen iki kişi). Toplu taşıta biletsiz binmeyi tamamen haklı gören 3 kişi (sırayla 0,30 ve 50 birim gönderenler) aksine grubun %83 'ü haksız görmektedir. Hırsızlık için daha hassas olan grupta ne haklı ne haksız gördüğü anlaşılan (5 puanı seçen) 1 kişi bulunmuş ve ultimatonda da 17 birim verdiği tespit edilmiştir. Grubun %83 tamamen haksız olarak değerlendirmektedir. Yine benzer şekilde vergi kaçırmak da

%83 tarafından tamamen haksız olarak değerlendirilirken, 1 kişi tarafından tamamen haklı görülmüş ve bu katılımcının grupta tek gönderimde bulunmayan katılımcı olduğu tespit edilmiştir. Yakın bir oranla rüşvet alınmasını da grubun %87'si tamamen haksız olduğu yönünde değerlendirirken, 4 düzeyinde haklı bulan 1 kişi, hiç gönderimde bulunmayan katılımcı olmak üzere, 5 düzeyinde haklı gören 1 kişi ise 17 birim gönderen katılımcı olmuştur.

Tablo 0.7:Gönderilen Miktar ile Topluma Zarar Veren Davranış Maddeleri Arasındaki Korelasyonlar

		Gön_mik	Devlet	Bilet	Çalma	Vergi	Rüşvet
Spearman's rho	Korelasyon Katsayısı	1,000	,070	-,122	-,386*	-,045	-,041
	p-d.(Çift taraflı)	.	,664	,449	,013	,778	,799
Spearman's rho	Korelasyon Katsayısı	-,122	,071	1,000	,448**	,474**	,360*
	p-d.(Çift taraflı)	,449	,661	.	,003	,002	,021
	N	41	41	41	41	41	41

*. Korelasyon 0.05 anlamlılık düzeyine göre anlamlıdır (Çift taraflı).

**. Korelasyon 0.01 anlamlılık düzeyine göre anlamlıdır (Çift taraflı).

Gönderilen miktar ile çalma değişkeni arasında %5 seviyesinde orta düzeyde (0,386) negatif yönlü korelasyon bulunmuştur. Bunun yanında, biletsiz binmek ile vergi kaçırmak arasında diğerlerinden yüksek olmak üzere %1 seviyesinde anlamlı pozitif yönde 0,474 oranında, hırsızlık ile 0,448 ve rüşvet ile % 5 düzeyinde 0,360 korelasyon tespit edilmiştir.

Dördüncü sınıf için teklif veren grubunda, birinci grupta bir kişi olmasına rağmen 9 kişi insanların çoğuna güvenilebileceğini düşünmektedir. Bu katılımcılar, sıfır gönderim de dâhil 10, 25, 40, 50, 84 olmak üzere çeşitli düzeylerde gönderimde bulunmuşlardır. Gönderilen miktar ile güven arasında anlamlı korelasyon bulunamamıştır. İnsanların fırsatçı olup olmadıklarına yönelik değerlendirmede ise, adil olmaya çalıştıklarını 9 ile değerlendiren 1 kişi bulunmakta ve 16 birim teklifte

bulunmuştur. 8 değerlendirmesi yapan 2 kişi ise 50 ve 1 birim göndermiştir. Aksine insanların kendisinden yararlanmaya çalıştığını düşünen 8 kişiden 3 ‘ü sırasıyla 100,95 ve 100 olmak üzere en yüksek gönderimlerde bulunmuştur. Birinci grubun aksine (%12), dördüncü sınıftan katılımcıların %34’ü insanları daha adil olarak görmektedir. Gönderilen miktar ile güven değişkeni arasında bir korelasyon saptanmamıştır.

Tablo 0.8:İkinci Grup Teklif Verenlere Ait Fırsatçılık Cevabı Frekansları

	Frekans	Yüzde	Kümülatif Yüzde
1,00	8	17,0	17,0
2,00	7	14,9	31,9
3,00	5	10,6	42,6
4,00	5	10,6	53,2
5,00	6	12,8	66,0
6,00	5	10,6	76,6
7,00	8	17,0	93,6
8,00	2	4,3	97,9
9,00	1	2,1	100,0
Toplam	47	100,0	

Dördüncü sınıf verilerine bakmaya devam ettiğimizde, devlet imkânlarının haksız yere kullanmayı kesinlikle doğru bulan 3 kişiden 2’sinin sıfır vermiş olduğu ve diğerinin 50 verdiği görülürken, 1 birim teklif veren 4 kişi ise tamamen haksız %68 içindedir. Grubun yalnızca %8’i devlet imkânlarından haksız yere yararlanmayı kesinlikle haklı bulunmaktadır. Biletsiz toplu taşıma kullanmayı kesinlikle haklı görenler, ultimatoma oyununda da yüksek tekliflerde bulunmuşlardır. Hiç gönderimde bulunmayan üç kişiden yalnızca biri 9 değerlendirmesi ile biletsiz kullanımı haklı olarak değerlendirmiştir. Diğerlerine göre grubun %12’si biletsiz kullanımı daha haklı olarak nitelendirmiştir. Çalmayı diğerlerine göre daha haklı gören (4 ile değerlendiren) 1 kişi, aynı zamanda ultimatoma 100 birim teklif etmiş, 3 ile değerlendiren 1 kişi ise hiç gönderimde bulunmamıştır. Vergi kaçırmayı kesinlikle haklı bulan 2 kişi sıfır ve 50 birim teklif etmiş, 100 birim teklif veren katılımcı ise

kesinlikle haksız gören %74 çoğunluğun içindeyken, aynı teklifi veren diğer katılımcı 4 düzeyinde haklı gören iki kişiden biridir. Rüşvet almayı grubun %89'u haksız bulurken, 6 düzeyinde haklı bulan 1 kişi 55 birim teklifte bulunmaktadır. Gönderilen miktar ile bu değişkenler arasında anlamlı korelasyon bulunamazken, devlet imkânı değişkeni ile diğer topluma zararlı davranışlar arasında korelasyon bulunmuştur. Vergi kaçırmak ile 0,582 ile en güçlü korelasyona sahip olan devlet değişkeni, 0,520 ile bilet, 0,398 ile çalma değişkeni ile %1 seviyesinde, rüşvetle ise 0,315 olarak diğerlerinden daha düşük korelasyonla %5 seviyesinde anlamlı ilişkiye sahiptir.

Tablo 0.9:Gönderilen Miktar ile Topluma Zarar Veren Davranış Maddeleri Arasındaki Korelasyonlar(İkinci Grup)

		Gön_ mik	Devlet	Bilet	Çalma	Vergi	Rüşvet
Spearman's rho	Korelasyon Katsayısı	1,000	-,173	-,058	,024	-,164	,165
	Gön_mik p-d. (Çift taraflı)	.	,246	,700	,870	,270	,268
	N						47
	Korelasyon Katsayısı	-,173	1,000	,520**	,398**	,582**	,315*
	Devlet p-d. (Çift taraflı)	,246	.	,000	,006	,000	,031
	N						47

*. Korelasyon 0.05 anlamlılık düzeyine göre anlamlıdır (Çift taraflı).

**. Korelasyon 0.01 anlamlılık düzeyine göre anlamlıdır (Çift taraflı).

Cevap değişkeninin birinci grubu için, insanların çoğuna güvenilebileceğini 41 kişiden yalnızca 3 kişi düşünmekte ve bunlardan biri de ret cevabını veren katılımcılardan olmaktadır. Çoğu insanın adil olmaya çalıştığını düşünen ve soruyu 7 ve 9 ile değerlendiren 2 kişi, 57 ve 30 birim teklifler karşısında beklenen üzere kabul cevabı vermişlerdir. Cevap değişkeni ile fırsatçılık arasında %10 düzeyinde anlamlı zayıf ve negatif yönde 0,288 düzeyinde korelasyon olduğu saptanmış, topluma zarar veren davranışlar arasında ise saptanamamıştır. Devlet imkânlarını haksız yere

kullanmayı kesinlikle haksız bulan %65 çoğunluk içerisinde 12 ret cevabından 10'unu veren katılımcılar da yer almaktadır. Yine ret cevaplarının %67 si biletsiz kullanımı kesinlikle haksız olarak değerlendirmişlerdir. Grubun ise yarıya tamamen haksız görmektedir. Çalmayı yalnızca 2 kişi tamamen haklı görürken, %90'ı tamamen haksız görmektedir, 12 ret cevabından ise 11'i bu grupta yer almaktadır. Vergi kaçırmayı da yine aynı 2 kişi tamamen haklı görürken, grubun %82'si tamamen haksız bulmakta ve yine 11 ret cevabı bu grupta yer almaktadır. Rüşveti tamamen haksız gören %80 içinde de 10 ret cevabı bulunmaktadır.

Tablo 0.10: Devlet İmkânları Değişkeni ile Topluma Zarar Veren Davranış Değişkenleri Arasında Korelasyonlar

		Cevap	Devlet	Bilet	Çalma	Vergi	Rüşvet
Spearman's Rho	Korelasyon	-,234	1,000	,622**	,357*	,451**	,312*
	Katsayısı						
	p-d. (Çift taraflı)	,147	.	,000	,024	,003	,050
	N	40	40	40	40	40	40

*. Korelasyon 0.05 anlamlılık düzeyine göre anlamlıdır (Çift taraflı).

**. Korelasyon 0.01 anlamlılık düzeyine göre anlamlıdır (Çift taraflı).

Devlet değişkeni ile bilet değişkeni arasında 0,622 olarak güçlü düzeyde, vergi ile 0,451 daha düşük düzeyde %1'de istatistiksel olarak anlamlı ilişki bulunmaktadır. Çalma ve rüşvet değişkenleri ile de %5 seviyesinde 0,357 ve 0,312 zayıf düzeyde korelasyon bulunmuştur. Bu grupta cevap değişkenini tahmin eden anlamlı bir model elde edilememiştir.

Cevap değişkeninin ikinci grubunda, 47 katılımcıdan yalnızca 4'ü (birinci grupta 3'ü) insanlara güvenilebileceğini düşünmekle birlikte bunlardan 2'si ret cevabı vermişlerdir. İnsanların tamamen kendilerinden faydalanmaya çalıştıklarını düşünenler, grubun %23'ünü (birinci grupta %15) oluşturmaktadır. 13 ret cevabında 9'u ise, 5 'in altında değerlendirme ile insanların daha çok fırsatçı olduklarını düşünmektedir. Grubun %75'i devlet imkânlarından haksız yararlanmayı kesinlikle haksız bulmakta ve 13 ret cevabının 9'u da bu grupta yer almaktadır. 7 puan değerlendirmeye en yüksek haklılık gören 1 kişi de ret cevabını verenler arasındadır. Bilet değişkeni için de yine en haklı gören 1 kişi ret cevabı vermiş, 13 ret cevabından

6'sı kesinlikle haksız gören %60 içinde yer almaktadır. Çalmayı grup için en yüksek düzey olan 3 düzeyinde haklı gören 1 kişi, aynı zamanda ret cevabı vermiştir, diğer ret cevapları 2 düzeyinde 1 katılımcı ve kalan 11 katılımcının tamamen haksız gördüğü düzeydedir, zaten grubun %91 'i tamamen haksız görmektedir. Vergi kaçırmayı 7 düzeyinde grupta en haklı gören 1 kişi de ret cevabı vermiştir. Grubun %77'si tamamen haksız olarak değerlendirmektedir. Rüşveti tamamen haksız gören %85 aynı zamanda ret cevaplarının 11'ini barındırmaktadır. 3 değerlendirmesi veren 1 kişi ise kabul cevabı verenlerdendir.

Tablo 0.11: İkinci Grup Cevap Değişkeni ile Topluma Zarar Veren Davranış Maddeleri Arasındaki Korelasyon

		Cevap	Devlet	Bilet	Çalma	Vergi	Rüşvet
Spearman's rho	Korelasyon Katsayısı	1,000	,094	,204	,159	,450**	,020
	p-d. (Çift taraflı)	.	,530	,169	,284	,002	,895
	N	47	47	47	47	47	47
	Korelasyon Katsayısı	,094	1,000	,409**	,285	,594**	,668**
	p-d. (Çift taraflı)	,530	.	,004	,052	,000	,000
	N	47	47	47	47	47	47

*. Korelasyon 0.05 anlamlılık düzeyine göre anlamlıdır (Çift taraflı).

**. Korelasyon 0.01 anlamlılık düzeyine göre anlamlıdır (Çift taraflı).

Cevap değişkeni ile vergi değişkeni arasında %1 düzeyinde anlamlı ve orta düzeyde aynı yönlü 0,45 korelasyon tespit edilmiştir. Yine devlet değişkeni ile %1 düzeyinde rüşvetle kuvvetli ve 0,668 olmak üzere, vergi ile 0,594 ve bilet ile 0,409 olmak üzere korelasyonlar tespit edilmiştir.

Bu korelasyonlar üzerinden vergi değişkeni ile cevap değişkeni arasında anlamlı bir lojistik regresyon modeline ulaşılmıştır. Tahmin düzeyi %72.3 ten %74.5 e yükselirken Nagelkerke R^2 , 0,22 olarak gerçekleşmiştir (Omnibus sınaması: $p=0,005$). Modele göre, vergi kaçırmayı haklı görmekte 1 br'lik artış, cevabın kabulden redde doğru gerçekleşme olasılığını 2,22 kat artırmaktadır.

Tablo 0.12:Dördüncü sınıf Cevap değişkeni ile Vergi Kaçırma değişkeni arasında Lojistik Model Katsayıları

	Katsayılar	S.H.	Wald	s.d.	P değeri	Exp(B)
Adım 1 ^a vergi	,801	,364	4,837	1	,028	2,228
Sabit	-2,229	,646	11,907	1	,001	,108

a. Birinci adımda modele girilen değişken: vergi.

$$L=\ln\left(\frac{Red}{Kabul}\right) = -2,229 + 0,801(vergi)$$

Topluma zarar veren davranışlara ait maddeler üzerinde yapılan faktör analizi ile 2 maddeye ulaşılmış bunlardan 0,54 güvenilirliğe sahip vergi kaçırma, rüşvet ve çalmaktan oluşan tek faktör ile cevap değişkeni arasında ikili lojistik regresyon modeli oluşturduğumuzda, modelin tahmin düzeyi %72,3'ten %78,7'ye yükselmiş, modelin anlamlı olduğu görülmüştür (Omnibus sınaması p= 0,023). Model sonucunda, anlaşılmaktadır ki cevabın red yönünde olma olasılığı, topluma zarar veren davranışlar haklı bulundukça 3,4 kat artmaktadır.

Tablo 0.13:İkinci Grup Cevap Değişkeni ile Topluma Zarar Veren Davranış Maddeleri Lojistik Model Özeti

Model Özeti			
Adım	-2 Log likelihood	Cox & Snell R Square	Nagelkerke R Square
1	50,279 ^a	,104	,150

a. Tahmin, parametere tahminlerinin 0,001 den daha az değiştiği 4.yinelemede sona ermiştir.

Tablo 0.14: Katsayı Tahminleri

	Katsayılar	S.h.	Wald	Sd.	P değeri	Exp(B)	95% Güven Aralığı EXP(B)	
							Lower	Upper
Adım 1 ^a tz	1,223	,620	3,887	1	,049	3,396	1,007	11,451
Sabit	-2,598	,890	8,516	1	,004	,074		

a.Birinci adımda girilen değişken; tz (topluma zarar veren davranışlar faktörü)

$$L=\ln\left(\frac{Red}{Kabul}\right) = -2,598 + 1,22(tz)$$

Dünya değerler anketi ve toplum yanlısı davranışlar arasındaki bağlantıyı birey düzeyinde araştıran ilk çalışma olduğu öne sürülen Kistler vd.(2015) çalışmasında, anketi seküler ve özgürleştirici değerler olarak iki boyutta incelemiştir. Sosyal sermayeyi güven ve topluma zararlı davranış soruları ile inceleyen çalışmada, ayrıca kamu malı oyunu ve çalışmamıza benzer şekilde oyunda kazanılan para ile ne kadar bağış yapacakları üzerinden toplum yanlısı davranışları gözlenmiştir. Fırsat eşitliği ve tercih özgürlüğünü ifade eden özgürleştirici değerler, kişisel otonomi, cinsiyet eşitliği, yaşam biçimi tercihleri üzerine geliştirilmiş sorular ile ölçülmüştür. Kamu malına katkı, %55 ortalama ve yalnızca %1.6 bedavacılık düzeyiyle yüksektir. Araştırma sonunda, özgürleştirici değerlerin daha yüksek miktarda kamu malına katkısı ve bağışı teşvik ettiğine ulaşılmıştır. İnsanlara çoğunlukla güvenilebileceğini düşünen katılımcıların yedi kat daha fazla katkıda bulundukları gözlenirken, standardize edilmiş haliyle ise 1 standart sapmaya sahip özgürleştirici değerlerde artış, 3.5 kat daha katkıya tekabül etmektedir. Topluma zararlı davranışlar olarak adlandırdığımız ve rüşvet, hırsızlık vb. değerleri irdelleyen vatandaşlık normlarıyla kamu malına katkı arasında ise bir etkisi olmadığı görülmüştür. Ayrıca, yine çalışmamızın örneklemine benzer şekilde kamu malına katkı ve bağış değişkenleri ile beş faktör kişilik envanteri arasında bir ilişkiye rastlanmamıştır (Kistler, Thöni ve Wenzel, 2015:105-110).

4.3.7. Karşılıklılık-Hediye Değişkeni

Birinci sınıf teklif veren grup için, gönderilen miktarlar arasında çapraz tablo incelenmiştir. Karşılık vermek istemeyen 4 kişi 21-40 düzeyleri arasında normal kabul edilen teklifleri veren katılımcılardır. Bunun yanında, 70 düzeyi olarak teklif edilen en yüksek miktarı veren katılımcılar, hediye ile karşılık verme tercihlerinde soruda verilen en yüksek 30 TL değerindeki hediye yerine 5,10 ve 15 TL'lik hediyeleri tercih etmişlerdir.

Tablo 0.15:Birinci Grup Teklif Veren Katılımcılara Ait gön_sıralı*hediye Çapraz Tablosu

korelasyon tespit edilememiştir. Sıralı lojistik regresyon sonucunda ise, anlamlı katsayıya ulaşamamıştır.

Tablo 0.17:İkinci Grup Teklif Veren Katılımcılara Ait gön_sıralı*hediye Çapraz Tablosu

	karşılıklılık						Toplam
	,00	1,00	2,00	3,00	4,00	5,00	
gön_ 1,00	3	0	4	0	6	1	14
gön_ 2,00	3	1	3	2	1	2	12
sıralı 3,00	2	0	3	2	8	2	17
5,00	1	0	1	0	2	0	4
Total	9	1	11	4	17	5	47

Birinci gruba ait cevap değişkeni ile değerlendirdiğimizde, her düzeyde karşılık veren kabul ve ret cevabına sahip katılımcıların olduğu görülmüştür. %10 düzeyinde cevabın kabul yönünde olması üzerinde verilen hediye ile 0,270 zayıf düzeyde anlamlı ($p=0,09$) korelasyon tespit edilmiştir. Tek başına karşılıklılık ile cevap arasında yapılan ikili lojistik değerlendirmede tahmin %71,8'den %76,9 a yükselmiş ve Exp(B) değeri 0,648 olup istatistiksel olarak anlamlı çıkmıştır. Fakat daha iyi bir model olarak Cevap değişkenini tahmin etmeye yönelik gön_sıralı değişkeni ve karşılıklılık ile yaptığımız model sonuçları, çok daha başarılıdır. Tahmin %87,2'ye yükselmiştir.

