

**T.C.
SAKARYA ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
ÇALIŞMA EKONOMİSİ VE ENDÜSTRİ İLİŞKİLERİ
ANABİLİM DALI**

**GELİR VE MESLEKİ STATÜNÜN RİSK ALMA VE GÜVEN
ÜZERİNDEKİ ETKİSİ: DAVRANIŞSAL İKTİSAT
ÇERÇEVESİNDE DENEYSEL BİR ÇALIŞMA**

Sezgin UYSAL

DOKTORA TEZİ

Danışman: Prof. Dr. Sinem YILDIRIMALP

KASIM - 2024

T.C.
SAKARYA ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ

**GELİR VE MESLEKİ STATÜNÜN RİSK ALMA VE GÜVEN
ÜZERİNDEKİ ETKİSİ: DAVRANIŞSAL İKTİSAT
ÇERÇEVESİNDE DENEYSEL BİR ÇALIŞMA**

DOKTORA TEZİ

Sezgin UYSAL

Enstitü Anabilim Dalı: Çalışma Ekonomisi ve Endüstri İlişkileri

“Bu tez 21/11/2024 tarihinde online olarak savunulmuş olup aşağıdaki isimleri bulunan jüri üyeleri tarafından oybirliği ile kabul edilmiştir.”

JÜRİ ÜYESİ	KANAATİ
Prof. Dr. Sinem YILDIRIMALP	Başarılı
Doç. Dr. Abdulkadir ALTINSOY	Başarılı
Doç. Dr. Yusuf ARSLAN	Başarılı
Doç. Dr. Gökçe CEREV	Başarılı
Doç. Dr. Bora YENİHAN	Başarılı

ETİK BEYAN FORMU

Enstitünüz tarafından Uygulama Esasları çerçevesinde alınan Benzerlik Raporuna göre yukarıda bilgileri verilen tez çalışmasının benzerlik oranının herhangi bir intihal içermediğini; aksinin tespit edileceği muhtemel durumda doğabilecek her türlü hukuki sorumluluğu kabul ettiğimi ve Etik Kurul Onayı gerektiği takdirde onay belgesini aldığımı beyan ederim.

Etik kurul onay belgesine ihtiyaç var mıdır?

Evet ☐

Hayır ☒

(Etik Kurul izni gerektiren araştırmalar aşağıdaki gibidir:

- Anket, mülakat, odak grup çalışması, gözlem, deney, görüşme teknikleri kullanılarak katılımcılardan veri toplanmasını gerektiren nitel ya da nicel yaklaşımlarla yürütülen her türlü araştırmalar,
- İnsan ve hayvanların (materyal/veriler dahil) deneysel ya da diğer bilimsel amaçlarla kullanılması,
- İnsanlar üzerinde yapılan klinik araştırmalar,
- Hayvanlar üzerinde yapılan araştırmalar,
- Kişisel verilerin korunması kanunu gereğince retrospektif çalışmalar.)

Sezgin UYSAL

21/11/2024

ÖN SÖZ

Yaklaşık 6 yıl önce başlayarak yeni bir macera olarak nitelendirebileceğim doktora eğitimim sürecinde, akademik hayatımda yeni kapıların açılmasına vesile olan ve davranışsal, deneysel iktisat alanında bana uzmanlaşma fırsatı veren Yüksek Öğretim Kurumu'nun (YÖK) 100 tematik alanda 2000 doktora öğrencisi yetiştirme programı YÖK100/2000 projesinin kurucusu sayın Prof. Dr. Yekta SARAÇ başta olmak üzere projede yer alan adını bilmediğim emeği geçen herkese teşekkürü bir borç bilirim. Ayrıca, doktora eğitimim sırasında yaşadığım zorlu süreçlerde sahip çıkıp her koşulda arkamda durarak desteğini esirgemeyen değerli danışmanım Prof. Dr. Sinem YILDIRIMALP'e büyük teşekkür borçluyum.

Doktora tezimin ampirik kısmı için hayati öneme sahip olan verilere erişimimi sağlayarak bu çalışmanın ortaya çıkmasında kilit rol oynayan değerli arkadaşlarım Arş. Gör. İrem GÜR YİĞİT ve Arş. Gör. Dr. Yunus YİĞİT'e ne kadar teşekkür etsem azdır. Ayrıca, doktora eğitimim kapsamında ziyaretçi araştırmacı olarak bulduğum 1 sene boyunca davranışsal ve deneysel iktisat alanında sahip olduğu bilgi birikimi ve tecrübeleri ile eğitim sürecime katkı sunan Masaryk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi dekanı ve Masaryk Üniversitesi Deneysel Ekonomi Laboratuvarı direktörü sayın Prof. Dr. Jiří ŠPALEK'e ve tezimin ampirik kısmında verdiği tavsiyelerle katkıda bulunan sayın Dr. Martin GUZÍ'ye teşekkürü bir borç bilirim.

Akademik desteğin dışında manevi olarak desteklerini her zaman hissettiğim bana moral veren değerli arkadaşlarıma teşekkür etmek istiyorum. Son olarak tüm eğitim hayatım boyunca her koşulda beni maddi ve manevi olarak destekleyen ve üzerimde sonsuz emekleri olan değerli aileme minnettarlığımı sunmak için tezimi onlara armağan ediyorum.

Sezgin UYSAL

21/11/2024

İÇİNDEKİLER

KISALTMALAR.....	iii
TABLO LİSTESİ.....	iv
ŞEKİL LİSTESİ	v
GRAFİK LİSTESİ.....	vi
HARİTA LİSTESİ.....	vii
GÖRSEL LİSTESİ.....	viii
ÖZET	ix
ABSTRACT	x
GİRİŞ.....	1
1. BÖLÜM: DAVRANIŞSAL İKTİSAT'TA RİSK VE SOSYAL TERCİHLER	6
1.1. Davranışsal İktisat Kavramının Tarihsel Gelişimi ve Önemi.....	6
1.2. Davranışsal İktisadın İlgilendiği Temel Konular ve Kavramlar	14
1.2.1. Davranışsal İktisatta Karar Alma ve Risk Tercihleri.....	18
1.2.2. Davranışsal İktisatta Sosyal Tercihler	22
1.2.2.1. Güven	23
1.2.2.2. İş Birlikçi, Alturistik (Diğerkâmlık) Davranışı.....	26
1.2.2.3. Karşılıklılık Davranışı.....	27
1.2.2.4. Adillik	27
2. BÖLÜM: DAVRANIŞSAL İKTİSATTA DENEYSEL YAKLAŞIM VE	
OYUNLAR.....	31
2.1. Davranışsal İktisatta Deney ve Deney Fikrinin Gelişimi	31
2.2. Davranışsal İktisatta Deney Türleri.....	35
2.2.1. Saha Deneyleri.....	35
2.2.2. Laboratuvar Deneyleri	36
2.2.3. Çevrim İçi Deneyler.....	40
2.2.4. Doğal Deneyler	40
2.3. Davranışsal İktisatta Oyunlar	43
2.3.1. Ültimat Oyunu	43

2.3.2. Diktatör Oyunu	44
2.3.3. Kamu Malı Oyunu	45
2.3.4. Güven Oyunu	47
3. BÖLÜM: GELİR VE MESLEKİ STATÜ FARKLILIKLARININ GÜVEN VE RİSK DAVRANIŞLARI İLE İLİŞKİSİ: “GÜVEN BANA” TV YARIŞMA PROGRAMINDAN KANITLAR	49
3.1. Literatür ve Araştırmanın Arka Planı	49
3.2. Araştırmanın Verisi	51
3.2.1. Güven Bana Yarışma Programı	51
3.2.2. Tanımlayıcı İstatistikler	54
3.3. Araştırmanın Metodolojisi ve Modeli	61
3.3.1. Oyun Stratejisi	63
3.3.2. Araştırmanın Modeli	70
3.4. Regresyon Tahmini ve Bulgular	73
3.5. Tartışma	76
SONUÇ	79
KAYNAKÇA.....	82
EK	90
ÖZ GEÇMİŞ	108