Tablo 0.18:Birinci Grup Cevap Değişkeni ile Gön_Sıralı ve Hediye Değişkenleri ile İkili Lojistik Model Özeti

Model Katsayıları Omnibus Testi				Model Özeti			
	Kay-kare	s.d.	p-d.	Step	-2 Log likelihood	Cox & Snell R Square	Nagelkerke R Square
Step	22,631	2	,000				
Adım 1 Block	22,631	2	,000	1	23,769 ^a	,440	,633
Model	22,631	2	,000				

a. Tahmin, parametre tahminlerinin 0,001 den daha az değiştiği 7.yinelemede sona ermiştir.

Tablo 0.19: Katsayı Tahminleri

	Katsayılar	S.h.	Wald	s.d.	p-d.	Exp(B)	95% Güven Aralığı EXP(B)	
							Lower	Upper
Karşılıklılık*	-,698	,333	4,404	1	,036	,497	,259	,955
Gön_sıralı*	-3,189	1,156	7,611	1	,006	,041	,004	,397
Sabit	7,416	2,721	7,431	1	,006	1663,129		

*. Birinci adımda girilen değişkenler: gön_sıralı, karşılıklılık.

Buna göre karşılıklılık değişkeninde ve gön_sıralı değişkeninde 1 birimlik artış, cevap değişkeninin kabul olasılığını sırayla 0,497 ve 0,04 oranında artırmaktadır.

$$L = \ln\left(\frac{Red}{Kabul}\right) = 7,416 - 3,189(gön_{sıralı}) - 0,698(karşılıklılık)$$

Cevap verenler üzerinden iki grup incelendiğinde, birinci sınıftaki katılımcıların dördüncü sınıftakilere göre karşılıklılığa daha fazla önem verdikleri, iki grup arasında Mann-Whitney-U testi ile tespit edilmiştir (p=0,008 ve birinci sınıf için sıra ort., 51,27 ve dördüncü sınıf için 37,05'tür). İkinci gruba ait cevap değişkeni ile karşılıklılık değişkenini değerlendirdiğimizde, red ve kabul cevaplarına bağlı olarak çeşitli karşılıklılık derecelerinde tercihler bulunduğu gözlenmiş ve iki değişken arasında korelasyon tespit edilememiştir. Bununla birlikte, cevap değişkeni için anlamlı bir model oluşturamamış, tahmine katkısı olmadığı gibi anlamlı bir katsayı da elde edilememiştir.

4.3.8. Görelilik Etkisi

Görelilik durumu endişesi olarak da ifade edilen görelilik etkisi üzerinde ultimatom oyununda teklif veren ilk grup için, kadın ve erkek arasında bir farklılık olmadığı anlaşıldı. Gönderilen miktarın sıralı değişkeniyle bir korelasyon bulunamamış ve göreliliğe duyarlı olan katılımcılar ve olmayanlar arasında fark olmadığı bulunmuştur (Mann-Whitney-U:171,5 p=0,444). Gönderilen miktar ile arasında lojistik regresyonda istatistiki olarak anlamlı bir ilişki çıkmamıştır.

İkinci grupla birinci grup arasında görelilik açısından bir farklılık görülmemiştir. Bu nedenle iki grubu birleştirerek, gönderilen miktar üzerinde görelilik etkisi olup olmadığı kontrol edilmiştir. Grubun %60'ının görelili durumu tercih ettiği görülmektedir. Anlamlı ilişki, gön_sıralı ile tespit edilememiştir.

Teklif verenlerin ikinci grubu olan dördüncü sınıf verilerinde ise, görelili olanlar ile olmayanlar arasında gönderilen miktar arasında farklılık çıkmıştır. Buna göre, görelili durumu tercih edenlerin daha yüksek miktar verdikleri görülmektedir. Bunun yanında diğer grupta olduğu gibi cinsiyet açısından görelili durumda bir farklılık olmadığı görülmüştür.

Tablo 0.20: İkinci Grup Görelilik Açısından Mann-Whitney-U Testi Sonuçları

	gönderilen		görelilik	N	Sıra Ort.	Sıra Topl.
Mann-Whitney U	173,500					
Wilcoxon W	363,500					
Z	-2,018					
Asymp. Sig. (2-tailed)	,044					
		gönderilen	,00	19	19,13	363,50
		gönderilen	1,00	28	27,30	764,50
		Total		47		

*.Grup değişkeni: görelilik

Buradan hareketle, gönderilen miktar ile görelilik arasında da Spearman Rho $r=0,298$ %5 düzeyinde ($p=0,042 < 0,05$), gön_sıralı %24,5 olmak üzere %10 anlamlılık düzeyinde zayıf pozitif korelasyon bulunmuştur.

Tablo 0.21: Gönderilen Miktar ile Görelilik Maddesi Arasında Korelasyon

	gönderilen	görelilik
Korelasyon Katsayısı	1,000	,298*
Spearman's rho	gönderilen	Sig. (2-tailed)
		N
		47
		47

*. Korelasyon 0.05 anlamlılık düzeyine göre anlamlıdır (Çift taraflı).

Cevap verilerinin birinci grubu açısından cinsiyetler arasında farklılık yoktur. İkinci grubu için, cevaplar arasında görelilik açısından farklılık olmadığı görülmüştür. İki grup arasında da fark olmadığı anlaşılmıştır. Hiçbir grup için görelilik değişkeni ile tahmine katkı sağlayan anlamlı bir model elde edilememiştir.

4.3.9. Olumlu-Olumsuz Karşılıklılık

Birinci sınıflar açısından gön_sıralı ile 5 maddeden oluşan olumlu-olumsuz karşılıklılık arasında anlamlı korelasyona rastlanmamıştır. Cinsiyet açısından farklılık değerlendirmesi yapıldığında, bire bir cezalandırma konusunda erkekler, karşılıksız iyilik açısından ise kadınlar üstündür. Bu da teorik sonuçların aksi yönde olmuştur.

Tablo 0.22: Birinci Grup için Olumlu-Olumsuz Karşılıklılık Maddeleri Cinsiyet Açısından Mann-Whitney-U Testi Sonuçları

	iyilik	intikam	ceza	ceza_genel	karşılıksız iyi
Mann-Whitney U	130,000	112,500	85,500	166,500	105,000
Wilcoxon W	208,000	547,500	520,500	601,500	183,000
Z	-1,337	-1,774	-2,559	-,216	-2,013
Asymp. Sig. (2-tailed)	,181	,076	,010	,829	,044
Exact Sig. [2*(1-tailed Sig.)]	,216 ^b	,078 ^b	,010 ^b	,832 ^b	,049 ^b

a. Grup değişkeni: cinsiyet

b. Kuyruklar için düzeltilmemiştir.

Sıralamalar

	cinsiyet	N	Sıra Ortalaması	Sıra Toplamı
ceza	,00	12	28,38	340,50
	1,00	29	17,95	520,50
	Total	41		
karşılıksız iyi	,00	12	15,25	183,00
	1,00	29	23,38	678,00
	Total	41		

İkinci grubun değerlendirmesinde öne çıkanlar, yüksek miktarda teklif edenlerin karşılıksız iyilik sorusuna yanıtlarının yüksek olmasının yanında, düşük teklif yapan katılımcıların kendilerini daha fazla iyi olarak tanımlamış olduklarıdır.

Tablo 0.23:İkinci Grup Teklif Veren Katılımcılara Ait gön_sıralı*iyilik Çapraz Tablosu

		iyilik								Total
		,00	4,00	5,00	6,00	7,00	8,00	9,00	10,00	
gön_sıralı	1,00	1	2	0	1	0	2	0	8	14
	2,00	0	0	1	0	1	3	0	7	12
	3,00	0	0	0	1	2	3	3	8	17
	5,00	0	0	0	0	0	2	0	2	4
Total		1	2	1	2	3	10	3	25	47

Tablo 0.24:İkinci Grup Teklif Veren Katılımcılara Ait gön_sıralı*intikam Çapraz Tablosu

		intikam										Topl am	
		,00	1,00	2,00	3,00	4,00	5,00	6,00	7,00	8,00	9,00		10,00
gön_sıralı	1,00	2	1	1	1	1	0	0	2	1	1	4	14
	2,00	0	0	0	0	1	2	3	2	2	0	2	12
	3,00	4	2	1	1	1	2	0	2	0	2	2	17
	5,00	0	1	0	2	0	0	1	0	0	0	0	4
Toplam		6	4	2	4	3	4	4	6	3	3	8	47

Düşük intikam düzeyi ile verilen miktar düzeyinin uyumlu olduğu düşünülmektedir. Gönderilen miktarla maddeler arasında korelasyona rastlanmazken, cinsiyet açısından da farklılık olmadığı görülmüştür.

Cevap değişkeni için ilk grubu değerlendirdiğimizde, cinsiyet açısından farklılık görülmezken, iyilik verisi ile katılımcıların kabul cevabı vermesi arasında %10 anlamlılık düzeyinde ($p=0,092$) Spearman Rho= 0,266 olmak üzere pozitif zayıf korelasyon bulunmaktadır. Verilerle cevap değişkeni arasında, ikili lojistik regresyon sonuçlarında tahmine etkileri olmayan tüm değişkenlerle yapılan bu modelin ayrıca anlamlı olmadığı görülmüştür (Omnibus testi $p=0,933$). Bunun yanında, sadece iyilik maddesiyle yapılan lojistik regresyon sonucunda %70.7’ den %73,2 ‘ye yükselen tahmine sahip model, %10 düzeyinde Omnibus sınavasını ($p=0,065$) geçmiş ve Nagelkerke $R^2=0,114$ ’tür. Buna göre, %10 düzeyinde iyilik maddesinde 1 birimlik artış, cevabın kabul olması yönünde 0,704 kat etki etmektedir.

Tablo 0.25:Birinci Grup Cevap Değişkeni ile Olumlu-Olumsuz Karşılıklılık Arasında Korelasyonlar

		cevap	iyilik	intikam	ceza	ceza_genel	karşılıksız_iyi
Spearman's rho	Korelasyon	1,000	-,266	,153	,167	,127	-,010
	Katsayısı						
	Sig. (2-tailed)	.	,092*	,347	,298	,433	,952
	N	41	41	40	41	40	40

*.Korelasyon, 0,10 düzeyinde anlamlıdır.

Tablo 0.26:Birinci Grup Cevap Değişkeni ile İyilik Maddesi Lojistik Model Katsayı Tahminleri

	Katsayılar	S.h.	Wald	s.d.	p-değeri	Exp(B)
Adım 1 ^a iyilik	-,351	,195	3,257	1	,071	,704
Sabit	2,061	1,645	1,571	1	,210	7,856

a.Birinci adımda modele girilen değişken; iyilik

*.Katsayı, 0,10 düzeyinde anlamlıdır.

$$L = \ln\left(\frac{Red}{Kabul}\right) = 2,061 - 0,351(iyilik)$$

İkinci değişkenin ikinci grubu için, cinsiyet açısından cezalandırma maddelerinde farklılık bulunmaktadır. Cezalandırma açısından iki anlamda da erkekler kadınlara göre yüksek cezalandırma eğilimine sahiptir.

Tablo 0.27:İkinci Grup Olumlu-Olumsuz Karşılıklılık Cinsiyet Açısından Mann-Whitney-U Testi Sonuçları

	iyilik	intikam	ceza	ceza_genel	karşılıksız iyi
Mann-Whitney U	238,000	209,500	151,000	159,000	250,500
Wilcoxon W	589,000	560,500	502,000	510,000	601,500
Z	-,506	-1,131	-2,437	-2,253	-,216
Asymp. Sig. (2-tailed)	,613	,258	,015	,024	,829

*.Grup değişkeni; cinsiyet

	cinsiyet	N	Sıra Ortalaması	Sıra Toplamı
ceza	,00	20	28,95	579,00
	1,00	26	19,31	502,00
	Total	46		
ceza_genel	,00	20	28,55	571,00
	1,00	26	19,62	510,00
	Total	46		

Tablo 0.28: İkinci Grup Olumlu-Olumsuz Karşılıklılık Cevap Değişkeni Açısından Mann-Whitney-U Testi Sonuçları

	iyilik	intikam	ceza	ceza_genel	karşılıksız iyi
Mann-Whitney U	109,500	214,500	213,000	182,000	148,500
Wilcoxon W	200,500	305,500	304,000	273,000	239,500
Z	-2,659	,000	-,037	-,798	-1,653
Asymp. Sig. (2-tailed)	,008	1,000	,971	,425	,098

Grup değişkeni: cevap

Verilen cevaplar açısından da iyilik verisi açısından kabul edenlerin lehine farklılık bulunmuştur (Sıra Ortalaması kabul:26,68 ret:15,42). Bu başlıktaki tüm maddeler için yapılan ikili lojistik regresyonda model anlamlı olmasa da iyilik maddesinde anlamlı katsayı fark edilerek, sadece bu veri ile model yapılmış ve anlamlı bulunmuştur (Omnibus sınaması: $p=0,018$; Nagelkerke $R^2=0,164$). %71,6 olan tahmin düzeyini ise %73,9 olarak yükseltmektedir. İyilik maddesinde 1 birim artış, % 5 düzeyinde cevabın kabule yönelmesinde 0,637 kat etki etmektedir.

Tablo 0.29: İkinci Grup Cevap Değişkeni ile İyilik Maddesi Lojistik Model Katsayı Tahminleri

	Katsayılar	S.h.	Wald	s.d.	p-değeri	Exp(B)	95% Güven Aralığı EXP(B)	
							Lower	Upper
Adım 1 ^a iyilik	-,450	,203	4,918	1	,027	,637	,428	,949
Constant	2,766	1,673	2,732	1	,098	15,898		

a.Birinci adımda modele girilen değişken: iyilik

$$L=\ln\left(\frac{Red}{Kabul}\right) = 2,766 - 0,450(iyilik)$$

Karşılıklılık verileri, özgecilik teorisinde geniş yer bulduğundan ve verilerimiz içinde pek çok maddenin birbiriyle çeşitli düzeylerde korelasyona sahip olması neticesinde faktör analizi vb. detaylı analizler yapılmıştır. Teklif verenlerin ilk grubu için yapılan faktör analizinde (KMO-Bartlett= 0,563 p=0,0), intikam ve ceza maddesi tek faktörde varyansın %52 'sini açıklamakta ve Cronbach- α katsayısı 0,946 ile çok güvenilir çıkmıştır. Lojistik regresyonlarda önemli bir sonuç elde edilememiştir.

Dördüncü sınıf için analizleri yaptığımızda ise (KMO-Bartlett=0,607 p=0,00), tek faktör varyansın %58 'sini açıklamakta ve Cronbach- α katsayısı 0,831 ile tüm olumsuz karşılıklılık maddeleri bir araya gelmiştir. Olumlu karşılıklılık maddeleri ise, güvenilir çıkmamıştır. Birinci grubun aksine burada başkalarına yapılan haksızlığı da cezalandırma maddesinin önemli bir bileşen olduğu görülmektedir. Maddelerin özgün kaynağı olan Falk vd.(2015) çalışmasında, negatif karşılıklılık 3 madde ile incelenirken, 3.kişiler için maliyetine cezalandırma maddesi aynı zamanda ahlaki yaptırım olarak tanımlanmaktadır (Falk, vd. ,2015:8). Bu da, dördüncü sınıf öğrencilerinin psikoloji alanyazınına da uygun olarak sosyalizasyon sürecinde ilerlediği ve ahlaki normlara önem verdiğini ortaya koymaktadır. Bunun yanında, lojistik regresyonda ise faktörün anlamlı katkısı olmamıştır.

Cevap değişkeni için yapılan faktör analizinde ise (KMO-Bartlett=0,528 p=0,00) ilk grupta tek faktör %59 açıklama gücüne sahip iki olumsuz karşılıklılık maddesi intikam ve cezanın bir arada olduğu Cronbach- α katsayısı 0,804 olan tek bir faktör elde edilmiştir. Cevap değişkenini açıklamakta tek başına olumsuz karşılıklılık, açıklayıcı olmamıştır.

İkinci grup cevap değişkeni katılımcıları için, yine dördüncü sınıfın ilk grubuna benzer şekilde varyansın %64,5 'un açıklayan tek faktör tüm olumsuz karşılıklılık değişkenlerini bir araya getirmektedir (KMO-Bartlett=0,620 p=0,00 Cronbach- α katsayısı:0,723). Teoriye göre olumlu karşılıklılık maddelerinin de 0,557 seviyesinde kullanılabilir güvenilirliğe sahip oldukları görülmektedir. Olumsuz

karşılıklılık faktörü ve olumlu karşılıklılık ile yapılan ikili lojistik model anlamlı olsa da burada sadece olumlu karşılıklılık değişkenin anlamlı katsayıya sahip olması üzerine model yenilenmiştir. Buna göre, modelin tahmin başarısı %71,7 ‘den %78,3’e yükselmiştir (Omnibus sınaması p=0,08 Nagelkerke $R^2=0,206$). Buna göre, olumlu karşılıklılık değişkeninde meydana gelen 1 birimlik artışın cevabın kabule yönelişinde %5 düzeyinde 0,531 kat etkisi vardır.

Tablo 0.30: İkinci Grup Cevap Değişkeni ile Olumlu Karşılıklılık Faktörü Lojistik Model Katsayı Tahmini

	Katsayılar	S.h.	Wald	s.d.	p-değeri	Exp(B)
Adım 1 ^a olumlu_krş	-,633	,265	5,692	1	,017	,531
Sabit	4,229	2,171	3,795	1	,051	68,627

a.Birinci adımda modele girilen değişken: olumlu karşılıklılık faktörü

$$L = \ln\left(\frac{Red}{Kabul}\right) = 4,229 - 0,633(olumlu_karş)$$

Olumlu ve olumsuz karşılıklılık maddeleri, öz bildirim tekniğiyle 11’li likert ölçekle sorulmuş olup, Falk vd. ‘nin belirttiği üzere dezavantajları yanında zaman, hız ve anlaşılabilirlik açısından etkindir. Olumlu karşılıklılık, hipotetik olarak anlatılan bir hediyeleşme sorusu ve iyiliğe iyilikle karşılık verip vermeyeceğine dair katılımcının öz değerlendirmesini isteyen iki soru ile aydınlatılmaktadır. Olumsuz karşılıklılık ise haksızlığa uğradığında intikam alma, kendisine yapılan haksızlığı cezalandırma ve üçüncü kişilere yapılan haksızlık karşısında cezalandırma olarak üç madde ile anlaşılmaktadır. Anketimizde bu grupta kalan diğer madde karşılıksız iyilikte bulunma isteği olarak özgün eserde, hipotetik bağış sorusuyla birlikte özgeciliği anlamakta kullanılmaktadır. Ülkeler arasında geniş katılımı elde ettikleri verilerde, özgecilik ve olumlu karşılıklılık açısından Türkiye, dünya ortalamalarına göre çok düşük düzeyde iken, olumsuz karşılık veren Yunanistan ve Güney Kore ile en yüksek üç ülkeden biridir (Falk, vd. 2015:8-11).

Tüm katılımcıların yanıtlarını birlikte değerlendirdiğimizde, Falk vd. nin aksine, olumlu ve olumsuz maddeler arasında da korelasyonlara rastlanmıştır. Bunun

aksine, Falk vd. de hiçbir olumlu madde ile olumsuz madde arasında ilişkiye rastlanmamıştır.

Tablo 0.31:Falk vd. 2015 maddeleri Korelasyonları

		pr_hediy e	pr_iyilik	nr_intika m	nr_ceza	nr_cezagen el	altruism
pr_hediye	Korelasyon Katsayısı	1,000	,200**	-,156*	-,196**	,011	,087
	Sig. (2-tailed)	.	,008	,041	,010	,881	,254
pr_iyilik	Korelasyon Katsayısı	,200**	1,000	-,016	-,018	,124	,262**
	Sig. (2-tailed)	,008	.	,836	,814	,103	,000
nr_intikam	Korelasyon Katsayısı	-,156*	-,016	1,000	,698**	,282**	-,156*
	Sig. (2-tailed)	,041	,836	.	,000	,000	,041
nr_ceza	Korelasyon Katsayısı	-,196**	-,018	,698**	1,000	,464**	-,140
	Sig. (2-tailed)	,010	,814	,000	.	,000	,065
nr_cezagenel	Korelasyon Katsayısı	,011	,124	,282**	,464**	1,000	,288**
	Sig. (2-tailed)	,881	,103	,000	,000	.	,000
altruism	Korelasyon Katsayısı	,087	,262**	-,156*	-,140	,288**	1,000
	Sig. (2-tailed)	,254	,000	,041	,065	,000	.
	N	172	174	173	174	174	174

*. Korelasyon, 0.05 düzeyinde anlamlıdır (Çift taraflı).

**. Spearman-Rho korelasyonu, 0.01 düzeyinde anlamlıdır (Çift taraflı).

Burada, maddeler arasında korelasyonların varlığı, karşılıklılığı anlamakta birden fazla maddenin etkin olduğu ve aynı zamanda katılımcıların ayrı ayrı değil birbirlerine bağlı olarak da karar verdiklerine işaret etmektedir. Hediye verme maddesinin karşılık olarak iyilik maddesi ile arasında zayıf da olsa ($r=0,2$) anlamlı korelasyonun varlığı yanında, intikam ve cezalandırma ile olan negatif ilişki dikkat çekicidir (Sırasıyla %5 düzeyinde anlamlı $r=-0,156$ ve $-0,196$ zayıf korelasyon). Başka bir ilgi çekici ilişki ise, özgeciliği ifade eden karşılıksız iyilik maddesi ile iyilik olarak karşılık verme maddesinin ilişkisinden daha çok aynı yönde üçüncü kişiler için cezalandırma isteği maddesinin anlamlı korelasyona sahip olmasıdır. İlk ilişki, $r=0,262$ düzeyinde gerçekleşmişken, ikinci ilişki $r=0,288$ düzeyindedir. Bunların yanında, üçüncü kişiler için cezalandırmanın yanında, intikam ile kendine yapılan karşısında cezalandırma isteğinin kuvvetli derecede %1 düzeyinde anlamlı

%70 korelasyona sahip olması, beklenen bir ilişkidir. Ahlaki yükümlülük olarak da ifade edilen cezalandırma maddesi ile olan bu ilişki, özgeciliğin de bir ahlaki yükümlülük gibi düşünüldüğüne işaret edebilir.

Teklif veren ilk grubun sosyal değer yönelimi verileri ile olumlu karşılıklılık arasında bir ilişki olup olmadığına yönelik model denediğimizde, ancak karşılık olarak iyilik yapma isteği ile ikili hale getirdiğimiz ölçek verisi arasında lojistik regresyon anlamlı çıkmıştır. Tahmin, %64 düzeyinden %69,2 ‘ye yükselirken, Nagelkerke R^2 %23 düzeyindedir. Omnibus testi sınaması modelin anlamlı olduğunu göstermiştir ($p=0,008<0,05$).

Tablo 0.32: Teklif Veren İlk Grup SDY ile İyilik Değişkeni İkili Lojistik Model Katsayı Tahminleri

	Katsayılar	S.h.	Wald	s.d.	p-değ.	Exp(B)	95% Güven Aralığı EXP(B)	
							Lower	Upper
Adım 1 ^a krş_iyilik	,632	,280	5,109	1	,024	1,882	1,088	3,256
Constant	-6,113	2,558	5,709	1	,017	,002		

a. Birinci adımda modele girilen değişken: iyilik

Buna göre, karşılık olarak iyilik maddesinde 1 birimlik artış, kişilerin daha özgeci olması ihtimalini 1,88 kat artırmaktadır. İkinci grupta ise tek başına anlamlı bir model bulunamamıştır. Karşılıklı iyilik, intikam ve bağış verileri birlikte anlamlı bir model oluştururken, SDY-ikili verisini de %71’den %76.2’ ye yükselerek tahmin etmişlerdir (Omnibus test $P=0,01$, Nagelkerke $R^2 =0,341$). Buna göre, %10 istatistiki anlamlılığa sahip iyilik verisinde 1 birimlik artış, dördüncü sınıf katılımcılarda özgeci davranmaları ihtimalini 1,5 kat artırmakta; %5 düzeyinde anlamlı olan intikam maddesinde 1 birimlik azalma, özgeci olma ihtimalini 0,75 kat artırmakta ve yine bağış miktarında 1 birimlik artış, 1,02 kat artırmaktadır.

Tablo 0.33: Teklif Veren İkinci Grup SDY ile İntikam, İyilik ve Bağış Değişkeni İkili Lojistik Model Katsayı Tahminleri

	Katsayılar	S.h.	Wald	s.d.	P değ.	Exp(B)	95% Güven Aralığı		
							EXP(B)		
							Lower	Upper	
Adım 1 ^a	intikam	-,281	,143	3,839	1	,050	,755	,570	1,000
	iyilik	,431	,224	3,692	1	,055	1,539	,991	2,390
	bağış	,024	,012	3,865	1	,049	1,024	1,000	1,049
	Constant	-2,149	2,150	,999	1	,318	,117		

a. Birinci adımda modele girilen değişkenler: intikam, iyilik, bağış

Gönderilen miktar ile yapılan lojistik regresyonda, olumlu ya da olumsuz karşılıklılık maddeleri her iki grup için de tahminci olamamıştır. Yine cevap verileri için de her ne kadar hediye ve iyilik değişkeniyle model anlamlı olsa da tahmine katkısı %2 düzeyinde olduğundan önemsiz denebilir.

4.3.10. Din Verisi

Teklif verenler için ilk grup verilerinde, cinsiyet açısından farklılık olmadığı tespit edilmiştir. Gönderilen miktar ve gön_sıralı değişkeni için sırasıyla toplu ibadetlere katılım ile %5 düzeyinde orta düzeyde $r=0,522$ ve $0,476$ olmak üzere pozitif korelasyona sahiptir.

Tablo 0.34: Birinci Grup Teklif Verenler ile Din Maddeleri Arasında Korelasyon

		gön_sıralı	dini_konular	toplu_ibadet	dua	varlık	anlam	ahiret
Spearman's rho	Korelasyon	1,000	,004	,476**	,076	-,035	,139	-,262
	Katsayısı							
	Sig. (2-tailed)	.	,982	,002	,636	,829	,393	,103
	N	41	41	41	41	41	40	40

** .Korelasyon, 0,01 düzeyinde anlamlıdır (Çift taraflı).

Gönderilen miktarı 30 ve üzeri olarak kategorik hale getirdiğimiz veri ile diğer dini değişkenler arasında anlamlı katsayıya sahip tek değişken olan toplu ibadetlere katılım ile ikili lojistik model, anlamlı olup Omnibus sınamasını geçmiştir ($p=0,001$). Gönderilen miktarın 30 ve üzerinde olduğu yönünde doğru tahmin oranının %75'ten %83 'e yükseldiği modelde, Nagelkerke $R^2= 0,365$ 'tir. Toplu ibadetlerde 1 birimlik artışın gönderilen miktarın 30 ve üzerinde olması olasılığın 4,31 kat arttırdığı tespit edilmiştir.

Tablo 0.35: Teklif Veren İlk Grup Gön_30 ile Toplu İbadet Değişkeni Arasındaki İkili Lojistik Model Katsayıları

	Katsayılar	S.h.	Wald	s.d.	P değeri	Exp(B)	95% Güven Aralığı EXP(B)	
							Lower	Upper
Adım 1 ^a toplu_ibadet	1,461	,578	6,388	1	,011	4,312	1,388	13,391
Sabit	-,847	,744	1,296	1	,255	,429		

a. Birinci adımda modele girilen değişken: toplu_ibadet

$$L = \ln\left(\frac{Gön_{30 \text{ ve üzeri}}}{Gön_{30 \text{ altı}}}\right) = -0,847 + 1,461(toplu_{ibadet})$$

Birinci sınıflar ve dördüncü sınıflar arasında ise sadece dini konuları düşünmek değişkeni yönünde dördüncü sınıflar lehine farklılık vardır (Mann-Whitney-U=544, $p=0,00$ Sıra ortalaması 1=34,2; 53,4). Dördüncü sınıflara ait gönderilen miktar verisiyle ise din başlıklı veriler arasında korelasyon çıkmamıştır. Dini veriler açısından bu grupta dinin esas anlamı sorusunda kadınlar yüksek puan elde etmiştir (Mann-Whitney-U =180 $p=0,025$; erkek:20 kadın:27,3). İkili lojistik regresyon ile de anlamlı katsayıya sahip tahmin gücü yüksek modellere ulaşılammıştır.

Cevap verileri için ilk grupta, dini maddeler arasında dinin ahirete mi yoksa bu dünyaya mı anlam kazandırdığı konusu 0,310 ile red yönünde zayıf korelasyona sahiptir. Yapılan ikili lojistik modelinde, tahmin düzeyi % 70,7'den 80,5' e yükselen uyumlu model sonucunda (Omnibus sınaması: $p=0,014$, Nagelkerke $R^2=0,269$), dini konular üzerinde düşünülmesi ve toplu ibadetlere katılım değişkenleri % 5 düzeyinde anlamlıdır. Dini konuların düşünülmesi verisinde 1 birimlik artış, cevabın ret

yönünde 8,560 kat artması anlamına gelirken, toplu ibadetlere katılmakta 1 birimlik artış ters yönde kabul cevabının verilmesini 0,346 kat arttırmaktadır.

Tablo 0.36: Birinci Grup Cevap Değişkeni ile Din Maddeleri Arasında Korelasyon

		cevap	dini_ko nular	toplu_ ibadet	dua	varlık	anla m	ahiret
Spearman's rho	Korelasyon	1,000	-,048	-,132	-,212	-,113	,091	,310
	Katsayısı							
	Sig. (2-tailed)	.	,767	,411	,182	,482	,575	,055*
	N	41	41	41	41	41	40	39

*.Korelasyon, 0,10 düzeyinde anlamlıdır (Çift taraflı).

Eşitlikteki Değişkenler

	Katsayıla r	S.h.	Wald	s.d	P d.	Exp(B)	95% Güven Aralığı	
							EXP(B)	
							Lower	Upper
Dini_konu	2,147	1,045	4,221	1	,040	8,560	1,104	66,384
Adım 1 ^a Toplu_ibadet	-1,061	,499	4,529	1	,033	,346	,130	,920
Sabit	-3,614	1,760	4,218	1	,040	,027		

a.Birinci adımda modele girilen değişkenler: dini_konu, toplu_ibadet

$$L = \ln\left(\frac{Red}{Kabul}\right) = -3,614 - 1,061(toplu_{ibadet}) + 2,147(dini_{konular})$$

İkinci grup olan dördüncü sınıf cevap bağımlı değişkeni için yapılan analizlerde, dini sorular açısından cevap değişkeni ile toplu ibadet, dua ve dinin anlamı konusunda kabul cevapları yönünde farklılık görülmüştür. Yine aynı değişkenler için kabul yönünde orta düzeyde korelasyonlar tespit edilmiştir. Toplu ibadet değişkeni için p=0,031 %5 düzeyinde 0,315; dua değişkeni p=0,011 0,371 ve varlık değişkeni p=0,007 %1 düzeyinde 0,396 korelasyona sahiptir.

Tablo 0.37:İkinci Grup Cevap Değişkeni Açısından Din Maddeleri Mann Whitney-U Testi Sonuçları

	dini_konular	toplu_ibadet	dua	varlık	anlam	ahiret
Mann-Whitney U	182,000	134,000	115,500	103,500	172,000	203,000
Wilcoxon W	273,000	225,000	206,500	181,500	767,000	281,000
Z	-,829	-2,134	-2,490	-2,629	-1,026	-,029
Asymp. Sig. (2-tailed)	,407	,033	,013	,009	,305	,977
Exact Sig. [2*(1-tailed Sig.)]				,014 ^b		

a. Grup değişkeni: cevap b.Kuyruklar için düzeltilmemiştir.

Sıralar

	cevap	N	Sıra Ortalaması	Sıra Toplamı
	,00	34	26,56	903,00
Toplu_ibadet	1,00	13	17,31	225,00
	Total	47		
	,00	33	26,50	874,50
dua	1,00	13	15,88	206,50
	Total	46		
	,00	33	25,86	853,50
varlık	1,00	12	15,13	181,50
	Total	45		

Tablo 0.38:İkinci Grup Cevap Değişkeni ile Din Maddeleri Arasında Korelasyonlar

		ceva p	dini_ko nular	toplu_ ibadet	dua	varlık	anla m	ahiret
Spearman's rho	Korelasyon Katsayısı	1,000	-,124	-,315*	-,371*	-,396**	,153	-,004
	Sig. (2- tailed)	.	,413	,031	,011	,007	,310	,977
	N	47	46	47	46	45	46	46

*. Korelasyon 0.05 anlamlılık düzeyine göre anlamlıdır (Çift taraflı).

**. Korelasyon 0.01 anlamlılık düzeyine göre anlamlıdır (Çift taraflı).

Ret cevaplarının yarısı toplu ibadete katılmayanlar tarafından verilirken, üçte biri Allah'ın varlığına iman etmediğini belirtmektedir. Bunun yanında, ikili lojistik

analizde model anlamlı olmamakla birlikte (Omnibus testi: $p=0,258$), istatistiki olarak anlamlı katsayıya sahip bir değişken de bulunmamaktadır.

Dindar ve dindar olmayanlar üzerinde yapılan Harms vd. (2017) çalışmasında, özgür irade inancı manipülasyonu ve kontrol grubu arasında diktatör oyunu oynatılan oyunda dindar olmayanların olanların aksine yardım kuruluşuna bağışlarında azalma olduğu gözlenmiş ve dindar deneklerin değeri manipüle edilen özgür iradeden daha az etkilendikleri ve sosyal normlara daha bağlı oldukları görülmüştür. İki grup arasında cinsiyet ve yaş değişkeni istatistiki olarak anlamlı olmamakla birlikte, dindarlar içinde özgeci tercihler çeşitlenmektedir. Dindar olmayanların dindar olanlara göre %8.3 daha az yardım normuna bağlı olduğu tespit edilmiş ve dindar olanların aksine özgeci eylemin fırsat maliyetinden de etkilendikleri tespit edilmiştir. Özgür irade inancına taarruza karşın dindarları yardım etme normuna olan bağlılıklarını koruduğu sonucuna varılmıştır (Harms, vd., 2017:6-12). Örneklemimizde de dini unsurlardan toplu ibadetlere katılım, benzer şekilde gönderilen miktar üzerinde %50etkili olurken, dördüncü sınıf grubunun daha yüksek miktar gönderdiği ve dini konular üzerine düşünmekte daha az gönderen birinci sınıflardan üstün oldukları gözlenmiştir.

4.3.11. Bağış

Bağış sorusuna çoğunluğun olumlu cevap vermesi üzerine öncelikle tüm veriler birlikte incelenmiştir. Birinci ve dördüncü sınıflar arasında farklılık olmazken, cinsiyet açısından da farklılık bulunmamaktadır. Yine gruplar bağımlı değişkene göre ikiye ayrıldıklarında aynı nitelikler açısından farklılık olmadığı görülmüştür. Gruplar bir birarada değerlendirildiğinde, gönderilen miktarın sıralı verisi ve cevap verileri için bağış değişkeni anlamlı bir model üretmemiştir. Gönderilen miktarla da cevapla da bir korelasyona sahip değildir. Stratejik olmak yerine hipotetik bir soru olduğundan belirleyici olmayabilir.

Katılımcıların oyun sonunda elde ettikleri deney parası miktarından ne kadarını yardım kuruluşlarına bağış yapmak istediklerini soran bağış sorusuna

verilen yanıtların çoğunlukla ellerindeki deney parasından yüksek olması, oyun başlangıcında verilen 100 oyun parası üzerinden cevaplamış olabileceklerini düşündürse de, sorunun doğru anlaşılmadığını göstermiştir.

4.3.12.Sosyal Değer Yönelimi

Tüm grupları birlikte değerlendirdiğimizde, aralarında farklılık olmayan grupların ortalaması, SDY açılı ölçüsü ortalaması 25,01'dir. Aralarında anlamlı farklılık olmamakla birlikte, kadın katılımcıların 27,32 ortalama ile erkek katılımcıların 22,0 ortalamasının aksine toplum yanlısı oldukları görülmektedir. 22,45 dereceden büyük bir değer olduğu için ölçeğe göre toplum yanlısı kategorisine girmektedir. 61,39 derecede tam özgeci olduğu anlaşılan katılımcıların, eşitsizlikten kaçınan toplum yanlısı olduğunda ise ölçeğe göre skor 37,48 derece olmalıdır. 22,45 derecenin altı için ise, bireyci eğilimi göstermektedir (Murphy, Ackermann ve Handgraaf, 2011). Romano vd. (2017) çalışmasında 17 ülkede yapılan güven oyunu ile SDY ölçeğini kullanan çalışmada, Türkiye'den katılan 122 katılımcının SDY ortalaması, örneklemimizin üzerinde 31.0 derece olarak gerçekleşmiştir. Belirtmek gerekir ki örneklemin yaş ortalaması, 37'dir. Sosyalizasyon süreci ve birçok çalışmanın sonucuna göre, yaş arttıkça toplum yanlılıkta artış da beklenen bir durumdur.

Teklif veren ilk grup olarak birinci sınıfta, 70 birimden fazla karşı tarafa gönderen olmadığı gibi SDY ölçeğinde de 4.düzey olan özgeci düzeyde katılımcıya rastlanmamıştır. Yaş ve cinsiyet değişkenleriyle korelasyon saptanmamıştır. Beş faktör kişilik envanteri sonucunda teorik olarak 5 faktör ile SDY sürekli verileri normal dağılmadığından, Spearman korelasyonu denenmiş ve sadece deneyime açıklık ile %10 düzeyinde negatif $r=0,291$ olmak üzere zayıf bir korelasyon tespit edilmiştir. Olumlu karşılık olarak da ifade edilen hediye olarak karşılık verme değişkeni ile de %5 düzeyinde orta düzeyde $r=0,388$ olmak üzere korelasyon tespit edilmiştir. Bunun yanında, topluma zararlı davranışlarla anlamlı bir korelasyon tespit edilememiştir.