KISALTMALAR

GZGO : Gerçek Zamanlı Oynanan Güven Oyunu

MİS : Mesleki İtibar Skoru

OECD : Ekonomik İş birliği ve Kalkınma Örgütü

G20 : 20 Grubu

ABD : Amerika Birleşik Devletleri



TABLO LİSTESİ

Tablo 1: Bölgelere Göre Ekonomik Karar Alma ve Tercih Düzeyleri.....	16
Tablo 2: Yarışmanın Kazanç Tablosu.....	53
Tablo 3: Yarışmacıların Demografik Özellikleri ve Yarışmaya Dair Kazanç Beklentileri.....	54
Tablo 4: Cinsiyetlere Göre Mesleki İtibar Skoru, Hedeflenen Ödül ve Kazanç Durumu.....	60
Tablo 5: Mesleki İtibar Skoru (MİS), Hedeflenen Miktar ve Kazanç Korelasyon Testi.....	61
Tablo 6: Modelde kullanılan Değişkenlerin Tanımlayıcı İstatistikleri.....	73
Tablo 7: Lojistik (Logit) ve Doğrusal Regresyon Tahmini Bulguları.....	74

ŞEKİL LİSTESİ

Şekil 1: G20 ve OECD Ülkelerinde Karşılıklılık Davranışı Düzeyi.....29



GRAFİK LİSTESİ

Grafik 1: Yarışmacıların Cinsiyet ve Yaş Dağılımı.....	55
Grafik 2: Yarışmacıların Cinsiyet Bazlı Hedef Grafiği.....	57
Grafik 3: Yarışmacıların Cinsiyet Bazlı Kazanç Grafiği.....	58
Grafik 4: Mesleki İtibar Skoruna Göre Yarışmacıların Ödül Hedefi.....	59
Grafik 5: Yarışmanın Beklenen Dominant (Baskın) Butona Basma Stratejisi.....	64
Grafik 6: Yarışmacıların Soru Seçim Tercihleri.....	68
Grafik 7: Oyuncuların Düello Bazlı Fayda Grafiği.....	71



HARİTA LİSTESİ

Harita 1: Uluslararası Risk Alma Düzeyi (Ülkelere Göre).....	21
Harita 2: Uluslararası Güven Düzeyi (Ülkelere Göre).....	25
Harita 3: Yarışmacıların Bölgesel Dağılımı.....	56



GÖRSEL LİSTESİ

Görsel 1: Deneyisel İktisat Laboratuvarı Örnekleri.....	39
--	----



ÖZET	
Başlık: Gelir ve Mesleki Statünün Risk Alma ve Güven Üzerindeki Etkisi: Davranışsal İktisat Çerçevesinde Deneysel Bir Çalışma	
Yazar: Sezgin UYSAL	
Danışman: Prof. Dr. Sinem YILDIRIMALP	
Kabul Tarihi: 21/11/2024	Sayfa Sayısı: x (ön kısım) + 89 (ana kısım + 18 (ek))
Bu çalışma, davranışsal iktisadın tarihsel gelişimi, kullanılan mevcut yöntemleri ve gelecekteki potansiyel dönüşümüne yönelik genel bir çerçeve çizerek, bireylerin ekonomik ilişkilerindeki risk ve sosyal tercih unsurlarını güven, iş birliği ve fayda maksimizasyonu teorileri ışığında mesleki statü ve gelir etkisi üzerinden ampirik olarak incelemeyi amaçlamaktadır. Bu bağlamda çalışma, Türkiye’de oldukça kısıtlı olan davranışsal ve deneysel iktisat literatürüne doğal deney yöntemiyle yeni ampirik kanıtlar sunması ve literatürü çeşitlendirmesi açısından önem arz etmektedir. Çalışma üç bölümden oluşmaktadır. İlk bölümde, davranışsal iktisadın kavramsal ve felsefesi tartışması yapılmıştır. Bununla birlikte, 1950’lerden itibaren insan davranışlarının ekonomik sonuçlarını açıklamada yetersiz kalan klasik iktisat anlayışında yaşanan dönüşüm ile davranışsal iktisat kavramının doğuşu, gelişim süreci ve mevcut durumu değerlendirilmiştir. Ayrıca, davranışsal iktisat alanında karar ve risk alma tercihleri ile güven, iş birliği, karşılıklılık ve adillik davranışı gibi sosyal tercihler ele alınmıştır. İkinci bölüm, davranışsal iktisatta metodolojik olarak kullanılan oyunlar ve deneysel yöntemlere odaklanmaktadır. Bu kapsamda ilk olarak, saha, laboratuvar, çevrimiçi ve doğal deney türlerine yönelik detaylı bilgiler verilmiş ve bu deney türlerinde sıkça kullanılan ultimatom, diktatör, kamu malı ve güven oyunu gibi yaklaşımlar ele alınmıştır. Çalışmanın üçüncü ve son bölümünde, gelir ve mesleki statü gibi bireysel farklılıkların risk alma ve güven üzerindeki ekonomik etkilerinin, doğal deney yöntemiyle test edilmesini amaçlayan bir ampirik çalışma gerçekleştirilmiştir. Yapılan deneysel çalışmada, 2013 yılında Türkiye’de yayınlanan “Güven Bana” adlı TV yarışma programının ilk sezonundaki 40 bölümde karşılıklı yarışan farklı gelir ve mesleki statüye sahip yarışmacılardan elde edilen veriler kullanılmıştır. Yarışma sırasında oyuncuların güven ve risk alma davranışları, butona basma stratejisi ve toplam kazanç gibi yarışmadan elde edilecek ekonomik çıktılarına doğrudan etkisi olan faktörler bağlamında ekonometrik yöntemlerle incelenmiştir. Yarışmacıların butona basma kararlarının analizi lojistik regresyon tekniği kullanılarak, elde edilen kazanç miktarı ise doğrusal regresyon tekniği kullanılarak analiz edilmiştir. Her iki modelde de başta ana bağımsız değişken olan mesleki statü ve kontrol değişkenleri olarak, yaş ve cinsiyet demografik değişkenleri kullanılmıştır. Elde edilen bulgular, kadın yarışmacıların erkeklere göre daha az risk aldığını, ödül hedeflerinin ve yapılan hata sayısının oyun stratejilerini etkilediğini, ayrıca mesleki statü farklılıklarının ekonomik kazanç üzerinde belirleyici olduğunu göstermiştir.	
Anahtar Kelimeler: Davranışsal ve Deneysel İktisat, Güven, Risk, Doğal Deney, TV Yarışma Programı	

ABSTRACT	
Title of Thesis: The Effects of Income and Occupational Status on Risk and Trust Behaviours: An Experimental Study within the Framework of Behavioural Economics	
Author of Thesis: Sezgin UYSAL	
Supervisor: Prof. Dr. Sinem YILDIRIMALP	
Accepted Date: 21/11/2024	Number of Pages: x (pre text) + 89 (main body) + 18 (appendix)
This study provides a comprehensive framework for understanding the historical development, current methodologies, and potential future transformations of behavioural economics. It empirically examines the elements of risk and social preferences in individuals' economic relationships through trust, cooperation, and utility maximization theories, focusing on occupational status and income impacts. In this context, this study is important in terms of providing new empirical evidence and diversifying the literature on behavioural and experimental economics, which is quite limited in Türkiye. The first chapter addresses the conceptual foundations and philosophical discussions of behavioural economics. Furthermore, the study evaluates the transformation in classical economics, which proved inadequate in explaining the economic outcomes of human behaviour from the 1950s onward, leading to the emergence, development, and current state of behavioural economics. Social preferences such as decision-making, risk-taking, trust, cooperation, reciprocity, and fairness are also examined within this framework. The second chapter focuses on the games and experimental methods commonly used in behavioural economics. It provides detailed information on field, laboratory, online, and natural experiments, analyzing widely used approaches such as the ultimatum, dictator, public goods, and trust games. The third and final chapter presents an empirical study that aims to test the economic effects of individual differences such as income and occupational status on risk-taking and trust using a natural experimental approach. The data for this experimental study were derived from the first season of the Turkish television game show Güven Bana (Trust), which aired in 2013 and featured 40 episodes. The dataset includes interactions between contestants with varying income levels and occupational statuses. During the competition, contestants' behaviours related to trust and risk-taking were analyzed econometrically, focusing on factors such as button-pressing strategies and total earnings, which directly influenced the economic outcomes of the game. Logistic regression analysis was employed to examine contestants' button-pressing decisions, while linear regression analysis was used to evaluate their earnings. In both models, the primary independent variable was occupational status, while demographic variables such as age and gender were used as control variables. The findings reveal that female contestants were less likely to take risks than male contestants, that reward targets and the number of errors made influenced game strategies, and that differences in occupational status were significant determinants of economic outcomes.	
Keywords: Behavioural and Experimental Economics, Trust, Risk, Natural Experiment, TV Game Show	