Tablo 0.39: Teklif Veren İlk Grup SDY ile Beş Faktör Kişilik Envanteri Arasında Korelasyon

			SDY	f_dnt	f_dg	f_dş	f_yşb	f_açk
Spearman's Rho	SDY	Korelasyon	1,000	-,067	,018	-,012	,226	-,291
		Katayısı						
		Sig. (2-tailed)	.	,694	,915	,942	,178	,081*
		N	39	37	37	37	37	37

*.Korelasyon, 0,10 düzeyinde anlamlıdır.

Tablo 0.40: Teklif Veren İlk Grup SDY ile Güven-Fırsatçılık-Hediye Arasında Korelasyon

			SDY	güven	fırsatçılık	hediye
Spearman's Rho	SDY	Korelasyon	1,000	,029	-,181	,388*
		Katayısı				
		Sig. (2-tailed)	.	,862	,270	,015
		N	39	39	39	39

*.Korelasyon, 0,05 düzeyinde anlamlıdır.

Tablo 0.41: Teklif Veren İlk Grup SDY ile Diğer Değişkenler Arasında Korelasyonlar

			SDY	bf_1	bf_2	bes_1	bes_2	krşlk	SC_ort	din
Spearman's Rho	SDY	Korelasyon	1,000	,097	,024	,293*	,117	-,440**	,289*	,258
		Katayısı								
		Sig. (2-tailed)	.	,567	,889	,070	,479	,005	,075	,112
		N	39	37	37	39	39	39	39	39

*.Korelasyon, 0,1 düzeyinde anlamlıdır.

**Korelasyon, 0,05 düzeyinde anlamlıdır.

Diğer faktör sonucu elde ettiğimiz verilerle bir araya getirdiğimizde, SDY ile %10 düzeyinde basit empati ölçeğinden elde edilen duygusal empati faktörü ile zayıf pozitif yönlü 0,293 düzeyinde ve Schwartz gelenekçilik ve uyma maddelerinin ortalamasından elde edilen faktör ile 0,289 ve %1 düzeyinde olumsuz karşılık maddeleri olan intikam ve ceza maddelerinin ortalaması olan karşılıklılık verisi ile ters yönde 0,440 orta düzeyde korelasyon olduğu saptanmıştır. Görelilik değişkeni ile korelasyona rastlanmamıştır. Bir veri seti, 30'dan büyük sayıda örneklemeye sahip olduğumuzdan, normal dağılıma sahip olduklarını varsayabiliriz (Büyüköztürk,

2017:8). Bu bilgiler ışığında, çoklu doğrusal regresyon modeli, SDY bağımlı değişkenini açıklamakta bes_1, karşılıklılık, f_açk, hediye, SC_ort, karşılayan, harcama ve cinsiyet bağımsız değişkenleri ile tasarlanmıştır.

Tablo 0.42: Teklif Veren Birinci Grup için SDY Bağımlı değişkeni ile Çoklu Doğrusal Regresyon Modeli Korelasyonları

		SDY	bes_1	karşılıklılık	f_açk	hediye	SC_ort	harcama	Cnsyt
Pearson Korelasyon u	SDY	1,000	,259	,087	-,257	,336	,187	-,355	,393
	bes_1	,259	1,000	,308	-,134	,384	,205	-,112	,327
	karşılıklılık	,087	,308	1,000	-,040	,085	,126	,328	,250
	f_açk	-,257	-,134	-,040	1,000	,111	-,410	,092	-,225
	hediye	,336	,384	,085	,111	1,000	-,009	,049	,313
	SC_ort	,187	,205	,126	-,410	-,009	1,000	-,224	,149
	harcama	-,355	-,112	,328	,092	,049	-,224	1,000	-,241
	cinsiyet	,393	,327	,250	-,225	,313	,149	-,241	1,000
Sig. (1-tailed)	SDY	.	,061	,305	,062	,021	,134	,016	,008
	bes_1	,061	.	,032	,215	,009	,112	,254	,024
	karşılıklılık	,305	,032	.	,407	,309	,229	,024	,067
	f_açk	,062	,215	,407	.	,256	,006	,293	,091
	hediye	,021	,009	,309	,256	.	,479	,387	,030
	SC_ort	,134	,112	,229	,006	,479	.	,092	,189
	harcama	,016	,254	,024	,293	,387	,092	.	,075
	cinsiyet	,008	,024	,067	,091	,030	,189	,075	.

ANOVA testi $f = 2,33$ ve $p = 0,046$ olması durumuyla modelin geneli anlamlı olup, R^2 0,400 ve adjusted R^2 ise 0,229'dur. Eş varyans kontrolü için bakılan Breusch-Pagan ve Koenker sınaması da $p = 0,376$ " H_0 : Heteroskedastisite görülmemektedir" hipotezi kabul seviyesindedir. Tolerans ve VIF değerleri ile CI değeri çoklu doğrusal bağlatının olmadığını göstermektedir. Tüm bunlara rağmen, sadece harcama değişkeninin anlamlı katsayıya sahip olduğunu göstermektedir.

Tablo 0.43:SDY Bağımlı değişkeni ile Çoklu Doğrusal Regresyon Modeli Katsayı Tahminleri

		Standardize Edilmemiş Katsayılar		Standardize Katsayılar	t	P değeri
		Katsayılar	Std. H.	Katsayılar		
1	(Sabit)	39,504	17,840		2,214	,035
	karşılıyan	2,668	2,717	,176	,982	,335
	harcama	-4,908	2,363	-,368	-2,077	,047
	cinsiyet	2,100	5,538	,068	,379	,707
	f_açk	-2,366	1,767	-,226	-1,339	,191
	karşılıklılık	-1,051	,758	-,242	-1,387	,176
	bes_1	-,905	2,805	-,057	-,323	,749
	SC_ort	,266	1,994	,023	,134	,895
	hediye	2,310	1,680	,252	1,375	,180

a.Bağımlı değişken: SDY(sosyal değer yönelimi)

Harcama düzeyindeki 1 birimlik artışın SDY düzeyinde 4,98 azalışa neden olduğunu göstermektedir. Sonuç itibariyle, harcama düzeyi yükseldikçe bireylerin toplum yanlılıktan bencilliğe eğilim gösterdikleri şeklinde yorumlanabilmektedir.

SDY'nin teorik yapısına göre elde edilen verilerin bencil, toplum yanlısı, özgeci gibi tanımlamalara uygun olarak sınıflandırıldığı kategorik değişken ile elde edilen sonuç verileri arasındaki ilişkiye baktığımızda, karşılıklılık (bu örneklem için faktör sonucunda intikam ve cezadan oluşan olumsuz karşılıklılık) ile orta düzeyde %10 düzeyinde $r=0,308$ olumsuz ve dini maddelerin güvenilir tek bir faktör olarak 4 maddenin ortalaması şeklinde birleştirildiği din değişkeni ile %10 düzeyinde olumlu ve $r=0,281$ zayıf düzeyde korelasyon görülmüştür.

Tablo 0.44: Teklif Veren Birinci Grup SDY_tip Kategorik Değişkeni Korelasyonları

			SV0 _tip	bf_1	bf_2	bes_1	bes_2	karşılık lılık	din
Spearman's Rho	SDY_tip	Korelasyon Katsayısı	1,000	,250	-,055	,024	,173	-,308*	,283*
		Sig. (2- tailed)	.	,136	,747	,883	,293	,057	,081
		N	39	37	37	39	39	39	39

*.Korelasyon, 0,1 düzeyinde anlamlıdır.

Aynı grup için sosyal değer yönelimi ile olumlu karşılıklılık maddelerinde “karşılık olarak iyilik yapma ” arasında modele ulaşılmıştır (SDY sürekli verisi, ikili hale getirilerek elde edilmiştir). Karşılık olarak iyilik değişkeninde değişim, bireyin toplum yanlı olma ihtimalini 1,82 kat artırmaktadır.

Tablo 0.45: Birinci Grup Teklif Veren ile karşılık olarak İyilik Yapma İkili Modeli

	Katsayı lar	S.H.	Wald	S.d	P değeri	Exp(B)	95% Güven Aralığı EXP(B)	
							Lower	Upper
Karş_iyi Adım 1 ^a lik	,632	,280	5,109	1	,024	1,882	1,088	3,256
Sabit	-6,113	2,558	5,709	1	,017	,002		

a. Birinci adımda modele girilen değişken: Karş_iyilik.

$$L = \ln\left(\frac{\text{Toplumyanlısı}}{\text{Bireyci}}\right) = -6,113 + 0,632(krş_iyilik)$$

İkinci grup olan dördüncü sınıf teklif veren verilerini değerlendirdiğimizde, gönderilen teklif miktarları ile SDY arasında bir korelasyona rastlanmamıştır. Demografik özellikler içerisinden katılımcının harcamalarını karşılayan verisi ile %5 düzeyinde pozitif yönlü zayıf (r=0,290) korelasyon görülmüştür (Bu veri, aile seçeneğinden kendisine her ikisi olmak üzere artan sıra ile ifade edilmiştir). Beş faktör kişilik envanterinde de yine beş faktörle ve Schwartz değerler maddeleriyle

korelasyona rastlanmaz iken, karşılıklılık değişkeni ile %5 düzeyinde ters yönde zayıf ($r=0,294$) ilişki tespit edilmiştir.

Tablo 0.46:Teklif Veren İkinci Gruba Ait SDY ile Korelasyonlar

			SDY	aile_ geliri	Karşıla- yan	harcama	cinsiyet	yaş	karşılık lılık
Spearman's Rho	SDY	Korelasyon Katsayısı	1,000	,003	,290*	-,060	-,041	-,018	-,294*
		Sig. (2-tailed)	.	,982	,048	,690	,784	,904	,045
		N	48	47	47	47	47	47	47

*.Korelasyon, 0,05 düzeyinde anlamlıdır.

			SDY	din_1	din_2	din_3	din_4	din_5	din_6
Spearman's Rho	SDY	Korelasyon Katsayısı	1,000	,039	-,063	,032	,022	,192	,268*
		Sig. (2-tailed)	.	,795	,674	,831	,887	,202	,069

*.Korelasyon, 0,1 düzeyinde anlamlıdır.

Mantıksal deneyimsel düşünme ölçeği ile SDY arasında bu grupta, ilk defa korelasyona rastlanmış olup, %10 düzeyinde %27 düzeyinde zayıf olumlu yönde ilişki bulunmuştur. Fakat ikili ve sürekli SDY verileri ile anlamlı model bir model ortaya çıkmamıştır. Din verileri ile %10 düzeyinde dinin öteki dünyaya mı bu dünyaya mı anlam kazandırdığı sorusu ile pozitif yönlü zayıf $r=0,268$ düzeyinde korelasyon tespit edilmiştir. Bu dünyaya anlam kazandırdığı düşüncesi arttıkça, SDY de de aynı yönde artış anlamına gelir.

Tablo 0.47:SDY ile Korelasyonlar

			SDY	güven	fırsatçılık	hediye	görelilik
Spearman's Rho	SDY	Korelasyon Katsayısı	1,000	-,475***	,335**	,249*	-,323**
		Sig. (2-tailed)	.	,001	,022	,091	,027

*.Korelasyon, 0,1 düzeyinde anlamlıdır. **.Korelasyon, 0,05 düzeyinde anlamlıdır.

***.Korelasyon,0,001 düzeyinde anlamlıdır.

Karşılık olarak hediye değişkeni ile %10 düzeyinde 0,249 zayıf pozitif ilişki, SDY ile beklenen bir korelasyondur. Yine artan değerlerin topluma güvensizlik anlamına geldiği güven verisi ile negatif orta düzeyde (0,475) %5 istatistiksel anlamlılıkta korelasyon çıkmış ve bireyin topluma güveni azaldıkça SDY bencillik eğiliminin de arttığı şeklinde yorumlanabilmektedir. Yine bağlantılı olarak, insanların fırsatçılık yerine adil davranışlarına artan inanca karşılık SDY'nin de toplum yanlılık eğiliminin artması anlamında %5 düzeyinde anlamlı zayıf düzeyde 0,335 korelasyon tespit edilmiştir. Bir başka değişken olan görelilik için ise katılımcılar göreliliği tercih ettikçe SDY'de bencillik eğilimi ifade eden negatif korelasyon %5 düzeyinde 0,323 seviyesinde anlamlı bulunmuştur. Korelasyon tespit edilen bu değişkenlerle örneklem büyüklüğü neticesinde normal oldukları varsayarak yaptığımız modelde, çoklu doğrusallık problemi yaşanmamasının yanında modelde anlamlı katsayı olmadığı gibi ANOVA da $p=0,130$ düzeyinde %10 da bile modelin anlamlı olmadığını göstermektedir. Karşılıklılık(intikam, ceza ve ceza_genel olarak olumsuz karşılıklılık maddelerinin güvenli bulunan ortalama değeri), hediye, güven, fırsatçılık ile yapılan model ise anlamlı çıkmıştır, ANOVA $p=0,036$ (%5 düzeyinde) tolerans ve VIF değerleri kritik değerlerin çok altında olup CI (30'un üzerinde olması çoklu doğrusal bağlantıyı gösterir) 11,4 düzeyindedir. Breusch-Pagan ve Koenker sınaması da eş varyans varsayımının yerine geldiğini göstermektedir ($p=0,26$). Modele göre, sadece güven anlamlı katsayıya sahip olup, verinin niteliği dolayısıyla negatif olması toplum yanlılığı açısından olumlu değerlendirilir. Güven düzeyinde 1 birimlik düşüş (güvenilebilirliğe doğru) SDY de toplum yanlılığına doğru 10,6 düzeyinde artış sağlamaktadır.

Tablo 0.48: Teklif Veren İkinci Grup SDY Bağımlı Değişkeni ile Çoklu Doğrusal Regresyon Modeli Katsayı Tahminleri

Model		Standardize Edilmemiş Katsayılar		Standardize Katsayılar	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Sabit)	31,107	9,192		3,384	,002
	karşılıklılık	-,387	,746	-,075	-,519	,606
	güven	-10,592	5,846	-,300	-1,812	,077
	fırsatçılık	,432	,969	,073	,446	,658
	hediye	1,736	1,210	,207	1,435	,159

a.Bağımlı değişken: SDY (sosyal değer yönelimi)

SDY'nin teorik olarak tiplere ayrıldığı veriyle yapılan sıralı lojistik regresyon ise, paralel doğrular varsayımını ihlal etmekle birlikte, model anlamlı değildir, sadece hediye verisi için anlamlı katsayı görülmüştür ($B=0,375$ $p=0,096$). SDY ikili kategoride birleştirdiğimizde de aynı modelin tahmini artırdığı gözlenmiştir; fakat model iyiliği elde edilememiş ve değişkenlere ilişkin anlamlı katsayı bulunamamıştır.

Cevap verileri için, iki grup arasında farklılık olmadığı gözlenmiş (Mann-Whitney-U $p=0,150$) ve bu şekilde kabul edenler ve reddedenler arasında da genel olarak istatistiksel olarak farklılık bulunamamıştır. Bunun yanında, Karagonlar ve Kuhlman (2012) Türkiye örnekleminde yaptıkları ultimatòm oyunu öncesinde SDY tespitlerine benzer şekilde toplum yanlıların kabul etmeye daha eğilimli oldukları gözlenmiştir (Karagonlar ve Kuhlman, 2012: 234). Kabul edenlerin ortalaması, 26,17 iken reddedenlerin ortalaması 19,41'dir (Ölçeğin toplum yanlısı alt sınırı, 22.45 ve bunun altındaki değerler, bireyci ve rekabetçi olarak nitelendirilmektedir) .

Cevap verileri ilk grup için baktığımızda, demografik verilerden sadece cinsiyetle %10 düzeyinde zayıf pozitif ($r=0,314$) korelasyon varken, mantıksal deneyimsel düşünme ve empati ile ilişki bulunamamıştır.

Tablo 0.49: Birinci Grup Cevap Değişkeni SDY ile Demografik Verilere Ait Korelasyon

			SDY	aile_geliri	karşıl原因	harcama	cinsiyet	yaş
Spearman's rho	SDY	Korelasyon Katsayısı	1,000	,068	-,136	-,205	,314*	,047
		Sig. (2-tailed)	.	,690	,421	,223	,059	,781
		N	37	37	37	37	37	37

*.Korelasyon, 0,1 düzeyinde anlamlıdır.

Beş faktör kişilik envanterinde, deneyime açıklık maddesi ile %10 anlamlılık düzeyinde zayıf ($r=0,284$) pozitif ilişki vardır. İntikam ve ceza maddelerinin ortalaması olan karşılıklılık ile SDY arasında 0,363 seviyesinde %5 anlamlılık düzeyine sahip korelasyon bulunmuştur.

Tablo 0.50:Birinci Cevap Grubu SDY ile Diğer Değişkenlere Ait Korelasyon

			SDY	karşılık lılık	güven	fırsatçılık	hediye
Spearman's rho	SDY	Korelasyon Katsayısı	1,000	-,363*	,182	,099	,188
		Sig. (2-tailed)	.	,027	,281	,559	,266

*.Korelasyon, 0,05 düzeyinde anlamlıdır.

Yine bu grupta topluma zarar veren davranışların ortalama faktörüyle ilişki saptanamasa da biletsiz toplu taşıma kullanma maddesiyle negatif 0,381 düzeyinde %5 anlamlılık düzeyinde korelasyon vardır. Dini sorularla ve Schwartz değerler maddeleriyle ve görelilikle bir ilişki bulunamamıştır.

Tablo 0.51:Birinci Cevap Grubu SDY ile Topluma Zararlı Davranış Maddelerine Ait Korelasyon

			SDY	a1	a2	a3	a4	a5	as_or t
Spearman's rho	SDY	Korelasyon Katsayısı	1,000	-,072	-,381*	-,276	-,021	,172	-,249
		Sig. (2-tailed)	.	,672	,020	,099	,905	,317	,143

*.Korelasyon, 0,05 düzeyinde anlamlıdır.

SDY sürekli verisi ile yapılan doğrusal modellerden anlamlı sonuçlar elde edilememiş, fakat SDY'in kategorik olarak iki kategoride incelediğimiz SDY_bin bağımlı değişkeni ile karşılıklılık ve bes_1 verileri arasında yapılan ikili lojistik model anlamlı çıkmıştır. Modelin tahmini %67,6'dan %73' e yükselmiş ve modelin anlamlı olduğu belirlenmiş (Omnibus sınaması: p=0,002) ve Nagelkerke R^2 ise 0,407 yüksek bir düzeye sahiptir.

Tablo 0.52: SDY_bin ile bes_1 ve karşılıklılık Arasında İkili Lojistik Regresyon Modeli Katsayı Tahminleri

	Katsayılar	S.h.	Wald	s.d	P değeri	Exp(B)
karşılıklılık	-,362	,157	5,334	1	,021	,696
Adım 1 ^a bes_1	1,332	,579	5,294	1	,021	3,790
Constant	-1,292	1,709	,572	1	,450	,275

a. Birinci adımda modele girilen değişkenler: karşılıklılık, bes_1 (empati duygusal alt bileşenleri faktörü).

$$L = \ln\left(\text{Toplum} \frac{\text{yanlısı}}{\text{Bireyci}}\right) = -1,292 - 0,362(\text{karşılıklılık}) + 1,332(\text{bes}_1)$$

Buna göre, SDY 'de toplum yanılsı düzeyde olma olasılığı karşılıklılık değişkeninde 1 birimlik azalış ve bes_1 değişkenlerindeki 1 birimlik artışa karşılık sırası ile 0,69 ve 3,79 kat artmaktadır.

İkinci grup için değerlendirdiğimizde, demografik verilerle korelasyon yakalanamamıştır. Beş faktör kişilik envanterinde hem teorik 5 faktör ile hem de örneklem sonucunda elde edilen faktörle ile de yine korelasyon olmadığı görülmüştür. Mantıksal Deneyimsel düşünme ve topluma zararlı davranışlarla da korelasyon olmamasına rağmen, Schwartz verilerinden ilk madde olan evrensellik maddesi ile zayıf da olsa pozitif yönde 0,294 seviyesinde %10 istatistiksel anlamlılığa sahip ilişki tespit edilmiştir. Olumlu ve olumsuz karşılıklılık faktörleriyle de ilişki tespit edilemezken, empati ölçeğinden elde edilen bes_2 (duygusallık alt bileşenine ait maddeler), görelilik ve hediye verileri ile korelasyon bulunmuştur.

Tablo 0.53:İkinci Cevap Grubu SDY ile Basit Empati Ölçeği Arasında Korelasyon

			SDY	bes_1	bes_2
Spearman's rho	SDY	Korelasyon Katsayısı	1,000	,177	,266*
		Sig. (2-tailed)	.	,246	,081

*.Korelasyon, 0,10 düzeyinde anlamlıdır.

Tablo 0.54:İkinci Cevap Grubu SDY ile Diğer Değişkenler Arasında Korelasyon

			SDY	güven	fırsatçılık	hediye	görelilik
Spearman's rho	SDY	Korelasyon Katsayısı	1,000	,018	-,022	,336*	-,431**
		Sig. (2-tailed)	.	,906	,887	,024	,003

*.Korelasyon, 0,1 düzeyinde anlamlıdır.

**.Korelasyon, 0,05 düzeyinde anlamlıdır.

SDY ile hediye arasında %5 istatistiksel anlamlılık düzeyinde 0,336 zayıf düzeyde olumlu yönde, görelilikle ise göreliliğin durumu tercih edilmesiyle ters yönde olarak daha kuvvetli ve %1 düzeyinde 0,431 korelasyon saptanmıştır. Din verisini değerlendirdiğimizde ise, dua etme sıklığı sorusuna verilen yanıtlar ile %10 düzeyinde 0,264 olumlu korelasyon bulunmaktadır.

Tablo 0.55:İkinci Cevap Grubu SDY ile Din Maddelerine Ait Korelasyon

			SDY	din_1	din_2	din_3	din_4	din_5	din_6
Spearman's rho	SDY	Korelasyon Katsayısı	1,000	,051	-,023	,264*	,193	-,057	-,141
		Sig. (2-tailed)	.	,744	,880	,083	,210	,713	,361

*.Korelasyon, 0,1 düzeyinde anlamlıdır.

Buna göre, din_3(dua) verisi, hediye, bes_2, SC_1(evrensellik) ve görelilik ile çoklu regresyon modeli ise, ANOVA $p=0,003$ düzeyinde modelin genel olarak anlamlı olduğuna, Breusch-Pagan testi ($p=0,387>0,05$) ile eş varyans varsayımını karşıladığına tolerans, VIF (0,9-1 arasında) ve CI (30'dan küçük) ile çoklu doğrusal bağlantı problemine sahip olamadığına karar verilmiştir.

Tablo 0.56:İkinci Cevap Grubu SDY Çoklu Regresyon Modeli Katsayı Tahminleri

		Standardize Edilmemiş Katsayılar		Standardize Katsayılar	t	P değeri
Model		Katsayılar	Standart Hata	Beta		
1	(Sabit)	-,250	11,406		-,022	,983
	bes_2	3,639	1,813	,273	2,008	,052
	din_3	2,394	1,471	,214	1,628	,112
	hediye	,883	1,410	,094	,626	,535
	görelilik	-10,480	5,154	-,310	-2,033	,049
	SC_1	1,827	1,502	,163	1,216	,232

a.Bağımlı değişken: SDY(sosyal değer yönelimi)

$$SDY = -0,250 + 3,639(bes_2) + 2,394(din_3(dua)) + 0,883(hediye) - 10,480(görelilik) + 1,827(sc_1(evrensellik)) + \epsilon$$

Sonuç olarak, duygusal düzeyde empatide 1 birimlik artışın %10 istatistiksel anlamlılık düzeyinde SDY sürekli verisini 3,63 artırdığı ve %5 istatistiksel anlamlılık düzeyinde ise görelilik verisinde 1 birimlik görelilik tercihinə yönelme, SDY'yi 10,4 azaltarak daha bencil eğilimlere işaret etmektedir.

Tablo 0.57: Gruplar ile Gerçekleşen Hipotezlerin Karşılaştırılma Tablosu

	Teklif Veren 1.Grup	Teklif Veren 2. Grup	Alıcı 1.Grup	Alıcı 2.Grup
H1	-	-	-	-
H2	-	-	-	-
H3	-	-	-	X
H4	-	-	-	-
H5	-	-	X	-
H6	-	-	-	-
H7	-	X	-	-
H8	-	-	X(ters)	-
H9	-	-	X(ters)	-
H10	-	-	-	X
H11	X	-	X	X
H12	-	X	-	-
H13	-	-	X(ters)	-
H14	-	-	-	x
H15	x	-	x	-

SONUÇ ve TARTIŞMA

Ana akım iktisadın dar anlamda rasyonaliteye sıkıştırılmış, içsel tutarlılık, geçişlilik ve devamlılık üzerinden maksimizasyon ilkesi ile hareket eden bencil bireyinin gerçek hayatta sınırlı irade, kontrol ve hesaplama kabiliyetine sahip bilişsel kısa yollarla karar veren sosyal bireyini tahmin etmekte yetersiz kaldığı açıktır. Newtoncu fizikten alınan kavramlar ile marjinalist devrimi gerçekleştiren hâkim iktisat görüşünün atomik bireyi toplumdan uzakta adeta fanus içinde yaşamaktayken, bizler başta ailenin içine doğan, empatiyi öğrenen, sosyal normlara uygun davranmakla kimlik edinen, içselleştirdiği değerler ve ödev ahlakı ile kendinden başkalarını da düşünen, doğru olanı yapma kaygısı güden toplumsal aktörleriz.

Daha gerçekçi olan bireyi anlamaya ve daha iyi modellerle gerçekçi politika önerilerine ulaşmaya çalışan davranışsal iktisat, disiplinler arası bir kapı aralayarak, kendi çıkarını düşünmek yanında bireylerin toplum yanlısı tercihlerle iktisadi adamın rasyonel tercihlerinden sapan özgeci kararlar alabildiklerini göstermektedir. İktisadın altmışlı yıllar sonrası incelediği ve davranışsal iktisadın çalışma alanlarından olan özgecilik, insanlığın erken aşamasında dil oluşumundan takasa birçok ilişkinin temelinde yer almaktadır. Bu sebepten ötürü, evrimin konusu olabilirken, aynı zamanda felsefenin, sosyolojinin, psikolojinin hatta dinlerin bile sorguladığı bir kavramdır.

Diğerini gözeten davranışlar, diğerini kendin gibi görmekten başlayarak, makul maliyetleri kaldırmayı kapsarken, kişinin içsel değerlerinden güdülenerek bir maliyete katlanması ve sadece diğerinin refahını gözetmesi gerçek özgeciliği ifade etmektedir. Daha da ilerlersek, kavramın mimarı August Comte özgecilikle ideal toplumun temelini başkalarını sevmek ve insanlık sevgisine dayandırmaktadır. Bu ideal toplumun bireyleri, aynı zamanda taahhüt yaklaşımı ve Kantyen bakış açısıyla diğerlerini evrensel boyutta ve kişisel olmadan da düşünecektir. Tüm bu yapının benmerkezli olmadan, doğal seçilime uygun ve ana akım iktisadın varsayımlarıyla dahi uygun düşebildiği istikrarlı bir denge sağladığı da görülmektedir.

Takastan hediyeleşmeye piyasa ilişkilerini ve paylaşım mekanizmasını başlatan işbirliği, bir işyerinden topluma uzanan birlikleri kuran azınlık özgecilerle baskın gelmektedir. En temel düzey olan güçlü karşılıklılık ve kısasa kısas üzerinden bencil bireyleri dahi kamu malına katkıda ikna edebilmektedir. Sosyal olanın şekillendirdiği ahlaki duygular ve sosyal normların bir parçası olan maliyetli cezalandırma ve ödüllendirme mekanizması ile iş birliği ortaya çıkabilirken, sosyal sermayeden faydalanmak için de bencil bireyler dahi diğerini gözetten tercihler yapabilmektedir.

Etik, felsefe ve dinler açısından insan doğası üzerinden başlayan özgecilik tartışması, sosyolojide kurumların ortaya çıkması ve homo duplex'in aileden başlayan sosyalleşmesi ile ahlakın ortaya çıkışını ve sosyal sermayenin oluşmasını açıklamaktadır. Bireyi var eden evrimsel süreçler de özgeciliğe dayanan işbirliği ve seçim kavramıyla birbirlerinden ayırtılamayacak bir yapıya işaret etmektedir. Tartışmaya davranışsal iktisat ve sosyal psikoloji hem tarihsel olarak hem de metodoloji olarak benzer şekilde yaklaşmaktadır. İki alanda da ebeveynlikle başlayan özgeci davranışlar, toplumsal tercihler başlığı altında ötekini gözetten tercihler üzerinden incelenmekte ve bencil bireylerin sosyal değiş tokuş teorisiyle açıklanan fayda-maliyet hesabına göre toplum yanlısı davrandığı, karşılıklılık esasıyla ilişkiye girdiği, grup seçilimi ve empati ile özgeciliğin yaygınlaşarak, toplumsal ve iktisadi kurumları oluşturduğu düşünülmektedir.

Diğerinin refahını önemsemeye dair değer taşıyan birey, diğerinin refahında gördüğü farklılık üzerinden eşitsizlikten kaçınmak isteyerek, ihtiyacı algılamaktadır. Algılanan ihtiyacın doğurduğu empati ise, kişiye maliyeti olsa da özgeci davranmayı tetiklemektedir. Böylece karşımıza haz makinası olmaktan çok doğru olanı yapma kaygısı güden, sosyal çevre ve normlarla şekillenen gerçek insan çıkar. Davranışsal iktisadın da konusunu eşitsizlikten kaçınan, koşullu işbirliği yapan veya özgeci eylem sergileyen bu gerçek insan oluşturur.

Sosyal psikolojiden destek alarak, parasal bir bölüşüm ile ölçülen özgeciliğin altında yatan psikolojik etkenler, tezin araştırma konusunu oluşturmuştur. Ultimatom

oyunu, oyun sonrasında yapılan psikometrik anketlerle faktör analizi, betimleyici istatistik ve lojistik modellerle analiz edilmiştir.

Ultimatom oyununda, beklenen yönde teklif edilen miktar %35 dolayındayken, önceki çalışmalardan yüksek olmak üzere %20 ve altındaki teklifler %70 oranında reddedilmiştir. Gönderilen miktar ile dini eğilimlerden toplu ibadetlere katılım ve sadece dördüncü sınıf katılımcılarına ait örneklem için görelî durum endişesi aynı yönde korelasyona sahipken, başkasının malını çalmayı haklı görmek ters yönde ilişkilidir. Teklife karşılık cevabın kabul yönünde olmasını açıklayan değişkenler, insanların adil olmaya çalıştığını yönünde fırsatçılık değişkeni, gelenekçilik değeri, olumlu karşılıklılık maddelerinden hediye verme, karşılık olarak iyilik yapma isteğidir. Cevabın red yönünde olması ile de vergi kaçırma ve din değişkenlerinden dinin ahiret için değil bu dünya için anlam katması gerektiği yönündeki tercih arasında ilişki bulunmaktadır. Dini eğilimi inceleyen maddelerden toplu ibadete katılma, dua etme sıklığı ve Allah'ın varlığına inanç düzeyi ile diğer değişkenlerden daha kuvvetli ve cevabın kabul olmasına yönelik olumlu yönde korelasyon saptanmıştır.

Bölüşüm kararlarını psikometrik olarak inceleyen Sosyal Değer Yönelimi ölçeği ile olumsuz karşılıklılıkta artış, insanlara karşı şüphecilik ve yine sadece dördüncü sınıflar için ilişki çıkan görelî durumu tercih eğilimi, bireyin daha bencil olması yönünde diğer değişkenlerden daha yüksek korelasyona sahiptir. Hediye olarak karşılık verme ve insanların adil olduğuna yönelik düşünce, yine diğerlerinden daha güçlü ve toplum yanlısı tercihlerle olumlu ilişkiye sahiptir. Duygusal düzeyde empati, gelenekçilik ve evrenselcilik benzer derecede aynı yönlü ilişkiye sahipken, dördüncü sınıf katılımcıları için demografik özelliklerden cinsiyet kadınlardan yana, harcamayı karşılayan birim de aileden kendisi ve her ikisine doğru artan yönde olumlu korelasyona sahiptir. Dini etmenlerle de toplum yanlılık arasında zayıf da olsa olumlu yönde korelasyon saptanmıştır. Tüm analizlerde, mantıksal deneyimsel düşünme ölçeğine ait elde edilen rasyonel düşünme faktörü, sadece SDY ile aynı yönde ilişkili çıkmıştır.

Elde edilen modellerde de öne çıkanlar, dini eğilimi inceleyen değişkenlerin yüksek katsayılarla modellere dahil olmalarıdır. Ultimatom oyunu için teklif edilen miktarları açıklamakta karşılık olarak iyilik ve olumsuz karşılıklılık etkilidir. Cevap değişkenlerine ilişkin analizler sonucunda daha zengin veri elde edilmiş olup, gönderilen miktarın en iyi tahminci olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Bunun yanında, kişilik envanterinden karşılıklılık değişkenleri ve portre değerlere çeşitli değişkenler etkindir.

Her ne kadar zengin bir ölçeklemeye sahip olursa da oyun parası bölüşümünü açıklamakta özellikle mantıksal deneyimsel düşünme ölçeği etkin olmamıştır. Bununla birlikte, beş faktör kişilik envanteri ve temel empati ölçeği ile de istenilen düzeyde ilişkiye rastlanmamıştır. Daha çok Falk vd.(2016) küresel tercihler anketine dair olumlu ve olumsuz karşılıklılık değişkenleri ile genel olarak beklenen yönde ilişkileri tespit etmiştir. Birinci sınıf örnekleminde ise önceki çalışmaların tersine erkek katılımcılar kadınlara nazaran daha fazla cezalandırmacı iken, kadınlar da karşılıksız iyilikte erkeklere üstün çıkmıştır.

Bu ankete göre özgecilik değişkenini incelediğimizde karşılık olarak iyilik vermekten çok 3.kişiler için maliyetli cezalandırmayı ifade eden ve ahlaki yükümlülük olarak yorumlanan olumsuz karşılıklılık verisi ile ilişkisi olduğu gözlenmiştir. Yine, bu değişkenler için yapılan faktör analizlerinde birinci sınıfa ait güvenilir olumsuz karşılıklılık faktörü, intikam ve cezalandırmayı kapsarken, dördüncü sınıf verileri bunlara ek olarak 3.kişiler için maliyetli cezalandırmayı da içermektedir. Dördüncü sınıf örneklemini için bu sonuçlar, beklendiği üzere sosyalizasyon sürecinin ve normları içselleştirmenin bir sonucu olabilir.

Kendi kabuklarına çekilen birçok sosyal bilim alanını bir arada inceleme imkânı sunan ve psikolojik yöntemlerle iktisadın sapan varsayımlarını inceleyen davranışsal iktisat ile aktörlerin kendi çıkarını düşünmediği özgeci eylemlerinin motiflerini inceleyen bu çalışmanın gelecek çalışmalara ilham olabilmesi umulmaktadır. Anlaşılmıştır ki, anket yönteminden daha etkin psikometrik ölçümler ve tek aşamalı olmak yerine çok aşamalı iktisadi oyun dizaynları ile bireyler arasında

ortaya çıkabilecek etkileşimle rasyonaliteden sapmaların istikrarlı kaynaklarına ulaşabilmek ve politika üretmek mümkün olabilecektir.



KAYNAKÇA

- Ağcasulu, Hülya : "Sosyal Sermaye Kuramı ve Temel Bakış Açılarının Karşılaştırılması", **Süleyman Demirel Üniversitesi Vizyoner Dergisi**, c: 8, s: 17, 2017, s.114-129
- Akın, H.B. ve Şentürk E. : "Bireylerin Mutluluk Düzeylerinin Ordinal Lojistik Regresyon Analizi ile İncelenmesi", **Öneri**, c.10, s.37, 2012, s.183-193.
- Akın Z. ve Urhan B. : "Davranışsal Oyun Teorisi", (edt. içinde) **İktisatta Davranışsal Yaklaşımlar**, Dumludağ, D. , Gökdemir, Özge, Neyse L. ve Ruben, E. İmge, Ankara, 2015.
- Alm James, Carolyn J.Bourdeaux : "Applying Behavioral Economics to the Public Sector" : **Review of Public Economics**, c.206, s.3, 2013, s.91-134.
- Andreoni J. , Castillo M. Petrie R. : "Revealing Preferences for Fairness in Ultimatum Bargaining", **Working Paper**, 2006, <https://econweb.ucsd.edu/~jandreon/WorkingPapers/break.pdf> Erişim Tarihi:24.12.2018
- Andreoni J. , Miller John : "Giving According to GARP: An Experimental Test of the Consistency of Preferences for Altruism", **Econometrica**, 70:2, Mar., 2002, s. 737-753.
- Andreoni J. ve Rao J.M. : "The Power of Asking : How Communication Affects Selfishness, Empathy and Altruism", **Journal of Public Economics**, 95, 2011, s.513-520
- Andreoni, J. : Giving with Impure Altruism: Applications to Charity and Ricardian Equivalence, **Journal of Political Economy**, 97:6, 1989, s.1447- 1458

Andreoni, J. : **Warm-Glow versus Cold-Prickle: The Effects of Positive and Negative Framing on Cooperation in Experiments,**

<http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download;jsessionid=71D3DACEE0B9C9235EBB20C153EAA058?doi=10.1.1.200.9949&rep=rep1&type=pdf> Erişim

Tarihi:08.12.2018

Andreoni, James : "Privately Provided Public Goods in a Large Economy: The Limits of Altruism", **Journal of PublicEconomics**, 35, 1988, s.57-73.