GİRİŞ

Davranışsal iktisat, iktisat disiplini içerisinde 1950’li yıllardan itibaren tartışılmaya başlansa da alanın felsefi ve düşünce olarak temelleri 18. yüzyıla dayanmaktadır. Nitekim iktisat disiplininin henüz yeni tartışılmaya başladığı dönemde, insan davranışlarının ekonomik tercih ve kararlar üzerindeki önemine dair vurgu yapan ilk çalışma, Hollandalı filozof Bernard Mandaville’nin 1714 yılında kaleme almış olduğu “Arılar Masalı” (The Fabl of Bees) adlı eseridir. Mandaville çalışmasında, kovanda yaşayan arı kolonilerinden esinlenerek insan davranışlarını arıların davranışlarına benzetmiştir. Mandaville’ye göre arıların birbirleri arasındaki çalışma, iş birliği, güven ya da rekabet ilişkileri insan davranışlarına benziyordu. Buna ek olarak Mandaville; koloni hayatındaki haz, tutku, zevk, hırs gibi duyguların insan hayatındaki ekonomik ilişkilerde benzer şekilde yaşandığını vurgulamıştır. Kısaca Bernard Mandaville ekonomik ilişkilerde duyguların önemli bir unsur olduğunu henüz 18. yüzyılda felsefi olarak tartışmasını yaparak ifade etmeye çalışmıştır.

Ekonomik ilişkilerde duyguların önemine vurgu yapan ikinci önemli isim ise, bugünkü iktisat biliminin kurucusu sayılan Adam Smith’dır. Smith, 1759’da kaleme aldığı Ahlaki Duygular Kuramı (The Theory of Moral of Sentiments) isimli eserde insanların sosyal ve duygusal bir varlık olduğuna dikkat çekerek sosyal ve ekonomik ilişkilerde “sempati” ilkesinin önemine vurgu yapmıştır. Smith’in sempati ilkesine göre bireyler üzüntü ya da sevinç gibi duygularını başkalarıyla paylaşma eğilimindedir ve bu eğilim insanın sosyal ve ekonomik hayatına doğrudan etki ederek karar ve tercihlerinde duygusal hareket etmesine neden olmaktadır. Smith’in yaklaşık 20 yıl sonra kaleme alarak 1776 yılında yayınladığı Milletlerin Zenginliği (The Wealth of Nations) adlı eserinde, Ahlaki Duygular Kuramı adlı eserde belirttiği sosyal ve ekonomik ilkelerin işleyişinde önemli olan duygusal unsurlara yer vermediği görülmektedir. Smith yeni eserinde insanı, her koşulda duygularından bağımsız hareket eden rasyonel bir birey olarak ele almış ve ekonominin temel ilkelerindeki işleyişi bu kurallara göre tanımlamıştır. Adam Smith’in Millerin Zenginliği adlı eseri sonrası bugünkü ana akım neoliberal ekonomik görüşün temelleri olan klasik iktisat teorilerinin temelleri şekillenmiştir.

Klasik iktisat teorilerinin temel varsayımları zamanla bazı iktisatçılar tarafından sorgulanmış ve bu durum, iktisatta bazı alternatif teori ve yaklaşımlar üzerine tartışmaları beraberinde getirmiştir. Özellikle İkinci Dünya Savaşı sonrası 1950’li yıllar ile birlikte

İktisat disiplini içerisinde klasik teorilerin ekonomik ilişkileri açıklamakta kullandığı varsayımlar yeterli görülmeyerek davranışsal yaklaşımlar tartışılmaya başlanmıştır. İktisatta davranışsal yaklaşımların öncülüğünü, 1944 yılında “Oyunlar Teorisi ve İktisadi Davranış” (Theory of Games and Economic Behaviours) adlı yayımladıkları eserle John von Neuman ve Oskar Morgenstain isimli iki iktisatçı yapmıştır. Neuman ve Morgenstain bireyin ekonomik karar alma süreçlerini rasyonel karar alma ve fayda üzerine “beklenen fayda” teorisini ortaya çıkararak modelleyip formüle etmiştir.

Neuman ve Morgenstain’nin çalışmaları teorik olarak Davranışsal İktisat’ın temellerini oluştursa da alanın ampirik ve deneysel kısmı hâlâ eksikti ve kanıta dayalı deneysel çalışmalara ihtiyaç duyulmaktaydı. Bu kapsamda, 1970’lerden itibaren davranışsal ekonomide kanıta dayalı deneysel çalışmaların temellerini atarak Psikoloji ve Ekonomi alanında ortak çalışmalar yürüten üç önemli bilim insanı Herbert Simon, Daniel Kahneman ve Amos Tversky olmuştur. Herbert Simon’nun bireylerin karar alma mekanizmaları üzerine yapmış olduğu deneysel çalışmalar sonucunda 1978 yılında Nobel İktisat Ödülü’nü almaya hak kazanmıştır. Ardından 1970’lerden itibaren birlikte çalışmalar yürüten ve biri psikolog diğeri ise iktisat uzmanlığına sahip Kahneman ve Tversky, davranışsal iktisat kavramıyla ilan edilen ilk Nobel Ekonomi Ödülü’nü 2002 yılında almayı başarmıştır. 2002 Nobel ödülüyle birlikte özellikle son 20 yıldır popüler hale gelen Davranışsal ve Deneysel Ekonomi alanındaki çalışmalara olan ilgi günümüzde de artarak devam etmektedir. Örneğin, çalışma ekonomisi alanında işgücü piyasalarında işe alım ve istihdam gibi işçi-işveren ilişkilerini ele alan çalışmalar, son yıllarda davranışsal ve deneysel ekonomi çerçevesinde davranışsal çalışma ekonomisi başlığı altında incelenmeye başlanmıştır (Berg, 2006; Dohmen, 2014; Wang, 2016). Buna ek olarak, davranışsal iktisat alanında kullanılan yenilikçi yöntemler ve deneysel tekniklerin katkısıyla, yalnızca psikoloji ve ekonomi değil, aynı zamanda tıp, hukuk, işletme, sosyoloji ve siyaset bilimi gibi çeşitli disiplinlerde de multidisipliner araştırmalar artarak devam etmektedir.

Araştırmanın Konusu

Bu çalışma davranışsal ekonomi literatürü içerisinde sıkça tartışılan güven, risk ve fayda maksimizasyonu gibi bireylerin ekonomik tercih ve kararlarına doğrudan etkisi olan

davranışların; meslek, mesleki statü ve cinsiyet perspektifinden deneysel olarak gerçek dünya koşullarında test edilmesine kanıtlar sunmaktadır.

Çalışmanın birinci bölümünde davranışsal iktisadın çıkış noktası, tarihsel gelişimi ve güncel durumu hakkında geniş bir perspektiften değerlendirme yapılmıştır. Ayrıca davranışsal iktisat alanında ve literatürde üzerinde birçok araştırma yapılan bireyin risk alma ve risk altında karar verme davranışıyla bireylerin güven, iş birliği, karşılıklılık ve adillik gibi sosyal tercih teorileri açıklanarak çalışmanın davranışsal ekonomi literatürü içerisinde spesifik olarak odaklanacağı konuların çerçevesi belirlenmiştir.

Çalışmanın ikinci bölümünde, davranışsal iktisat literatürünün yöntemsel ve ampirik tarafını oluşturan deneysel iktisat kavramına ve deneysel iktisat alanında kullanılan saha, laboratuvar ve doğal deney gibi deney türlerinden ve bu deneylerde kullanılan, ultimatom, diktatör, kamu malı ve güven oyunu gibi oyun türlerinde deneysel ekonomi literatüründe yer alan benzer örnekleme sahip deneysel çalışmalardan örnekler verilerek detaylı şekilde açıklanmıştır.

Çalışmanın üçüncü ve son bölümünde ise, Türkiye’de 2013 yılında yayınlanan “Güven Bana” isimli TV yarışma programı doğal deney örneği olarak incelenmiştir. Bu kapsamda, mesleki itibarın bireylerin risk alma, risk altında karar verme ve güven davranışları üzerinde anlamlı etkileri olduğu tespit edilmiş ve mesleki statü etkisinin yarışmadan elde edilen kazanç bağlamında ekonomik sonuçlarına ilişkin bulgular değerlendirilmiştir.