Andreoni, James : "Why Free Ride? Strategies and Learning in Public Goods Experiments", **Journal of PublicEconomics**, 37, 1988, s.291-304

Angelo Romanoa, ‘‘Parochial trust and cooperation across 17 societies’’
Daniel Balliet, Toshio **Proceedings of the National Academy of Sciences** ·
Yamagishic, and Kasım 2017 DOI: 10.1073/pnas.1712921114.

James H. Liu :

Aronson Elliot, **Social Psychology**, çev. Okhan Gündüz, İstanbul, 2012,
Timothy Wilson, **Kaknüs yayınları**.

Robin Akert :

Ashton M. C. , Lee K. "A Theoretical Basis for the Major Dimensions of
: Personality", **European Journal of Personality**, 15,
2001, s.327-353.

Ashton M. C., "Kin Altruism, Reciprocal Altruism and the Big Five
Paunonen S. V. , Personality Factors", **Evolution and Human
Helmes E. , Jackson Behavior**,19, 1998, s.243-255.

D. N. :

- Atalay, Hakan : ‘‘Mermahet, Biraz Merhamet’’ **Psikeart**, 38:9, 2015.
- Axelrod Robert, The Evolution of Cooperation, **Science**, New Series, s. William D. Hamilton 211, c. 4489., Mar. 27, 1981, s. 1390-1396.
- :
- Aydın, Metin : "John Stuart Mill'in Faydacı Ahlakı", **Sakarya Üniversitesi İlahiyat Fakültesi Dergisi**, 28:2, 2013, s.15.
- Azid Toosef , Al **Toplumsal Adalet, Piyasa ve Devlete İslami Bir Bakış**, Rawashdeh Osamah Edt. Lütfü Sunar, İstanbul, İktisat Yayınları , 2017.
- Hussain :
- Baloğlu, Filiz : ‘‘Rasyonalite ve Ekonomik Sosyoloji’’, **Sosyoloji Konferansları**, 2000,26, 217 -226.
- Balliet D., Parks C. , "Social Value Orientation and Cooperation in Social Joireman J. : Dilemmas: A Meta-Analysis", **Group Processes Intergroup Relations**,12, 2009, s.533-547
- Başkak Bora, Umut "Sosyal Sermaye ve Psikiyatrik Bozukluklar: Güven ve Öneş : Karşılıklılık Üzerine", **Nöropsikiyatri Arşivi**, 47,3, 2010, s.252-259.
- Büyüköztürk, Şener : **Sosyal Bilimler için Veri Analizi El Kitabı İstatistik, Araştırma Deseni SPSS Uygulamaları ve Yorum**, Ankara, Pegem Akademi, 23.Baskı, 2017.
- Batson, C.Daniel : **Altruism in Humans**, USA, Oxford University Press, 2011
- Becker Gary S. , **Social Economics Market Behavior in a Social Kevin M. Murphy : Environment**, USA, The Belknap Press of Harvard University Press, 2000

- Becker, Gary : **Inequality and Intergenerational Mobility**, A Treatise on Family, USA, Harvard University Press, 1993
- Becker, Gary : "A Theory of Social Interactions", **Journal of Political Economy**, c. 82, No, s. 6, Nov. - Dec., 1974, s. 1063-1093.
- Bennett, Paul : **Modeling Behavior in PG Experiments**, George Mason University Business School Phd Thesis, 2016
- Björklund F. , "Individual Differences in Processing Styles: Validity of Bäckström M. : the Rational–Experiential Inventory", **Scandinavian Journal of Psychology**, 49, 2008, s.439–446.
- Bogaert S., Boone C. "Social Value Orientation and Cooperation in Social ve Declerck C. : Dilemmas: A Review and Conceptual Model", **British Journal of Social Psychology**, 47, 2008, s.453-480
- Boyacı İ. , Sultan T. : "Experimental Evidence on Dictator and Ultimatum Games from Turkish and Pakistani Students", **İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi**, 15, 29, 2016, s.319-333.
- Boz, Çiğdem : "Adam Smith ve Amartya Sen", **Gazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi**, 14:3, 2012, s.71-96
- Camerer C. , Fehr E. : "Measuring Social Norms and Preferences Using Experimental Games: A Guide for Social Scientists", **Foundations of Human Sociality: Economic Experiments and Ethnographic Evidence from Fifteen Small-Scale Societies**, (edt.)Joseph Henrich, Robert Boyd, Samuel Bowles, Colin Camerer, Ernst Fehr, and Herbert Gintis, ABD, Oxford University Press,

2004, s.55-95.

Camerer, C. : "Behavioral Game Theory Experiments in Strategic Interaction", **The Rountable Series in Behavioral Economics**, ABD, Princeton University Press, 2003,

Camerer, Colin : "Gifts as Economic Signals and Social Symbols", **The American Journal of Sociology**, s.94, Supplement : Organizations and Institutions:Sociological and Economic Approaches to the Analysis of Social Structure, s.180-214

Camerer, Colin ve 'Anomalies; Ultimatums, Dictators and Manners'', Richard, Thaler : **Journal of Economic Perspectives**, 9,2, 1995,209-219.

Carter J.R. , Irons "Are Economists Different, and If so, Why?", **Journal of M.D.** : **Economic Perspectives**, 5:2, 1991, s.171-177.

Childe, Gordon : **Kendini Yaratan İnsan İnsanın Çağlar Boyunca Gelişimi**, 11.Basım 2010, çev.Filiz Ofluoğlu, İstanbul, Varlık Yayınları

Chowdhury S. M, Joo 'Impure altruism or inequality aversion?: An Young Jeon : experimental investigation based on income effects'' **Journal of Public Economics**, 118, 2014, s.143–150

Cieciuch J., Davidov "A Hierarchical Structure of Basic Human Values in a E. , Vecchione M. , Third-Order Confirmatory Factor Analysis", **Swiss Schwartz S.H.** : **Journal of Psychology**, 73:3, 2014, 177-182.

Clavien Christine, 'Altruism across disciplines: one word, multiple Michel Chapuisat : meanings'' **Biology and Philosophy**, 28, 2013, s.125–140

Clavien Christine, 'Eager for Fairness or Revenge? Psychological Altruism

Rebekka A. Klein : in Economics''**Economics and Philosophy**, c.26, s. 3, Kasım 2010, s. 267 – 290

Clavien, Christine, ''The evolution of utility functions and psychological altruism'', **Studies in History and Philosophy of Biological and Biomedical Sciences** , 56, 2016,pp.24-31.

Comte, August. : **Pozitivizm İlmihali (Erman Peyami)**, MEB Maarif Basımevi, 1952

Çokluk, Ömay : "Lojistik Regresyon Analizi: Kavram ve Uygulama", **Kuram ve Uygulamada Eğitim Bilimleri**,10:3, 2010, s.1357-1407.

Dahrendorf, Bruce : Egoism, Altruism, Anomie and Fatalism; Aconceptual Analysis of Durkheim Types, **American Sociological Review**, 24:2, 1959

Davis,M H. ''A multidimensional approach to individual differences in empathy'', **JSAS Catalog of Selected Documents in Psychology** 1980, 10, 85.

Davis,M H. "Measuring Individual Differences in Empathy: Evidences for a Multidimensional Approach", **Journal of Personality and Social Psychology**, 44:1, 1983, s.113-126.

Dawkins, Richard : **Gen bencildir**, çev. A Ü. Müftüoğlu, Ankara, Tübitak Yayınları

Değirmencioğlu, B. : **İlk Kez Geliştirilecek Olan Dokuz Eylül Zihin Teorisi Ölçeğinin Geçerlik ve Güvenirlik Çalışması**, Dokuz Eylül Sağlık Bilimleri Enstitüsü Yüksek Lisans Tezi, İzmir, 2008

<http://toad.edam.com.tr/sites/default/files/pdf/dokuz-eylul-zihin-teorisi-olcegi-toad.pdf> 05.12.2018

Delamater J. , Myers **Social Psychology**, 8.baskı, ABD, Westview Press, 2015
D.J., Collett J. :

Dibou, Tanja : "Thinking About Altruism", **Studies of Changing Societies:Comparative and Interdisciplinary Focus**, 2:4, 2012

Dibou, Tanja : **Thinking About Altruism**, Study of Changing Societies Comparative and Interdisciplinary Focus, 2012

Dovidio John F., **An introduction to Prosocial Behavior The Social**
Piliavin Jane Allyn, **Psychology of Prosocial Behaviour**, 3. edition, New
David A. Schroder ve York, Psychology Press, 2012.

Louis A. Penner :

Dovidio John F., **Origins of Prosocial Behavior The Social Psychology of**
Piliavin Jane Allyn, **Prosocial Behaviour**, 3. edition, New York, Psychology
David A. Schroder, Press, 2012.

Louis A. Penner :

Dovidio John F., **Why Do People Help? The Social Psychology of**
Piliavin Jane Allyn, **Prosocial Behaviour**, 3. edition, New York, Psychology
David A. Schroder, Press, 2012

Louis A. Penner :

Dubiski, Norman : "Durkheim's Altruism As the Source of His Social
Holism" **Electronic Journal of Sociology**, 2001

Dugatkin, Lee Alan : Inclusive Fitness Theory from Darwin to Hamilton,
Genetics, 176, Temmuz 2007, s.1375-1380.

Ekşi, Halil : "Bilişsel Ahlak Gelişimi Kuramı:Kohlberg ve Sonrası",

Abant İzzet Baysal Eğitim Fakültesi Dergisi, 6:1, 2006, s.29-38.

Eliaçık, İhsan R. : **Yaşayan Kur'an Nüzul Sırasına Göre Türkçe Meal-Tefsir**, 8.baskı, İstanbul, İnşa Yayınları, 2016

Elster, Jon : **Explaining Social behavior/More nuts and bolt for the Social Sciences**, Cambridge University Press, 2007.

Elster, Jon : **Ekşi Üzümler Rasyonalitenin Altüst Edilmesi Üzerine Çalışmalar 1983**, çev. Barış Cezar, İstanbul, Metis yayınları, 2008

Engel, Christoph : "Dictator Games:a meta study", **Exp Economics**, 14,2011,583-610.

Epstein, S : **Cognitive Experiential Self Theory pf Personality**, ed.(Theodore Millon ve Melvin J.Lerner, Handbook of Psychology Volume 5, Personality and Social Psychology), New Jersey, Jon Wiley's and Sons, 2003, s.159-184.

Esmer, Y : "Dünya Değerler Araştırması", **Bahçeşehir Üniversitesi**, 2011

ESS methodology, : **A Proposal for Measuring Value Orientations Across Nations**, Chapter 7, Schwartz, Shalom, s.259-319.

Everett, J. , Haque, 'How Good Is the Samaritan, and Why? An Experimental O.S ve Rand, D. : Investigation of the Extent and Nature of Religious Prosociality Using Economic Games'', **Social Psychological and Personality Science**, s.1-8.

Falk A., Becker A., "The Preference Survey Module: A Validated Instrument Dohmen T., Huffman for Measuring Risk, Time, and Social Preferences", **IZA**

D., Sunde U. : **Discussion Paper No. 9674**, 2016.

Falk A., Becker A., "The Nature and Predictive Power of Preferences: Global
Dohmen T., Huffman Evidence", **IZA Discussion Paper**, November ,2015,
D., Enke B. ve Sunde s.9504
U. :

Fehr E. , Schmidt "The Economics of Fairness", **Reciprocity and**
K.M. : **Altruism-Experimental Evidence and New Theories**,
Munich Discussion Paper No. 2005-20,
[https://epub.ub.uni-muenchen.de/726/1/Fehr-](https://epub.ub.uni-muenchen.de/726/1/Fehr-Schmidt_Handbook_2005-Munichcon.pdf)
[Schmidt_Handbook_2005-Munichcon.pdf](https://epub.ub.uni-muenchen.de/726/1/Fehr-Schmidt_Handbook_2005-Munichcon.pdf) Erişim
Tarihi: 09.12.2018

Fehr Ernst, Bettina "Detrimental effects of sanctions on human altruism",
Rockenbach : **Nature**, c.422, Mart 2003, s. 137-140.

Fehr Ernst, Urs "The nature of human altruism" **NATURE**, c.425, Ekim
Fischbacher : 2003, s.785 – 791

Feigin, S., Owens, G. "Theories of Human Altruism: A Systematic Review",
ve GoodYear-Smith **Annals of Neuroscience and Psychology**, 2014
F. :

Fischbacher U. , Are People Conditionally Cooperative?Evidence from a
Gächter S. ve Fehr E. Public Goods Experiments, *Economics Letters*, 2001, 71,
: 397-404.

Fong Christina M., "Do fairness and race matter in generosity? Evidence
Erzo F.P. Luttmer : from a nationally representative charity experiment",
Journal of Public Economics, 9, 2011, s. 372–394.

Fontaine, Philippe : "Altruism Between Homo Economicus and Homo
Ethicus, A review of the Economics of Altruism edited
by Stefano Zamagni(1999) Book Reviews", **Journal of**

Economic Methodology, 6, 2, p.297-303
doi=10.1080/135017899000000019.

Frank R.H. , Gilovich Does Studying Economics Inhibit Cooperation, **Journal**
T. , Regan D.T. : **of Economic Perspectives**, 7:2, 1993, s.159-171.

Gigerenzer Gerd, ‘‘Homo Heuristicus: Why Biased Minds Make Better
Henry Brighton : Inferences’’ **Topics in Cognitive Science**, 2009, s.107–
143.

Gigerenzer, Gerd : **Moral Behavior, Gut Feelings Short Cuts to Better
Decision Making**, USA, Penguin Books, 2007

Gigerenzer, Gerd : "Moral Satisficing: Rethinking Moral Behavior as
Bounded Rationality", **Topics in Cognitive Sciences**, 2,
2010, s.528-554

Gintis Herbert, ‘‘Moral Sentiments and Material Interests: Origins,
Samuel Bowles, Evidence, and Consequences’’, **Moral Sentiments and**
Robert Boyd, and **Material Interests: The Foundations of Cooperation**
Ernst Fehr : **in Economic Life**, Ed. by. Herbert Gintis, Samuel
Bowles, Robert Boyd, and Ernst Fehr, 2005

Gintis Herbert, Smith Costly Signaling and Cooperation, **Journal of**
Eric A., Bowles **Theoretical Biology**, 213, s.103-119
Samuel :

Gök, Maide : "Sosyal Sermayenin Önemli Bir Kaynağı Olarak Aile:
Yapısal Sınırlamalar ve Tartışmalar", **International
Journal of Human Sciences**, 13: 1, 2016, s. 881-889

Graeber, David : **Değer Teorisi Antropolojik Bir Giriş**, çev. Başak Kıcıır,
İstanbul, Sel Yayınları, 2017

Graziano W. G. , "Gaining the Big Picture: Prosocial Behavior as an End

- Schroeder D.A. : Product", **The Oxford Handbook of Prosocial Behavior**, Edited by David A. Schroeder and William G. Graziano, 2015, s.721-737.
- Grossman Philip J., "Giving versus taking for a cause", **Economics Letters**, Catherine C. Eckel : 132, 2015, s.28–30
- Güneş, Ümran : www.tuicakademi.org/immanuelkantın-etik-felsefesi-kisa-bir-bakış/#_ftn16, Erişim Tarihi:15.12.2016
- Gürkan Ceyhun, "Dostoyevski'nin İktisadi Yaklaşımı ve İktisadi Aklın Mustafa Öziş : Eleştirisi", **Ekonomik Yaklaşım**, 23:82, s.99-128
- Güth W. , Tietz R. : "Ultimatum Bargaining Behavior; A Survey and Comparison of Experimental Results", **Journal of Economic Psychology**, 11, 1990, s.417-449.
- Güth W., "An Experimental Analysis of Ultimatum Bargaining", Schmitterberger R. , **Journal of Economic Behavior and Organization**, 3, Schwarze B. : 1982, s.367-388.
- Hamilton, William D. "**The Evolution of Altruistic Behavior**", The American : Naturalist, c. 97, s. 896, Sep. - Oct., 1963, s. 354-356.
- Harms J., Liket K., "Free to Help? An Experiment on Free Will Belief and Protzko J. , Altruism", **Plos One**, 10,2017,p.1-15
- Schölmerich V. : DOI:10.1371/journal.pone.0173193
- Hilbig B. E., Isabel "From personality to altruistic behavior (and back): Thielmann , Johanna Evidence from a double-blind dictator game" **Journal of Hepp , Sina A. Klein , Research in Personality**, 55, 2015, s.46–50.
- Ingo Zettler :
- Hodgson, Geoffrey **From Pleasure Machines to Moral Communities An M. : Evolutionary Economics without Homo economicus**,

London, The University of Chicago Press, 2013

Hume, David : **İnsan Doğası Üzerine Bir İnceleme, Deneysel Akıl Yürütme Yöntemini Moral Konulara Uygulamaya Yönelik Bir Çalışma**, çev. Ergün Baylan, 2009 Ankara, Bilgesu Yayıncılık, 2009

Işık Ş. , Kılıç S., "İlkokul ve Ortaokul Öğrencileri için Önerilen 100 Temel Atalay N. Ü., İlhan S. Eserde Karakter Güçlerinin İncelenmesi", **Hacettepe T. , Kaynak Ü. : Eğitim Fakültesi Dergisi**, DOI:10.16986/HUJE.2018045432.

Jackson, P.L., Eric “Empathy Examined Through the Neural Mechanisms Brunet, Andrew N. Involved in Imagining How I Feel versus How You Feel Meltzoff ve Jean Pain”, **Neuropsychologia**, 44, 2006,752-761.

Decety :

Johnson D. W. , "Social Interdependence Theory", **The Encyclopedia of Johnson R.T. : Peace Psychology**, D. J. Christie (Ed.), 2011, doi:10.1002/9780470672532.wbepp257

Jolliffe D. , "Development and validation of the Basic Empathy Farrington D.P. : Scale", **Journal of Adolescence**, 29, 2006, s.589–611

Jordan J.S. , **The Contextually Grounded Nature of Prosocially Wesselman E.D. : Behavior: A Multiscale, Embodied Approach to Morality**, The Oxford Handbook of Prosocial Behavior Edited by David A. Schroeder and William G. Graziano, 2015.

Kabaş, Tolga **İktisat Sosyolojisine Giriş**, Adana, Nobel Yayınları, : 2012

Kagel J.H., Kim C. , "Fairness in Ultimatum Games with Asymmetric

- Moser D. : Information and Asymmetric Payoffs", **Games and Economic Behavior**, 13, 1996, s.100-110
- Kahneman D. , A. 'Choices, Values and Frames", **American Psychologists**, Tversky : c.39, s.6, 1984, s.341-350
- Kahneman D. , A. **Seçimler, Değerler ve ereveler, Hızlı ve Yavaş** Tversky : **Düşünme**, (id.)ev. Osman etin Deniztekin ve Filiz Nayır Deniztekin, İstanbul, Varlık Yayınları, 2015
- Kalaycı, Şener : **SPSS Uygulamalı Çok Değişkenli İstatistik Teknikleri**, Dinamik Akademi Asil Yayınları, 2010
- Kamas L, Anne "Can social preferences explain gender differences Preston : ineconomic" **Journal of Economic Behavior & Organization**, 116, 2015, s.525–539
- Kant, Immanuel : **Ahlak Metafiziğinin Temellendirilmesi**, ev.İoanna Kuuradı, 6. Baskı , Ankara, Türkiye Felsefe Kurumu Yayınları, 2015
- Karacan E. , Seval "Blood Donors and Factors Impacting the Blood G.C. , Aktan Z. , Ayli Donation Decision: Motives for Donating Blood in M. , Palabıyıkoglu R. Turkish Sample", **Transfusion and Apheresis Science**, : 49, 2013, s.468–473.
- Karadağ E. , "Sosyal Davranış Ekseninde Özgellik Üzerine Teorik Mutaılılar I. : Bir özümleme", **Felsefe ve Sosyal Bilimler Dergisi**, 8, 2009, s.41-70.
- Karagonlar G. ve "The role of Social Value Orientation in response to an Kuhlman David : unfair offer in the Ultimatum Game", **Organizational Behavior and Human Decision Processes**, 120, 2013, s.228–239.

Karaköse, Ayşe : "Sosyolojik Yönüyle Ahlak", **Bilimname**, 23: 2, 2012, s.149-172

Kelley H.H. , "Social Interaction Basis of Cooperators' and Stahelski A. J. : Competitors' Beliefs About Others", **Journal of Personality and Social Psychology**, 16:1,1970, s.66-91

Khalil, Elias L ‘‘What is Altruism’’, **Journal of Economic Psychology**, c.25, 2004, s. 97–123

Kırmızıaltın, Eren : **İktisat ve Rasyonalite, K.Marx, W.S. Jevons ve T.B. Veblen'de Rasyonalite**, İnsan ve Teori, Ankara, Heretik Yayınları, 2017

Kinnunen S.P. , "Dual-processing Altruism", **Frontiers in Psychology**, 4, Windmann S. : Nisan 2013, s.1-8.

Kistler D., C. Thöni , “World Values Survey Response and Behavior.” **World C. Welzel : Values Research**, 8:3, s.101-122.

Kivisto, Peter : **Sosyolojinin Temel Kavramları**, çev. İhsan Çapcıoğlu, Birleşik Yayınları 2008

Koch A. K. , "Giving in Dictator Games: Regard for Others or Regard Normann H.T. : by Others", **IZA Discussion Paper**, Ağustos, 2005, s.1703

Kohlberge Lawrence , "Moral Development: A Review of the Theory, Theory Richard H. Hersh : into Practice", **Moral Development**, c. 16, s. 2, Apr. 1977, s. 53-59.

Kolm S. , Ythier Jean ‘‘Altruisms and Giving’’, Introduction to the Economics Mercier : of Giving, Altruism and Reciprocity, p.56,(ed.) Kolm, S. and Ythier, J.M., Handbook of the Economics of Giving,

Altruism and Reciprocity, Volume 1, 2006, Elsevier.

Kolm, Serge- Christophe : Introduction to the Economics of Giving, Altruism and Reciprocity" **Handbook of the Economics of Giving, Altruism and Reciprocity: Foundations Volume :I** (Ed . Serge-Christophe Kolm, Jean Mercier Ythier), Elsevier, 2006.

Krebs Dennis L. , "The Development of Altruism: Toward an Integrative Frank Van Hesteren : Model", **Developmental Review**, 14 , 1994, s.103-158

Kropotkin, Pyotr : **Evrimin bir Fatörü Karşılıklı Yardımlaşma**, çev. Işık Ergüden Deniz Güneri 2. baskı, İstanbul, Kaos Yayınları, Kasım 2013.

Krupka, E. , Roberto Weber : "Identifying social norms using coordination games: Why does dictator-game sharing vary?"', **Discussion Paper**, Şubat 2012.

Köseoğlu, Kerem : "SPSS Manual Türkçe, 2007, <https://www.slideshare.net/DrKeremKoseoglu/spss-manual-turkish> (Erişim Tarihi: 15.11.2019).

Kul, Seval : "Uygun İstatistiksel Test Seçim Kılavuzu", **Plevra Bülteni**, 2014, 26-29.

Lapavitsas, Costas : "Social Foundations of Markets", **Money and Credit**, Londra, Routledge, 2003

Leibbrandt Andreas, "On the redistribution of wealth in a developing country: Pushkar Maitra, Experimental evidence on stake and framing effects", Ananta Neelim : **Journal of Economic Behavior & Organization**, 118, 2015, s.360–371

Levey-Bruhl, L : **August Comte Felsefesi ve Sosyolojisi** (Fındıkçıoğlu

Z.F.), Fakülteler Matbaası, 1970

- Lewin, Robert : **Modern İnsanın Kökeni**, Tübitak Popüler Bilim Kitapları çev. Nazım Özüaydın, 14.Baskı, Ankara, 2008
- Loewenstein G. , Explaining Bargaining Impasse: The Role of Self-serving Biases, **Journal of Economic Perspectives**, 11:1, 1997, s.109-126.
- Lukes, Steven : **Marksizm ve Ahlak**, çev. Osman Akınhay, Ayrıntı Yayınları, 1998.
- Margolis, Howard : **Selfishness, Altruism and Rationality**, 1. Baskı, USA, Cambridge University Press, 1982
- Mauss, Marcel : **Sosyoloji ve Antropoloji**, çev. Özcan Doğan, Ankara, Doğu Batı Yayınları, 2005
- McAndrew, Francis T. New Evolutionary Perspectives on Altruism: Multilevel-Selection and Costly-Signaling Theories, **Current Directions in Psychological Science**, 11, 2012, 79-82.
- Merry, Stephaine : <http://www.independent.co.uk/news/world/americas/kitty-genovese-murder-the-real-story-of-the-woman-killed-in-front-of-38-witnesses-in-queens-in-1964-a7118876.html>
4 Temmuz 2016- (22.12.2017)
- Murphy Ryan O. , "Social Value Orientation : Theoretical and Measurement Issues in the Study of Social Preferences", **Personality and Social Psychology Review**, 20:10, 2013, s.1-29
- Murphy Ryan O., "Measuring Social Value Orientation", **Judgement and Decision Making**, 6:8, s.771-781
- Handgraaf M.J.J. :

- Nadler, A. : **The Other Side of Helping: Seeking and Receiving Help**, The Oxford Handbook of Prosocial Behavior, Edited by David A. Schroeder and William G. Graziano, 2015
- Najderska M. , " The Structure of Character Strengths: Variable- and Cieciuch J. : Person-Centered Approaches", **Frontiers in Psychology**, 9:153, 2018
- Neusner Jacob , Altruism in Classical Judaism, Edt. by Jacob Neusner ve Avery-Peck Alan : Bruce Chilton, Altruism in World Religions, Georgetown University Press, 2005, USA.
- Norenzayan A. , "The Origin and Evolution of Religious Prosociality", Shariff A. F. : **Science**, 322, Ekim, 2008, s.58-62.
- Nowak, Martin A. ve "The Evolution of Indirect Reciprocity", **Nature**, 437, Karl Sigmund : 27 Ekim 2005, 1291-1298, doi: 10.1038/nature04131.
- Özcan, Şevket : "Dünya Dinlerinde Altın Kural: Diğerkâmlık", **İnsan ve Toplum Bilimleri Araştırmaları Dergisi**, 7:1, 2018, s.285-308.
- Piliavin Jane Allyn, "Altruism: A Review of Recent Theory and Research" Hong-Wen Charng : **Annual Review of Sociology**, c.16
- Rabin, Matthew : "A perspective on Psychology and Economics", **European Economic Review**, s.1.
- Rabin, Matthew : "The Experimental Study of Social Preferences", **Social Researches**, 73:2, 2006, s.405-428.
- Radzicki, Michael J. : "Mr. Hamilton, Mr. Forrester and a Foundation for Evolutionary Economics", **Journal of Economic Issues**, c. XXXVII, s. 1, March 2003

- Ridley, Matt : **Erdemin Kökeni**, çev. Erhun Yücesoy, Yapı Kredi Yayınları, 2011
- Roberts, Gilbert : "Competitive Altruism: From Reciprocity to the Handicap Principle", **Proceedings Royal Society B : Biological Sciences**, 1998, 265, s.427-431
- Ross, W.D. : **Aristoteles**, çev. Ahmet Arslan, İzmir, Ege Üniversitesi Yayını, 1993
- Rudnev M., Magun "Relations Among Higher Order Values Around the V. , Schwartz S.H. : World", **Journal of Cross-Cultural Psychology**, 49:8, 2018, s.1165-1182.
- Rushton, J. P., "The altruistic personality and the self-report altruism Chrisjohn, R. D., & scale", **Personality and Individual Differences**, 2, Fekken, G. C. : s.293-302
- Safin V. , Kodi B. "Reciprocation and altruism in social cooperation", Arfer, Howard **Behavioural Processes**, 116, 2015, s.12–16
- Rachlin :
- Schwartz, Barry : "The Social Psychology of Gift", **American Journal of Sociology**, 73:1, 1967, s.1-11
- Schwartz, S. H : [Basic human values: Theory, measurement, and applications]. çev. Ali Dönmez, Yurt ve Dünya, 2014, 8, <https://yurtvedunyadergisi.wordpress.com/> Erişim tarihi: 26.11.2018.
- Schwartz, Shalom : Normative Explanation on Helping Behavior: A Critique, Proposal and Empirical Test, **Journal of Experimental Social Psychology**, 1973, s. 349-364.
- Sen, Amartya K. : "Rational Fools: A Critique of the Behavioral

Foundations of Economic Theory" **Philosophy & Public Affairs**, c. 6, s. 4 (Summer, 1977), s. 317-344

Sen, Amartya K. : **Economic Behaviour and Moral Sentiments**, On Ethics and Economics, USA, Blackwell Publishing, 1987

Sen, Amartya K. : "What Exactly is Commitment Important for Rationality?", **Economics and Philosophy**, 21, 2005, s 5-13.

Sen, Amartya K. : "Goals, Commitment and Identity", **Journal of Law, Economics and Organization**, 1:2, 1985, s.341-355

Shiell, Alan, Rush Bonnie : "Can Willingness to Pay Capture the Value of Altruism? An Exploration of Sen's Notion of Commitment", **Journal of Socio-Economics**, 32, 2003, s.647–660

Simon, H. : "Altruism and Economics", **Eastern Economic Journal**, c.18, s. 1 ,Winter, 1992, s. 73-83.

Simon, H. : "A Mechanism for Social Selection and Successful Altruism", **Science**, 250, 1990, s.1665-1668.

Schwartz, Shalom : "Normative Influences on Altruism", **Advances in Experimental Social Psychology**, (ed.) Leonard Berkowitz, Elsevier, 10, 1977, s.221-279.

Staffiero G. , Filippou " Accepting zero in the ultimatum game does not reflect selfish preferences", **Economics Letters**, 121, 2013, s.236–238

Tekdoğan Ömer **Sosyal Yardımlar İnsanların Çalışma İsteklerini Nasıl Etkilemektedir? İslami Çerçeve Bir Sosyal Yardım**

- Mehmet Tarık : **Yapısı Geliştirmek**, Edt. Lütfü Sunar, İstanbul, İktisat Yayınları , 2017.
- Terzioğlu, B. : **Ötekini Gözeten İktisadi Davranışlarda Empatinin Etkisi**, İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Doktora Tezi (Danışman: Gökhan Karabulut), 2014.
- Tiltay, M.A. : **Bir Tüketici Davranışı Olarak Bireysel Bağış: Bağış Motivasyonlarının Doğrudan ve Dolaylı Bağış Üzerindeki Etkileri**, Eskişehir Osmangazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Yayınlanmamış Doktora Tezi, 2014
- Tisserand J.C. , "Altruistic or Strategic Considerations: A meta-analysis Cochard F. , Le Gallo on the Ultimatum and Dictator Games", **Conference J.** : **Proceeding**, 2015, s.1-21.
- Titmuss, Richard : "The Gift Relationship", **From Human Blood to Social Policy**, 1971
- Topçu Ç. , Baker- "Temel Empati Ölçeği Türkçe Uyarlaması: Geçerlik ve Ergur Ö. , Çapa- Güvenirlilik Çalışması", **Türk Psikolojik Danışma ve Aydın Y.** : **Rehberlik Dergisi**, 4:34, 2010, s.174-182
- Trivers, Robert L. : "The Evolution of Reciprocal Altruism", **The Quarterly Review of Biology**, c.46, s.1., Mart 1971, s.35-57
- Türk E.G. , Artar M. : "Mantıksal Deneyimsel Düşünme Ölçeğinin Uyarlanması: Geçerlik ve Güvenirlilik Çalışması", **Ankara University Journal of Faculty of Educational Sciences**, 47:1, 2014, s.1-18
- Türk, Emrullah : "Sosyolojik Düşünce de Sosyal Sermaye Tartışmaları: Pierre Bourdieu ve James Coleman Bağlamında Karşılaştırmalı Bir Analiz", **Sosyal ve Kültürel**

Araştırmalar Dergisi, 1, 2, s.127-149.

Ünalın, Eda : Dünya Bankası'nın Sosyal Sermaye Yaklaşımı, 14.Ulusal Sosyal Bilimler Kongresi, 23-25 Kasım 2015 ODTÜ, Ankara 1-10.

Waal de Frans, B. M. Putting the Altruism Back into Altruism: The Evolution of Empathy, **Annual Review of Psychology**, 59, 2008, s.279-300

White, Mark D. : **Kantian Ethics and Economics Autonomy, Dignity and Character**, California USA, Stanford University Press, 2011

Wilson, David Sloan : **Does Altruism Exist? Culture Genes and the Welfare of Others**, London, Yale University Press, 2015

Yalçın, Özgen : "Sosyal Değer Yöneliminin Bileşenleri: Bir Ölçek Geliştirme Çalışması", **Nesne Dergisi**, 4:8, 2016, 245-267.

Yarcı, Selman : "Pierre Bourdieu'da Sosyal Sermaye Kavramı", **Akademik İncelemeler Dergisi** , c:6 s:1, s.125-135.

Yavuzer, Nurgül : "Bir prososyal davranış kaynağı olarak özgeci motivasyonun ilgili alan yazını ışığında değerlendirilmesi", **Hasan Ali Yücel Eğitim Fakültesi Dergisi**, 14-1,2,2017-1, 105-126.

Yıldız, Ahmet : "W. David Ross'un Sonuççu Ahlak Teorilerine Eleştirileri ve İlk Görünüşü İtibariyle Ödev (Prima Facie Duty) Ahlakı", **Bilimname**, 23:2, 2012, s.131-147

Yılmaz, Feridun : **Rasyonalite İktisat Özelinde Bir Tartışma**, İstanbul, Paradigma Yayınları, 2009

EK-1

BİLGİLENDİRİLMİŞ ONAM FORMU

Bu çalışma, karar alma üzerine bir iktisat deneyi olan ve dünyada geniş çapta uygulanan “Ultimatom Oyunu(ultimatum game)” çalışmasıdır. Çalışma, İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İktisat Anabilim dalı alanında hazırlanmakta olan Yıldız Zeliha Taşdirek’e ait ve Prof.Dr. Gökhan Karabulut tarafından yönetilen doktora tezinin bir parçasıdır.

Çalışma kapsamında, ultimatom oyunu sonuçlarının yanında sizlere anket soruları da sorulacaktır. Soruların doğru veya yanlış cevapları yoktur. Araştırma için önemli olan, sizlerin soruları özenle ve samimiyetle cevaplandırmanızdır.

Etik kurallar çerçevesinde gerçekleştirilecek olan çalışmada, kişisel bilgiler hiçbir şekilde paylaşılmayacak olup, anonim olarak katılacağınız bu çalışmada, bilgileriniz ve kimliğiniz araştırmacılar ve katılımcılar tarafından da bilinmeyecektir. Bu yüzden, formda hiçbir şekilde isim yazmamanızı rica ediyoruz.

Çalışmaya katılmak, hiçbir risk içermemektedir.

Çalışmanın başından sonuna kadar aynı kod numarası ile katılımınız gerçekleştirilecektir. Aynı anda başka bir salonda da gerçekleştirilecek olan deneyde, farklı kod numarasına sahip baştan sona aynı katılımcı ile eşleştirileceksiniz.

Protokol

Araştırmanın en az 25 dakika en fazla 45 dakika sürmesi beklenmektedir. Ultimatom oyunu oynatıldıktan sonra, anket soruları cevaplandırılacaktır. İlk aşamada, oyunun sonuna kadar aynı kalacak olan kod numaranız ile sizler “teklif veren(A ile başlayan kodlar)” ya da “teklif alan(B kodu ile başlayan kodlar)” rolünde olacaksınız.

a-Eğer teklif veren rolündeyseniz, elinizdeki zarftan çıkacak olan 100 birim oyun parasından tanımadığınız ve sizleri de asla tanımayacak olan diğer sınıftaki alıcıya ne kadarını göndereceğinize karar verip, B kodlu zarfa koymanızı isteyeceğiz. Asla kimse ile irtibata geçmeden, görevlinin zarfları teslim almasını beklemenizi isteyeceğiz. Verdiğiniz teklif, diğer sınıfta rastgele seçilen ve tanımadığınız sahip alıcıya ulaştırılacak ve kendisine teklifinizi kabul edip etmediğini kağıda yazmasını isteyeceğiz. Kabul ettiği takdirde, karşı tarafa gönderdiğiniz miktar kendisinin, kalan miktar da sizin olacak. Eğer redderse, ikiniz de oyundan sıfır puan alacaksınız.

b-Eğer teklif alan konumundaysanız, diğer sınıfta rastgele seçilen ve tanımadığınız teklif veren tarafından 100 birim oyun parasından size gönderdiği miktarın bulunduğu zarf ulaştırılacak ve sizlere teklifi kabul edip etmediğinizi zarftaki kağıda yazmanızı isteyeceğiz. Kabul ettiğiniz takdirde, karşı tarafın gönderdiği miktar sizin, kalan miktar da karşı tarafın olacak. Eğer redderseniz, ikiniz de oyundan sıfır puan alacaksınız. Yanıtınız, karşı tarafa gönderilecek.

İkinci aşamada, karşı tarafın sonuçları A kodlu teklif veren rolündeki katılımcılara ulaştırılacak. Ardından, yeni bir seçim için sizlere tekrar zarf dağıtılacak.

a-Burada, eğer A kodlu katılımcıysanız, sizlerden ya ilk seçeneği seçmeniz ya da ikinci seçeneği seçtiğiniz takdirde karşı sınıfta eşleştığınız B oyuncusunun ikiniz için de bir dağılım seçmesini isteyeceğiz. Gerekli açıklamalar, oyun kağıdında yer alacak.

b-Eğer, B kodlu katılımcıysanız, bu aşamada A kodlu katılımcıdan tarafınıza seçtiği dağılımı içeren zarf gelecek. A kodlu katılımcı, ikinci seçeneği seçtiği takdirde sizlerden bu seçeneğe dair şıklardan hangisini seçtiğinizi işaretleyip, zarfı kapatmanız ve görevliye teslim etmenizi isteyeceğiz.

Bu tercihlerden hiçbiri için, doğru ya da yanlış bir cevap yoktur, bunu unutmayınız. Bulmanız gereken bir sonuç yoktur, tamamen kişisel cevaplarınızı beklemekteyiz. İki taraf da tercihlerini bitirdikten sonra, anket sorularını yanıtlamanızı isteyeceğiz.