Araştırmanın Amacı

Çalışma, davranışsal ekonomi literatüründe sıkça tartışılan ve üzerinde farklı oyun ve deneysel tasarıma sahip birçok deneysel çalışma yapılan risk ve güven davranışlarına odaklanmaktadır. Bu kapsamda çalışma, günlük hayat içerisinde sıkça deneyimlenen risk ve güven gibi davranışlar üzerinde bireysel mesleki statü ve gelir farklılıklarının ekonomik sonuçları ile ilgilenmektedir. Ayrıca çalışma, deneysel iktisat literatüründe nadiren kullanılan doğal deney kurgusuna sahiptir ve Türkiye’de yayınlanan bir TV yarışma programından elde edilen verilerle hem uluslararası davranışsal ve deneysel ekonomi literatürüne hem de bu alandaki Türkçe literatüre önemli ve yenilikçi ampirik kanıtlar sunmayı amaçlamaktadır.

Araştırmanın Önemi

Bu çalışma, davranışsal ve deneysel ekonomi literatüründe nadiren kullanılan doğal deney yöntemi ile analiz edilmiştir. Doğal deney yöntemi, konusunun davranışsal ve deneysel alana uygun olup olmaması açısından keşfedilmesi zor olan (örneğin, yarışma programları gibi) bir oyun türüne dayanması sebebiyle literatür açısından önem taşımaktadır. Çalışmada risk ve güven konularına odaklanılmasının üç temel nedeni vardır. İlk olarak, uluslararası literatürde bireyler arası risk ve güven ilişkisi üzerine pek çok çalışma olmasına rağmen, Türkiye bağlamında bu konulara odaklanan az sayıda çalışma olduğu görülmektedir. İkinci olarak, doğal deneyler aracılığıyla gerçek dünyadan elde edilen verilerle risk ve güvenin incelenmesi, hem uluslararası hem de Türkiye literatüründe oldukça sınırlıdır. Bu yöntem, yarışmacılar üzerinde herhangi bir yanlılık yaratmaması ve gerçek dünyadan bir vaka sunması nedeniyle benzersiz katkılar sağlayabilir. Son olarak, çalışma, Türkiye’deki davranışsal ve deneysel iktisat literatürüne doğal deney yöntemiyle yeni ampirik kanıtlar sunması ve literatürü çeşitlendirmesi açısından büyük önem taşımaktadır.

Araştırmanın Yöntemi

Bu çalışmada, “Güven Bana” adlı TV yarışma programına katılan yarışmacıların risk alma ve güven davranışları analiz edilmiştir. Araştırma kapsamında yarışmanın ilk sezonundaki 40 bölüm incelenmiş ve oyuncuların yarışma sırasında sergiledikleri davranışlar detaylı olarak değerlendirilmiştir. Ampirik stratejide, yarışmacıların butona basma kararlarını etkileyen risk, güven ve mesleki statü değişkenleri ile oyuncuların karakteristik özellikleri kontrol edilerek lojistik regresyon modeli (logit model) uygulanmıştır. Ayrıca, yarışmacıların oyundan elde ettikleri kazançları etkileyen faktörleri belirlemek amacıyla en küçük kareler (OLS) regresyon yöntemi kullanılmıştır. Her iki modelde de risk alma, güven, mesleki statü ve yarışmacıların kişisel özellikleri kontrol değişkeni olarak dahil edilmiştir. Son olarak, her iki modelde de yarışmacılar arasındaki bireysel farklılıkların (heterojen etkilerin) sonuçları etkileme olasılığını en aza indirmek amacıyla sağlamlık testleri gerçekleştirilmiştir.

Araştırmanın Sınır ve Kısıtları

Çalışmada, Türkiye’de 2013 yılında yayınlanan “Güven Bana” adlı yarışma programının ilk sezonunda yarışan yarışmacılardan elde edilen veriler kullanılmıştır. Yarışmanın ilk sezonu toplam 52 bölümden oluşmaktadır ancak yarışmanın 41. bölümünden itibaren yarışma içerisinde sorular arası ödül miktarında kural değişikliğine gidilmesi ve bunun da yarışmacıların davranış ve stratejilerinde farklılığa yol açarak yanlışlık sorunu oluşturmasından dolayı ilk sezonun yalnızca ilk 40 bölümü değerlendirmeye alınmıştır. Bunun yanında çalışmada güven, risk ve kazanç üzerine elde edilen bulgular belli bir yarışma programı ve sabit bir oyundan gelen sonuçları içerdiği için genelleştirilmeye uygun değildir. Elde edilen bulguların genelleştirilebilmesi adına benzer bir yarışma ya da oyunun farklı ülke, bölge ve gruplar üzerinde deneysel olarak test edilerek elde edilen bulguların karşılaştırılmasına ihtiyaç duyulmaktadır.

1. BÖLÜM: DAVRANIŞSAL İKTİSAT'TA RİSK VE SOSYAL TERCİHLER

Bu bölümde davranışsal iktisadın tanımlanması ve ortaya çıkış süreci tarihsel olarak ele alınacaktır. Ayrıca, Davranışsal İktisat alanında sıkça kullanılan risk, güven ve iş birliği kavramlarının teori ve literatürdeki yeri üzerinde durulacaktır.

1.1. Davranışsal İktisat Kavramının Tarihsel Gelişimi ve Önemi

Davranışsal iktisat, İktisat disiplini içerisinde kullanılan iktisadi teorilerin yanında Psikoloji biliminin teorilerinden de yararlanarak insan davranışlarının ekonomik yönünü açıklamaya çalışan multidisipliner bir alandır. Günümüzde davranışsal iktisat alanının esas olarak bilişsel bilimden etkilendiği ve bu alanın bir uygulayıcısı olduğu üzerine tartışmalar devam etmektedir. Hatta bazı bilim insanlarına göre davranışsal iktisat yerine “Bilişsel İktisat” ifadesinin kullanılması gerektiği belirtilmektedir (Angner ve Loewenstein, 2007). Bunun sebebi bilişsel bilimin insan beynindeki bilinç, düşünce, hafıza, problem çözme, dil anlama ve diğer zihinsel süreçlerin nasıl çalıştığı üzerine odaklanmasından gelmektedir. Bu bakımından iki ifadenin ilgi alanı açısından birbiri ile benzerlik göstermesi ve iç içe geçmiş bir yapıda olması tartışmaların devam edeceğini ortaya koymaktadır.

Davranışsal iktisat, fikir ve teorik açıdan köklü bir geçmişe sahip olsa da erken dönem davranışsal iktisadın ortaya çıkışı, yükselmesi ve bununla birlikte uygulamalı ve deneysel iktisat anlayışının literatürdeki yeri, Herbert Simon, Kahneman ve Tversky'nin 1970'lerden itibaren yapmaya başladığı çalışmaların etkisiyle ilgi görmeye başlamıştır (Ruben ve Dumludağ, 2018). Bu çalışmaların beraberinde İktisat alanında bireysel karar almaya yönelik ilk Nobel ödülü 1978 yılında Herbert Simon'a verilmiş ve ardından Davranışsal Ekonomi alanı Kahneman ve Tversky'nin 2002 Nobel Ekonomi Ödülü'yle birlikte önem kazanmaya başlamıştır. 2002 Nobel ödülünden sonra aradan geçen yaklaşık geçen 20 yılda alanın popülerliği artarak devam etmiştir. Özellikle Kahneman ve Tversky'nin çalışmaları kendisinden önce yapılanlardan farklılaşarak ağırlıklı olarak standart iktisat teorilerini de kapsamaya başlamış ve bu durum davranışsal iktisatta “eski” ve “yeni” ayrımının ortaya çıkmasına neden olmuş, “yeni Davranışsal İktisat” ana akım iktisat ekolü içerisinde yerini konumlandırmıştır (Ruben ve Dumludağ, 2015).

Mevcut iktisat yazını, klasik iktisat teorilerinden gelen ve sabit olarak kabul ettiği birçok varsayım nedeniyle insan davranışlarını ekonomik yönden açıklamakta zorlanmakta ve yetersiz kalmaktadır (Jager ve diğerleri, 2000). Davranışsal iktisat ise, iktisadi yaklaşımlara psikolojik faktörleri dâhil ederek mevcut iktisat teorilerinin olayları açıklama gücünü arttırmayı ve daha anlamlı hale getirmeyi amaçlamakta ve bunu yaparken çoğunlukla kanıta yönelik deneysel metotlara dayanan yöntemleri kullanmaktadır (Angner ve Loewenstein, 2007). Bu bakımdan davranışsal iktisat, klasik iktisatta kullanılan teorileri reddetmemekte aksine mevcut iktisat teorilerinin daha iyi anlaşılmasına katkı sağlamaktadır.

Davranışsal iktisat kavramının mevcut iktisat alanı içerisindeki kavramsal olarak kullanılmaya başlanması İkinci Dünya Savaşı sonrası 1950'lere dayanmaktadır. Ancak davranışsal iktisadın kavramsallaşmasından önce insan kararlarının ve psikolojisinin iktisadi davranışlar üzerindeki etkili olduğu düşüncesinin felsefi olarak tartışılmaya başlanması ve bu düşüncenin fikir olarak ortaya atılma sürecinin kökleri Sanayi Devrimi'nin başlangıç yıllarına dayanacak kadar eskidir. 18. yüzyılda, insan davranışlarının iktisadi kararlar üzerinde etkili olduğu fikrinin ilk ortaya çıkışı Hollandalı filozof Bernard Mandeville'in 1714 yılında yazmış olduğu "Arılar Masalı" (The Fable of Bees)¹ adlı ünlü eserine dayanmaktadır. Mandeville eserinde insan davranışlarını arı kolonisinde yaşayan bir arı kolonisine benzeterek çıkarımlarda bulunmuştur. Koloni içerisinde yaşayan arıların çalışma, güven, iş birliği ya da birbirlerine karşı güç elde edip lider olma yolundaki temel motivasyonlarını oluşturan ilişkileri, ahlaki olmayan erdemsizlik davranışlarının oluşturduğunu fark etmiştir (Mandeville, 2007). Mandeville'e göre bir koloni içerisinde yükselme ya da önemsiz hale gelme gibi hiyerarşik yapıyı oluşturan alt üst ilişkilerini belirleyen ana sebepler; hırs, kıskançlık, aç gözlülük, kibir ve zevk düşkünlüğü gibi düşük erdemlere sahip davranışlardır. Koloninin kendisini geliştirip büyümesi ya da zenginleşmesi kötülüklerden beslenmekte ve bireysel çıkarların bütünü aslında koloninin genel çıkarlarını oluşturmaktadır (Mandeville, 2007). Kişisel çıkar, hırs ve arzuların bu kadar baskın olduğu bir anlayış içerisinde rekabetin son derece zorlu olması, başarılı olmak için her yolun mubah sayıldığı bir sistemi tetiklemekte

¹Bernard Mandeville'in 1714'te yayınlanan "Arılar Masalı" (The Fable of Bees) kitabının ilk versiyonu anonim olarak 1705'te "*The Grumbling Hive: or, Knaves turn'd Honest*" başlığı altında yazılan ve hiciv formatında ele alınmış bir eserdir. Eserin güncel versiyonu için; Mandeville, B. (2007). The Fable of the Bees: Or Private Vices, Publick Benefits. Penguin Classics UK., Phillip Harth.

ve bu da bir dizi ahlaki olmayan davranışlar bütününe beraberinde getirmektedir. Mandeville, arılar örneğinden yola çıkarak insan ilişkilerinin günlük yaşam içerisinde arıların koloni hayatına benzediğine dikkat çekmiş ve haz, tutku, zevk, hırs gibi duyguların insan hayatını şekillendirdiğini vurgulamıştır.

Mandeville sonrası benzer görüşleri dile getiren ikinci önemli isim ise, bugünkü iktisat biliminin kurucusu sayılan Adam Smith'tir. Nitekim Adam Smith'in fikirleri üzerinde Mandeville etkisi büyüktür. Adam Smith, "Ahlaki Duygular Kuramı" (The Theory of Moral of Sentiments)** ve "Milletlerin Zenginliği" (The Wealth of Nations) isimli eserlerinde Mandeville ile örtüşen fikirlerine yer vermiştir. Nitekim Smith, 1759'da yazdığı Ahlaki Duygular Kuramı isimli ilk eserinde insanların sosyal bir varlık olduğuna dikkat çekmiş ve "sempati" ilkesinin önemini vurgulamıştır. Smith'e göre sempati ilkesi insanın en baskın güdüsüdür ve insan, kendi üzüntü ve sevinçlerini başkalarıyla paylaşma ya da başkalarının sevinç ve üzüntülerine ortak olma eğilimindedir (Smith, 1759: 112-113, aktaran: Buğra, 1995:95-98). Ayrıca Smith, bireyin "kendini sevmek" ilkesinden bahsederek, insanın sosyal bir varlık olduğunu ve başkaları tarafından kendisi hakkındaki düşünce, fikir ve değerlendirmelere her şeyin üstünde bir değer atfettiğini belirtmiştir (Buğra, 1995). Bu bakımdan Smith, insanların empati yapma duygusunun göz ardı edilemeyecek kadar sosyal hayatın içerisinde var olduğu gerçeğini göz önünde bulundurmuş ve bunun herkes tarafından kabul edilmesi gerektiğini dile getirmiştir. Bununla birlikte kişisel duruş ve görünümün dışarıdan önemli olduğu vurgusunu yaparak insanların bundan taviz vermemek için elinden geleni yaptığı düşüncesi üzerinde durmuştur. Smith'in o gün üzerinde durmuş olduğu düşünce, günümüzde davranışsal ekonomi literatürü içerisinde en çok çalışılan konulardan birisi olan "diğerkarm (alturistik)" davranışın temelini oluşturmaktadır. Alturistik davranış ise, kişinin empati yapma duygusu kapsamında kendisinden fedakarlıkta bulunarak karşısındaki insana faydalı olma eğilimindeki davranışlar bütünü olarak tanımlanmaktadır ve bu durum bireyin hem sempati hem de kendini sevmek ilkesi açısından birbiriyle çelişme göstermez (Batson ve Shaw, 1991; Buğra, 1995).

Adam Smith, Ahlaki Duygular Kuramı eserinden sonra günümüz iktisat biliminin temelini oluşturan ve literatürde iktisat biliminin kurucusu unvanı almasına vesile olan

**<https://www.gla.ac.uk/explore/adamsmith300/lifeworkandlegacy/keyworks/theoryofmoralsentiments/>
Erişim Tarihi 03/02/2024

1776 yılında yayınladığı ünlü eseri “Milletlerin Zenginliği” (The Wealth of Nations) kaleme almış ve tarihe geçmiştir. Ancak Smith bu eserinde insanı, başkaları tarafından her zaman ilgi görmek isteyen ve bu ilgi görme isteği azımsanmayacak düzeyde olan bir varlık olarak tanımlamıştır. Ayrıca ekonomik zenginlik ve refahın yaratılmasında; özgürlük, kişisel çıkar ve rekabet gibi üç ana unsurun kritik rol oynadığını savunmuş ve bunların sağlanmasında kişilerarası mübadelenin önemini vurgulamıştır (Buğra, 1995; Skoussen, 2003). Buradaki ifadeden de anlaşılacağı üzere Smith’in Ulusların Zenginliği adlı eserinde tasarlamış olduğu ekonomik yapı ve aktarmak istediği düşünce, Ahlaki Duygular Kuramı’na göre zıtlıklar ve çelişkiler içermektedir. Ancak Smith, her iki eserinde de yaptığı değerlendirmeleri bir çelişki olarak görmemekle birlikte aksine, çalışmalarında belirttiği fikirlerin birbirinin tamamlayıcısı olduğunu düşünmektedir (Ruben ve Dumludağ, 2015). Nitekim Smith, ilk kitabında insan davranışının erdemi oluşturduğu “sempati” ilkesi ifadesine vurgu yapmıştır ancak Milletlerin Zenginliği adlı eserinde ise bu ifadenin yerine; insanı “bireysel çıkar arayışı” içerisinde olan, bencil ve empatiden yoksun rekabetçi bir varlık olarak tanımlamıştır (Skoussen, 2003:23-24; Smith, 1759: 112-113, aktaran: Buğra, 1995:98).