Katılımınız, gönüllülük esasına dayalıdır. Araştırmadan herhangi bir anda çıkabilirsiniz. Sorunuz olduğunda, sessizce el kaldırarak, görevlilerden yardım isteyebilirsiniz.

Oyun sonunda, diğer grupta tanımadığınız ve tesadüfen eşleştığınız bir başka katılımcının da kararına bağlı olarak elde edeceğiniz kazanç neticesinde, kazancın büyüklüğü doğrultusunda hediye kazanacaksınız.

Çalışma ile ilgili, herhangi sorunuz veya iletmek istediğiniz yorumlarınız ve görüşleriniz için, zeliha.hatipoglu@bilecik.edu.tr adresine elektronik posta yolu ile ulaşabilirsiniz.

Kabul Ediyorum

İmza

EK-2

OYUN PARALARI



EK-3

Rabin Oyunu Karar Kartı

A OYUNCUNUN SEÇENEKLERİ

☐ **1.Seçenek:** A oyuncusu (750)
alacak, B oyuncusu (0) alacak.

☐ **2.Seçenek:** A oyuncusu tercihi
B ye bırakacak.

A oyuncusu için oyun bitti.

Diğer sayfa, B oyuncusunun kararı içindir.

***A OYUNCUSU 2. SEÇENEĞİ SEÇERSE;
B OYUNCUSUNUN SEÇENEKLERİ;***

Aşağıdaki dağılımdan hangisini tercih edersiniz?

- a- B oyuncusu (400) alacak, A oyuncusu da (400) alacak.
- b- B oyuncusu (375) alacak, A
oyuncusu (750) alacak.

EK-4

ANKET

Araştırmanın anket kısmına tekrar hoş geldiniz! Bilgileriniz ve kimliğiniz araştırmacılar ve katılımcılar tarafından bilinmeyeceğinden, siz de anket formuna isminizi asla yazmayınız. Özenle sorulara yanıt verdiğiniz, dikkatiniz ve desteğiniz için teşekkür ederiz.

1- Cinsiyetiniz: ☐ Kadın ☐ Erkek ☐ Diğer

2- Yaşınız:

3- Bölümünüz / Sınıfınız: /

4- Ailenizin toplam aylık gelirini aşağıdaki gelir gruplarından hangisidir?

- a- Ayda 500 TL'den az
- b- 501 ile 1000 TL arasında
- c- 1,001 ile 1,500 TL arasında
- d- 1,501 ile 2,000 TL arasında
- e- 2,001 ile 3,000 TL arasında
- f- 3,001 ile 4,000 TL arasında
- g- 4,001 ile 5,000 TL arasında
- h- 5,001 ile 8,000 TL arasında
- i- 8,001 TL'nin üzerinde

5- Aylık giderlerinizi kim karşılamakta?

- a- Ailem b- Kendim c- Her ikisi de

6- Aylık olarak yaptığınız harcama miktarını aşağıdaki gruplardan hangisidir?

- a- Ayda 500 TL'den az
- b- 501 ile 1000 TL arasında
- c- 1,001 ile 1,500 TL arasında
- d- 1,501 ile 2000 TL arasında
- e- 2000 TL'nin üzerinde

7- Aşağıda verilen ifadelerden her birinin kendiniz için ne kadar uyup uymadığına 1'den 7'ye kadar derecelendirilmiş seçeneklerle numaralandırarak belirtiniz.

1 = Tamamen katılmıyorum 2 = Kısmen katılmıyorum 3 = Biraz katılmıyorum 4 = Kararsızım

5 = Biraz Katılıyorum 6 = Kısmen katılıyorum 7 = Tamamen katılıyorum

Kendimi olarak görürüm:

- | | |
|--|---|
| 1. _____ Dışa dönük, istekli | 6. _____ Çekingen, sessiz |
| 2. _____ Eleştirel, kavgacı | 7. _____ Sempatik, sıcak |
| 3. _____ Güvenilir, öz-disiplinli | 8. _____ Altüst olmuş, dikkatsiz |
| 4. _____ Kaygılı, kolaylıkta hayal kırıklığına uğrayan | 9. _____ Sakin, duygusal olarak dengeli |
| 5. _____ Yeni yaşantılara açık, karmaşık | 10. _____ Geleneksel, yaratıcı olmayan |

8- Formumuzun bu kısmında, kendiniz ve tanımadığınız ve hiç karşılaşmayacağınız bir kişi için kaynak dağılımına karar vermenizi isteyeceğiz. Altı gruptan altı kez seçim yapılması gerekmektedir. Seçtiğiniz şık ne kadar yüksekse, geliriniz o kadar yüksek olacak; diğeri için de seçtiğiniz puan ne kadar yüksekse, onun için de o kadar iyi olacak. Burada, doğru ya da yanlış bir cevap olmadığını unutmayınız.

1	Sizin alacağınız miktar	85	85	85	85	85	85	85	85	85	Her soru için bir kez seçim yapacaksınız. Şekildeki gibi aynı anda hem kendiniz için hem de diğeri için tercihte bulunacaksınız.
	Diğerinin alacağı miktar	85	76	68	59	50	41	33	24	15	
2	Sizin alacağınız miktar	85	87	89	91	93	94	96	98	100	
	Diğerinin alacağı miktar	15	19	24	28	33	37	41	46	50	
3	Sizin alacağınız miktar	50	54	59	63	68	72	76	81	85	
	Diğerinin alacağı miktar	100	98	96	94	93	91	89	87	85	
4	Sizin alacağınız miktar	50	54	59	63	68	72	76	81	85	
	Diğerinin alacağı miktar	100	89	79	68	58	47	36	26	15	
5	Sizin alacağınız miktar	100	94	88	81	75	69	63	56	50	
	Diğerinin alacağı miktar	50	59	63	69	75	81	88	94	100	
6	Sizin alacağınız miktar	100	98	96	94	93	91	89	87	85	
	Diğerinin alacağı miktar	50	54	59	63	68	72	76	81	85	

1	Sizin alacağınız miktar	1	2	3
	Diğerinin alacağı miktar	10	11	12

9- Aşağıdaki duygu, inanç ve davranışlarınızla ilgili ifadeleri "1-Kesinlikle yanlış" ile "5-Kesinlikle Doğru" seçenekleri ile değerlendiriniz. Yanıtlarken, sizde yarattığı ilk etkiyi göz önüne alabilirsiniz.

1=Kesinlikle Yanlış 2=Çoğunlukla Yanlış 3=Kararsız 4=Çoğunlukla Doğru 5= Kesinlikle Doğru

Önsezilerime güvenmem gerektiğine inanırım.	1	2	3	4	5
Herhangi bir şey hakkında derinlemesine düşünmeyi gerektiren durumlardan kaçınmaya çalışırım.	1	2	3	4	5
Zihinsel zorlanmalardan zevk alırım.	1	2	3	4	5
Bir eylemin yönüne karar verirken sıklıkla içgüdülerim doğrultusunda hareket ederim.	1	2	3	4	5
Yaşamumdaki sorunları çözerken mantığı kullanmak, benim için genellikle iyi sonuç verir.	1	2	3	4	5
İnsanlar hakkındaki ilk duygularına güvenirim.	1	2	3	4	5

10- Aşağıda size uyan ve uymayan özelliklere ne ölçüde katılıp katılmadığınızı uygun kutuyu X ile işaretleyerek belirtiniz. Lütfen cevap verirken olabildiğince dürüst olunuz.

1= Kesinlikle katılmıyorum 2= Katılmıyorum 3= Ne katılıyorum ne katılmıyorum
4= Katılıyorum 5= Kesinlikle katılıyorum

Uzgün olan bir arkadaşımınla vakit geçirdikten sonra genellikle üzgün hissederim.	1	2	3	4	5
Arkadaşlarımla mutlu oldukları anları anlamakta zorlanırım.	1	2	3	4	5
Başka insanların ne hissettikleri beni çok fazla ilgilendirmez.	1	2	3	4	5
Birisi kendini kötü hissettiğinde onun neler hissettiğini genellikle anlayabilirim.	1	2	3	4	5
Televizyonda ya da filmlerde üzüntülü bir şeyler izlerken çoğunlukla ben de üzülürüm.	1	2	3	4	5

İnsanların ne hissettiğini çoğunlukla onlar bana söylemeden anlayabilirim.	1	2	3	4	5
Arkadaşlarımla hissettiklerine çoğunlukla kendimi kaptırıyorum.	1	2	3	4	5
Arkadaşımın hissettiklerinin genellikle farkında değilimdir.	1	2	3	4	5

11- Aşağıdaki bölümde, farklı kişiler betimlenmiştir. Okuduğunuz betimlemelerin sizinle olan benzerlik düzeyine karar vererek, "Bana hiç benzemiyor(1)-Bana çok benziyor(6)" aralığında ifade edilen ölçekten size en uygun olanını işaretleyiniz.

1=Bana hiç benzemiyor 2=Bana benzemiyor 3= Bana çok az benziyor
4= Bana az benziyor 5=Bana benziyor 6=Bana çok benziyor

Dünyada herkesin eşit muamele görmesinin önemli olduğunu düşünür. Hayatta herkesin eşit fırsatlara sahip olması gerektiğine inanır.	1	2	3	4	5	6
İnsanların her zaman, hatta başkaları izlemiyorken bile, kurallara uymaları gerektiğini düşünür.	1	2	3	4	5	6
Onun için gelenekler önemlidir. Ailesinden ve dininden gelen âdetlere, gelenek ve göreneklere uymaya dikkat eder.	1	2	3	4	5	6
Hayattan zevk almak, onun için önemlidir. Kendisini biraz şımartmayı sever.	1	2	3	4	5	6

12-Sizce genelde insanların çoğunluğuna güvenilebilir mi? Yoksa başkalarıyla bir ilişki kurarken veya iş yaparken çok dikkatli olmak mı gerekir?

- a- İnsanların çoğuna güvenilebilir
b- Çok dikkatli olmak gerekir

13-Sizce insanların çoğu, fırsatını bulursa sizi kullanmaya, sizden çıkar sağlamaya mı çalışır, yoksa hakkı ve adil davranmaya mı çalışır?

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

Çoğu insan
Benden çıkar sağlamaya çalışır.

Çoğu insan adil
olmaya çalışır.

14- Aşağıdaki görüş ve davranışları ne ölçüde doğru ve hakk ya da yanlış ve haksız bulmaktasınız? Verilen ölçekten görüşünüze uygun olanı işaretleyiniz.

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

Kesin yanlış-haksız

Kesin doğru-hakkı

.....Devlet imkanlarından hakkı olmadan yararlanmak

..... Fırsatını bulduğunda vergi kaçırarak

.....Toplu taşıma araçlarına biletsiz binmek

..... Rüşvet almak

.....Başkasının malını çalmak

15- Sizden bu soruda, bahsedilen durumda olsaydınız ne yapardınız düşünmenizi isteyeceğiz. Daha önce bulunmadığınız bir bölgede, yolunuzu kaybettiğinizi fark ettiniz. Bir yabancıya yolu sordunuz. Yabancı, sizi varmak istediğiniz yere götürmeyi teklif etti. Bunun maliyeti, 20 TL. Fakat yabancı sizden hiçbir şey istemediğini söyledi. Çantanızda gideceğiniz yere giderken götürmekte olduğunuz 5 TL'den 30 TL'ye kadar 6 adet hediye var. Yabancıya bunlardan birini teşekkür mahiyetinde verir miydiniz? Eğer verseydiniz, hangisini verirdiniz?

a-Vermezdim

b- 5 / c-10 / d-15 / e-20 / f-25 / g-30 TL değerindekini verirdim.

16- Sizden torununuz olduğunu hayal etmenizi isteyeceğiz. Hayali torununuz için A toplumu ile B toplumu arasında bir tercihte bulununuz. Hayali torununuz için en iyi olacağını, yani en mutlu olacağınızı düşündüğünüz toplumu seçiniz. Bu iki topluma fiyat düzeyleri de dâhil diğer tüm koşullar aynı.

A Toplumu: – Torununuzun geliri 2.000 TL/ay
– A toplumunun ortalama geliri 2.400 TL/ay

B Toplumu: – Torununuzun geliri 2.000 TL/ay
– B toplumunun ortalama geliri 1.600 TL/ay

A Toplumu

B Toplumu



17-Aşağıdaki ifadelerin sizi ne ölçüde tanımladığını işaretleyiniz.

	Beni hiç tanımlamıyor	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Beni mükemmel tanımlıyor 10
Biri bana iyilikte bulunduğu anda karşılık vermeye hazırım.	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Eğer çok haksızlığa uğrarsam, intikamın bana bir maliyeti olsa bile, ilk fırsatta intikamımı alırım.	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Yapmak için tamamen isteksizim	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Yapmak için tamamen istekliyim 10
Size haksızlık yapan birini, maliyetine katlanmak pahasına, cezalandırmak için ne kadar isteklisiniz?	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Başkalarına haksızlık yapan birini, maliyetine katlanmak pahasına cezalandırmak için ne kadar isteklisiniz?	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Hiçbir karşılık beklemeden, iyilik adına bir şeyler vermeye ne kadar isteklisiniz?	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

18. Aşağıda yer alan dini bilgi, inanç, ibadet, deneyim ve deneyimin önemine ilişkin soruları cevaplandırınız.

Ne kadar sıklıkla dini konular üzerinde düşünüyorsunuz?	Hiçbir zaman	Nadiren	Ara sıra	Sıklıkla	Her zaman
Ne kadar sıklıkla toplu dini ibadetlerinizi yerine getiriyorsunuz?	Hiçbir zaman	Çok nadir	Yılda birkaç kez	Ayda bir iki kere	Haftada bir veya
Ne kadar sıklıkla dua edersiniz?	Hiçbir zaman	Yılda birkaç kez	Haftada bir kez	Haftada birden çok	Her gün
Allah'ın varlığına ne düzeyde inanıyorsunuz?	Hiç iman etmem	Çok fazla iman etmem	Kısmen iman ederim	Oldukça fazla iman ederim	Çok fazla iman ederim
Yandaki iki görüşten hangisine katılırsınız?	a - Dinin esas anlamı, dini kurallara ve törenlere uymaktır. b - Dinin esas anlamı insanlara iyilik yapmaktır.				
Yandaki iki görüşten hangisine katılırsınız?	a - Din esas olarak ölümden sonrasına, yani öteki dünyaya anlam kazandırır. b - Din esas olarak yaşadığınız bu dünyaya anlam kazandırır.				

19.Deney sonucunda kazanmış olduğunuz miktar ile yardım kuruluşlarından birine (TEMA, LÖSEV, AMATEM vb.) bağış yapar mısınız? Cevap evet ise ne kadarını bağışlarsınız, belirtiniz.

a- Hayır b-Evet Bağış Miktarı ...

Katılımınız için teşekkürler.

ÖZGEÇMİŞ

Adı-SOYADI: Yıldız Zeliha TAŞDİREK

Doğum Yeri-Tarihi: Düzce-23.06.1987

Derece	Bölüm	Üniversite	Yıl
Doktora	İktisat	İstanbul Üniversitesi	2019
Yüksek lisans	İktisat	Bilecik Şeyh Edebali Üniversitesi	2012
Lisans	İktisat	Marmara Üniversitesi	2009

Yüksek Lisans Tezi

“Davranışsal İktisat ve 2008 Küresel Finans Krizine Getirilen Yaklaşımlar” , Bilecik Şeyh Edebali Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İktisat Anabilim Dalı, 2012.

Doktora Tezi

“Davranışsal İktisat Çerçevesinde Özgecilik Üzerine Bir İnceleme”, İstanbul Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İktisat Anabilim Dalı, 2019.

Görevler:

Unvan	Yer	Üniversite	Yıl
Arş.Gr.	İktisat	Bilecik Şeyh Edebali Üniversitesi	2009-2018

Uluslararası bilimsel toplantılarda sunulan ve bildiri kitaplarında (proceedings) basılan bildiriler :

TAŞDİREK YILDIZ ZELİHA (2018). İktisatta Özgecilik Kavramı ve Ultimatom Oyunu Uygulaması. International Conference on Empirical Economics and Social Sciences (Özet Bildiri/Sözlü Sunum)(Yayın No:4329684)

TAŞDİREK YILDIZ ZELİHA (2015). An Alternative Approach to Economic Man Altruistic Man. VII. European Conference on Social and Behavioral Sciences, Doi: 10.13140/RG.2.1.3866.1201 (Özet Bildiri/)(Yayın No:2385962)

TAŞDİREK YILDIZ ZELİHA (2014). Parayla Saadet Olur mu Mutluluk İktisadına Bir Bakış. Uluslararası Ekonomi Konferansı-Türkiye Ekonomi Kurumu (Özet Bildiri/)(Yayın No:2385815)

HATİPOĞLU YILDIZ ZELİHA (2012). Davranışsal İktisat Bilişsel Psikoloji ile Krizi Anlamak. 3.Uluslararası Ekonomi Konferansı (Tam Metin Bildiri/)(Yayın No:674031)

HATİPOĞLU YILDIZ ZELİHA (2012). As an Interdisciplinary Branch of Economics Behavioral Economics. ' I.Uluslararası Disiplinlerarası Sosyal Bilimler Kongresi (Tam Metin Bildiri/)(Yayın No:673489)

HATİPOĞLU YILDIZ ZELİHA (2012). Prospect Theory As a Behavioral Explanation of Uncertainty. Uluslararası Finans, Bankacılık ve Sigortacılık Kongresi (Özet Bildiri/)(Yayın No:673645)

HATİPOĞLU YILDIZ ZELİHA, HAYDAROĞLU CEYHUN, COŞGUN MELİH (2011). Türkiye de Darbelerin Ekonomi Politikası. Anadolu Uluslararası İktisat Kongresi (Tam Metin Bildiri/Sözlü Sunum)(Yayın No:673271)

İŞCAN İSMAİL HAKKI, HATİPOĞLU YILDIZ ZELİHA (2010). Rusya nın Serbest Piyasa Algısı ve Global Kriz. " Uluslararası Avrasya Ekonomileri Konferansı (Tam Metin Bildiri/)(Yayın No:673009)

Ulusal hakemli dergilerde yayımlanan makaleler:

İŞCAN İSMAİL HAKKI, HATİPOĞLU YILDIZ ZELİHA (2011). Rusya'da Serbest Piyasa Ekonomisine Geçiş Süreci ve 2008 Küresel Krizi. İKTİSAT FAKÜLTESİ MECMUASI, 61(1), 117-176. (Kontrol No: 671919)

Ulusal bilimsel toplantılarda sunulan ve bildiri kitaplarında basılan bildiriler:

TAŞDİREK YILDIZ ZELİHA (2016). Sosyoloji ve İktisatta Özgecilik. 8.Ulusal Sosyoloji Kongresi (Özet Bildiri/)(Yayın No:3163037)

Diğer Yayınlar

TAŞDİREK YILDIZ ZELİHA (2018). Does Altruism Exist? Culture, Genes and the Welfare of Others. İnsan Toplum, 8(1) (Uluslararası) (Hakemli) (MAKALE Kitap Kitiğı) (Yayın No: 4201682)