Smith’in çelişkili bakış açısı dönemin birçok düşünürü tarafından eleştiriye maruz kalmıştır. Hatta Alman filozoflar bu çelişkiyi Adam Smith Sorunu (Das Adam Smith Problem) olarak isimlendirmişlerdir (Skoussen, 2003). Bununla birlikte Alman filozoflar, Smith’in insan doğasındaki bencillik ve aç gözlülüğün tehlikeli boyutunu hafife aldığını ve görmezden geldiğini düşünerek sempati ve kişisel çıkar ilişkisinin dengede olamayacağını ve bu ilişki içerisinde bireysel çıkarların her zaman daha baskın olacağı yönündeki eleştirilerini dile getirmişlerdir. Buna rağmen Smith, bireylerin kişisel çıkar ve bencillik gibi davranışlarda aşırıya kaçılmasında ortaya çıkabilecek ahlaki olmayan hileli durum ve uygulamaların, medeni kanunlar ile denetlenerek önüne geçilebileceğini öne sürmüştür.

Görüldüğü üzere Smith’in tasavvur ettiği ideal toplum düzeninde yardımseverlik, hayırseverlik ve dürüstlük gibi erdemler, zenginlik ve refahın ön koşulunu oluşturmaktadır. Bu sebeple her birey, adalet yasalarını ihlâl etmediği müddetçe, kendi bildiği yoldan kendi menfaati peşinde koşmakta özgürdür (Skoussen, 2003). Ancak her ne kadar idealize edilmiş olsa da Smith tarafından kaleme alınan ve bireyin ekonomik davranışlarını anlamaya odaklanan mevcut iki eserin ilkinde, insanın empati duygusu

yüksek ve çevresine karşı duyarlı yani alturistik, ikincisinde ise kendinden başka hiç kimseyi düşünmeyen ve sürekli ilgi görmek isteyen bencil bir varlık olarak değerlendirilmesi, çelişkili bir bakış açısıyla birlikte bazı soruları beraberinde getirmiştir. Örneğin, dönemsel olarak birbirine oldukça yakın olan ve arasında yaklaşık 17 yıl bulunan bu iki eserin, insan davranışlarını ekonomik perspektiften yorumlarken birbirinden farklı iki teorik görüşü savunmasının nedenleri veya değişen fikir ve bakış açısının arkasında yatan nedenler nelerdi? Bunun yanında 18. yüzyılın başından itibaren tartışılmaya başlanan insanın aslında duygusal bir varlık olduğu kabulü ve bu duygusallığın insan davranışlarının ekonomi de dâhil olmak üzere hemen hemen her alanı etkilediği düşüncesi neden Sanayi Devrimi'nin gerçekleşmesiyle birlikte kenara bırakılmıştır? Sanayi Devrimi'nin gerçekleşmesi ile birlikte insan davranışlarının ekonomik açıdan dar bir kalıba sokularak rasyonel kabul edilmesinin arkasında yatan sebep nedir?

Ele almış olduğumuz bu soruların cevaplarına ilişkin birçok argüman öne sürülebileceği gibi farklı bakış açılarının getirmiş olduğu cevaplar uzun uzadıya tartışılması gerekmektedir. Ancak, burada üzerinde durulması gereken temel nokta, Sanayi Devrimi ile birlikte değişen dinamikler neticesinde başta İngiltere olmak üzere Avrupa'da başlayan ekonomik dönüşüm ve bu dönüşümün ekonomiye kazandırdığı yeni düşünce sistemidir (Buğra, 1995; Skoussen, 2003).

Sanayi Devrimi'nin getirmiş olduğu kapitalist üretim sürecinde insan, duygularından yoksun bir varlık olarak ele alınmış ve birey, makine veya robot gibi düşünülerek duygularının olduğu gerçeği göz ardı edilmiştir. Devrimin şekillendirdiği ekonomik dönüşüm sistemi içerisinde bireylerin duygularına verilen ilgi ya çok önemsiz ya da çok az önemli hale geldi. Nitekim bu düşünce sistemi içerisinde insan davranışları genel bir kalıba sokularak bir nevi sabit (*ceteris paribus*) kabul edilmiş ve “rasyonel insan” (*homoeconomicus*) kavramı ortaya çıkartılmıştır (Ruben ve Dumludağ, 2018). Bununla birlikte insanı, duygularından bağımsız bir şekilde değerlendirerek sadece ekonomik çıkarlar doğrultusunda rasyonel hareket eden ve her koşulda rasyonel kararlar alan bir varlık olarak tanımlamak, Sanayi Devrimi sonrasının temel ekonomik anlayışı olan geleneksel (klasik) iktisat ekolü ve düşünürleri tarafından oldukça benimsenmiştir (Arrow, 1958).

Örneğin bu kapsamda klasik iktisat ekolünün felsefi ve teorik tartışmalarına yeni bir bakış açısı kazandıran Jeremy Bentham, 1789 yılında yayımladığı “Ahlak ve Yasama İlkelerine Giriş” adlı eserinde faydacılık (utility) felsefesini tanımlamış ve bu akımın öncüsü olmuştur (Read, 2007; Ruben ve Dumludağ, 2015). Faydacılık felsefesi, geleneksel (klasik) iktisat akımının tanımladığı insan modeli olan, çıkarı peşinde koşan ve bu dürtüyle hareket eden bireyi teorik olarak tamamlamıştır. Bu bakımdan Bentham’ın, faydacılığa getirdiği bakış açısı Psikoloji bilimindeki “hazcılık” (hedonizme) dayanmakta ve faydacılık felsefesinin kökeni ise hedonizmin kurucusu sayılan antik Yunan filozofu Aristippos’a uzanmaktadır ve Aristippos’a göre insan yaşamının amacı hazdır (Read, 2007). Psikoloji bilimine göre hazcılık, insanın her eylemde acıdan kaçınıp hazzı ulaşma çabasıdır ve bu bakış açısına göre insan, sürekli hazzın peşinde koşar ve gerçekleştirmeye çalıştığı her eylemin arkasındaki temel amaç hazzı en üst düzeye çıkarmaktır (Ruben ve Dumludağ, 2018).

Bentham’ın faydacılık felsefesi, geleneksel iktisat teorisinin “çıkarı peşinde koşan birey” tanımlamasının alt yapısını oluşturur. Ayrıca faydayı, bireyin elde ettiği hazzın bir çıktısı olarak ele alıp bireyin yaşadığı herhangi bir deneyimin birey üzerinde yarattığı iyi veya kötü etkiyi, dört durumu göz önüne almış ve matematiksel olarak ölçülebildiğini varsaymıştır. Bunlar; bireyin elde ettiği haz deneyimin yoğunluğu, deneyimin süresi, deneyimin belirliliği veya belirsizliği ve son olarak deneyimin yakınlığı veya uzaklığıdır (Karabulut, 2017; Read, 2007). Bentham’ın düşüncesiyle beraber hazzın bir çıktısını oluşturan fayda hesaplanabilir ve ölçülebilir hale gelmiştir ve ilerleyen süreçte iktisat teorisi içerisinde bireyin ekonomik kararlarında faydanın hesaplanmasına yönelik yeni yaklaşımlar geliştirilmiştir.

Klasik iktisat anlayışında bireyin ekonomik karar alma süreci, dönemin ünlü iktisatçıları von Neuman ve Morgenstein tarafından beklenen fayda (expected utility) teorisi geliştirilerek temellendirilmiştir. Beklenen fayda teorisi ilerleyen yıllarda Savage (1953) tarafından geliştirilerek literatüre kazandırılmıştır. Bu teorinin genel prensibi bireyin ekonomik karar alma sürecinde her zaman faydasını maksimize edeceği ve rasyonel hareket edeceği kabulüne dayanmaktadır. Bu kabulün temellendirilmesi ise 1944 yılında John von Neuman ve Oskar Morgenstern’in “Theory of Games and Economic Behaviours” (Oyunlar Teorisi ve İktisadi Davranış) isimli çalışmada yapılmıştır. Neuman ve Morgenstern çalışmasında beklenen fayda teorisini modelleyip formüle etmekle

birlikte, bu model aynı zamanda klasik iktisat teorisinin referans noktasını oluşturmuş ve herkes tarafından kabul edilmiştir (Camerer, 1999; von Neumann ve Morgenstern, 2007). Mevcut iktisadi anlayış bir süre daha alanda hakimiyetini sürdürerek devam etmiştir ancak İkinci Dünya Savaşı sonrasında (1950’lerden itibaren) bazı yeni ve genç iktisatçılar bu görüşlere karşı çıkarak eleştirilerini dile getirmeye başlamıştır. İlerleyen yıllarda ise bu kabulün sorunlu olduğu düşüncesi davranışsal iktisat savunucuları ile klasik iktisat temsilcileri arasında tartışmaları beraberinde getirmiştir.

Mevcut tartışmalar genel olarak von Neuman ve Morgenstern’nin ortaya koymuş olduğu beklenen fayda teorisinde bireyin karar alma sürecinin genel geçerliliği üzerine şekillenmekteydi ve araştırmacılar üç temel durum üzerinde itirazlarını dile getiriyordu. Bunlardan ilki bireyin sınırsız olarak irade gücüne sahip olması varsayımıydı, ikinci durum ise bireyin sınırsız ve her koşulda rasyonel olarak karar alacağı ve son olarak bireyin sınırsız olarak her durumda ve koşulda bencil davranacağı kabulüydü. Sonraki yıllarda Neuman ve Morgenstern’nin beklenen fayda teorisinde bazı eleştiriler getirilmiş ve teori, Kahneman ve Tversky tarafından bireylerin karar alma durumlarındaki değişkenlikler yenilenerek geliştirilmeye çalışılmıştır (Arrow, 1958, 1986).

Özellikle Daniel Kahneman’nın beklenen fayda teorisine bu kapsamda yapmış olduğu en büyük katkı, belirsizlik altında insan kararlarının değişkenlik gösterebileceğini iddia etmesidir. Bu kapsamda Kahneman, insan davranışlarının karar alma süreçlerinde sapmalar göstereceğini söyleyerek von Neumann ve Morgenstern’nin yapmış olduğu “bireyin her koşulda rasyonel hareket edeceği” varsayımının doğru olmadığını ispat etmiştir. (Arrow, 1986; Tversky ve Kahneman 1986).

1960’a kadar “Davranışsal İktisat”, iktisat alanı içerisinde kendine yer bulamamış ancak 1960’tan itibaren psikoloji alanında çalışmalar yapan bilim insanlarının araştırma alanları bireylerin karar alma mekanizmaları ve davranışları üzerine yoğunlaşmaya başlamıştır. Bu sürecin devamı ise psikoloji ve ekonomi alanında çalışan birçok bilim insanı arasında iş birliğini geliştirmiş ve insan davranışlarında bilişsel karar alma süreçlerinin ekonomik kararlar üzerine etkileri incelenmemeye başlanmıştır. Nitekim yapılan çalışmalar ve uzun soluklu araştırmalar iktisat alanında bireyin karar alma mekanizmaları (decisionmaking) üzerine yapılan çalışmaları yoğunlaştırmış ve 1978 yılında Herbert Simon’un bireyin iktisadi açıdan karar alma mekanizmaları üzerine yaptığı çalışmalar bu alandaki ilk Nobel ödülünü almaya hak kazanmıştır (Ruben ve Dumludağ, 2015). Ancak bu dönemde bile

davranışsal iktisat tam anlamıyla iktisat alanı içerisinde oturmuş ve kabul edilmiş bir yapıya sahip değildir.

Davranışsal iktisat alanının iktisat literatürü içerisinde kendisini kabul ettirmeye başlaması 2002.² yılında biri İktisat diğeri ise Psikoloji alanında uzmanlığa sahip ve ortak çalışmalar yürüten Kahneman ve Tversky'nin, davranışsal iktisat kavramıyla ilan edilen ilk Nobel Ekonomi ödülünü almasıyla başlamış ve özellikle 1970'lerden itibaren birlikte çalışmalar yapan bu iki bilim insanının davranışsal ekonomi alanına yaptığı katkılar büyük önem arz etmiştir (Miriam Sent, 2004; Angner ve Lowenstein, 2007). Yine aynı dönemlerde alana katkı sağlayan diğeri bir bilim insanı ise George Akerlof'tur. Akerlof'un 2000 yılında Quarterly Journal of Economics isimli dergide Rachel E. Kranton ile yayınlamış olduğu "Ekonomi ve Kimlik" (Economics and Identity) adlı eserinde farklı sosyal kategoriler ve kimliklere sahip insanların nasıl davranması gerektiğini inceleyerek kişiliğin ekonomik sonuçlar ile ilişkisi ele alınmıştır. Bu kapsamda oyun teorisi kullanılarak bazı modeller üretilmiş ve yapılan deneyler sonucunda modelleri iş yerinde cinsiyet ayrımcılığı, yoksulluk ve sosyal dışlanma ve hane içi iş bölümü gibi konularda bireysel kimliğin etkisi dair önemli sonuçlar elde etmişlerdir (Akerlof ve Kranton, 2000). Yakın dönemde ise davranışsal iktisadın Nobel Ekonomi Ödülü (2002 Nobel) sonrasında iktisat alanı içerisindeki popülerliği büyük bir ivme kazanmış ve Sosyal bilimler ve diğeri alanlarda davranışsal ve deneysel yöntemlerin kullanımı yaygın hale gelmiştir. Özellikle son 10 yılda Ekonomi dışında; İşletme, Siyaset bilimi, Sosyoloji, Bilgisayar bilimleri, Hukuk ve Finans gibi pek çok alanda bireylerin karar alma mekanizmalarının incelendiği araştırmalar davranışsal perspektiften incelenmeye başlanmıştır. Yeni alanlardaki çalışmalara örnek olarak, iktisatçı Richard H. Thaler ve hukuk alanında profesör olan Cass R. Sunstein'in birlikte 2008 yılında davranışsal iktisat alanında yeni bir teori ortaya atılmıştır. Yapılan çalışmalar "Dürtme" (Nudge) adında yeni bir kavramı davranışsal ekonomi literatürüne kazandırmış ve Thaler'in yapmış olduğu araştırmalar kendisine 2017'de ekonomi alanında Nobel ödülünü getirmiştir.³ Dürtme kavramı özellikle kamu alanında politika geliştirmek için kullanılan temel davranışsal politikaların öncülüğünü oluşturmaktadır.

² <https://www.nobelprize.org/prizes/economic-sciences/2002/summary/> Erişim Tarihi 05/04/2024

³ <https://www.nobelprize.org/prizes/economic-sciences/2017/advanced-information/> Erişim Tarihi 05/04/2024

Bunun yanında davranışsal ekonomi araştırmaları Tıp ve Psikoloji alanları ile köprü kurarak Sosyal bilimler arasında multidisipliner çalışmaların başlamasına vesile olmuştur. Örneğin son yıllarda nöro finans ve nöro ekonomi alanında birçok yeni çalışma ve teori literatüre kazandırılmıştır. Bu çalışmaları yaparken de bireylerin FMRI (functional magnetic resonance imaging) ve EGG (elektroensefalografi) teknikleri kullanılarak insan beyninde biyolojik olarak ekonomik kararların verilme sürecinde beyin hareketleri takip edilir (Çakar ve Neyse, 2018). Bu süreçte insan beyninin ekonomik kararları nasıl aldığı üzerine incelenmeler yapılmaktadır.

Genel olarak mevcut konulara ilişkin devam eden çalışmalar, davranışsal ekonomi alanında güncel olarak üzerinde çalışılan karar alma, tercihler ve sınırlı rasyonellik gibi temel teorilerin insan davranışları üzerindeki çalışma mekanizmasının test edilmesinde kullanılmaktadır. Yapılan çalışmalar farklı koşullar ve bireylerin cinsiyet, medeni durum, iş (çalışma), gelir, dil, kültür vb. değişen kişisel özellikleri kapsamında sürekli tekrarlanarak test edilmekte ve literatüre yeni kanıtlar sunulmaktadır. Çalışmamızın bir sonraki aşaması ise davranışsal iktisat alanında üzerinde çalışılan teoriler açıklanarak; risk, güven ve iş birliği kavramları gibi bireysel karar ve tercihlerin farklılığını içeren konular üzerine yoğunlaşacaktır.

1.2. Davranışsal İktisadın İlgilendiği Temel Konular ve Kavramlar

Davranışsal iktisat alanı temel olarak bireyin rasyonelliği çerçevesinde insan davranışlarını incelemektedir. Bu perspektife göre davranışsal iktisadın ilgilendiği konular genel ana başlık olarak üçe ayrılabilir; bunlardan ilki, insanların (bireylerin) karar alma mekanizmalarının anlaşılması, ikinci olarak ise bireylerin sınırlı rasyonelliği, üçüncü ve son olarak ise bireylerin tercihleri ve bu tercih farklılığını etkileyen unsurlardır. Mevcut davranışsal ekonomi çalışmaları genel olarak bu üç ana başlık altında insan davranışlarını incelemeye çalışmakta ve uyguladığı tekrarlanabilir deneysel yöntemler sayesinde elde edilen bulgular arasında karşılaştırmalar yapılmaktadır.

Davranışsal iktisat alanında bireyin karar alma davranışlarına yönelik teoriler üç kısma ayrılmaktadır. Bunlardan ilki, Daniel Bernoulli tarafından 1738 yılında ilk defa öne sürülen ve daha sonra Oscar Morgenstern ve John Von Neumann tarafından geliştirilen “Beklenen Fayda” (expected utility) teorisidir. İkinci olarak ise, beklenen fayda teorisinin genel eleştirileri üzerine literatüre kazandırılan ve günümüzde davranışsal iktisadın en

önemli teorilerden birisi olan Daniel Kahneman ve Amos Tversky'nin geliştirdiği “Beklenti” (Prospect Theory) teorisidir. Beklenti teorisi dışında son olarak ise, günlük hayat içerisinde bireylerin en sık kullandığı karar verme modeli olan ortalama “Varyans analizi”dir. Markowitz tarafından geliştirilen ortalama varyans analizi, bireylerin belli durumlar veya seçenekler karşısında minimum düzeyde risk içerip aynı zamanda en fazla getiriye sahip olan seçeneği tercih etmesi yaklaşımıdır. Günlük hayat içerisinde sıkça yaptığımız bu davranış türü bizleri her zaman en verimli olan seçeneği tercih etmeye yönlendirmektedir. Örneğin benzer fiyatlara sahip ürünler içerisinde en kaliteli markayı seçmemiz ya da fiyat performans olarak en uygun olanı seçmeye çalışmamız, ortalama varyans karar verme yaklaşımına girmektedir.

Davranışsal iktisadın ilgilendiği konular arasında ikincisi ise sınırlı rasyonellik kavramıdır. Sınırlı rasyonellik, Herbert Simon tarafından 1950’lerde klasik teorinin, her durumda tam bilgiye sahip olması sebebiyle rasyonel kararlar alan iktisadi birey (homoeconomicus) teorisine alternatif olarak getirilmiştir. Klasik iktisat teorisinin varsayımlara dayanan ekonomik insan modeli, her zaman ideal olana göre hareket etmekte ve en rasyonel kararı vermektedir. Ancak Herbert Simon bu yaklaşımı eleştirmiş ve karar vermeyi, “Bireyin belli bir amaca ulaşmak için bilinçli olarak belirli bir alternatifi seçmesi.” olarak tanımlamıştır (Simon, 1979). Simon’a göre klasiklerin rasyonellik varsayımı, bireyin karar verme sürecinde tüm alternatifleri bilmesine imkân olmaması, dış faktörler hakkında belirsizlikler ve verilecek kararın sonuçlarını tam olarak hesaplayamamamız nedeniyle sınırlı bir hal alıyordu (Simon, 1979; Tozlu, 2016). Herbert Simon’un alternatif olarak sunduğu sınırlı rasyonellik varsayımı ise, bireylerin sadece seçimlerinin rasyonel olduğunu ancak bilgi ve bilişsel kapasitenin sınırlı olduğunu savunmaktadır. Bu nedenle insanlar sadece sahip oldukları mevcut bilgileri kadar rasyoneldirler ve bu bilgiler doğrultusunda karar aldıkları için mutlak bir mükemmeliyete ulaşamaz. Dolayısıyla Simon, bireylerin mükemmel bir rasyonaliteye ulaşamayacağını ve bu sebeple sadece belirli bir ölçüde rasyonel olabileceklerini ifade etmiştir.

Davranışsal iktisadın ilgilendiği son konu ise bireylerin tercihleridir (preferences). Bireylerin günlük yaşam içerisinde tercihleri farklılık göstermektedir. Bu farklılıkların ana kaynağını ise bireyler arasındaki sosyal, ekonomik ve beşerî farklılıklar meydana getirmektedir. Davranışsal iktisatta bireysel-sosyal tercihlere yönelik davranış teorileri şu şekildedir; Güven, diyarkâm (alturistik) ya da fedakâr, iş birliği (cooperation) ve

karşılıklılık davranışı. Bu davranış türleri davranışsal ekonomi literatüründe “sosyal tercihler” kısmına girmekle birlikte daha çok bireyin eşitsizlikten kaçınma (inequity aversion) ve adillik (fairness) kavramlarıyla ilgilidir (Fehr ve Fischbacher, 2002). Örneğin sosyal tercihlerin küresel farklılıkları üzerine 2018 yılında Falk ve arkadaşlarının yaptığı çalışmada dünya üzerinde Batı Avrupa, Doğu Avrupa, Yeni-Avrupa, Güney ve Doğu Asya, Orta Doğu ve Kuzey Afrika, Sahra Altı Afrika ve son olarak Güney Amerika’da olmak üzere toplam yedi farklı bölge ve 76 farklı ülkede araştırmalar yapılmış ve toplumların sosyal tercih davranışları ölçülerek arasındaki farklılıklar karşılaştırılmıştır. Küresel sosyal tercihlerin farklılığına yönelik ölçülen ortalama değerler Tablo1’de verilmiştir.

	Risk Alma	Pozitif Karşılıklılık	Negatif Karşılıklılık	Diğerkâmlık	Güven	Ülke Sayısı
Batı Avrupa	-0.11	0.06	0.04	-0.04	0.1	11
Doğu Avrupa	-0.12	-0.02	0.1	-0.22	-0.07	16
Yeni-Avrupa	0.15	0.16	0.02	0.26	0.23	3
Güney ve Doğu Asya	-0.10	0.07	0.11	0.13	0.04	13
Orta Doğu ve Kuzey Afrika	0.16	0.07	0.08	0.13	0.23	9
Sahra Altı Afrika	0.34	-0.34	-0.11	-0.15	-0.33	11
Güney Amerika	-0.03	-0.08	-0.16	-0.05	-0.10	13

Tablo 1: Bölgelere Göre Ekonomik Karar Alma ve Tercih Düzeyleri *

Kaynak: Falk ve Diğerleri (2018)

Tablo 1’de sosyal tercihlere ilişkin yer verilen ortalama ölçümlere göre; özellikle eski Sovyet döneminde komünist rejim altında yönetilen Doğu Avrupa ülkelerinin ortalama olarak riskten kaçındıkları ve bunun yanında diğerkâmlık ve pozitif karşılıklılık gibi özgecilik davranışlarının düşük olduğu görülür. Benzer olarak Güney ve Doğu Asya’daki ülkelerin de risk alma düzeyleri düşüktür ve riskten kaçınan bir yapıya sahiptirler ancak fedakârlık ve karşılıklılık gibi özgecilik davranışları yüksektir. Bu da Güney ve Doğu

* Tabloda Yeni-Avrupa bölgesi ABD, Avustralya ve Kanada’yı içermektedir. Ayrıca Türkiye, Orta Doğu ve Kuzey Afrika bölgesine dahil edilip değerlendirilmiştir.

Asya ülkelerinde yaşayan insanların daha yardımsever ve empati yapma yeteneklerinin daha yüksek olduğunu bize göstermektedir.

Orta Doğu, Kuzey ve Sahra Altı Afrika ülkelerinde ise risk alma tolerans seviyesi oldukça yüksek görünmektedir. Aynı zamanda yine bu bölgelerde yer alan ülkelerin sosyal tercihler ve güven davranışlarına ilişkin değerleri çeşitlilik göstermekte ve birbirinden ayrılmaktadır. Özellikle Orta Doğu ve Kuzey Afrika ülkelerinde hem risk alma düzeyi yüksek hem de güven oranı bir hayli fazladır ve bu bakımdan yüksek bir risk alma eğilimi olduğunu söylemek yanlış olmayacaktır. Ayrıca, tüm Sahra altı nüfuslarında olumlu karşılıklılık, fedakârlık ve güven davranışı diğer tüm bölgelerin ortalamasından daha düşüktür.

Batı Avrupa ve Yeni Avrupa bölgelerine geldiğimizde ise güven seviyelerinin pozitif olduğu göze çarpmaktadır ancak Batı Avrupa'nın güven seviyesi sıfıra çok yakındır. Yine iki bölgenin risk alma davranışlarını karşılaştırdığımızda ise birbirileri ile zıt karakterlere sahip olduğunu görmek mümkündür. Özellikle Yeni-Avrupa ülkelerinde risk alma seviyesi pozitifken Batı Avrupa'da ise durum negatif seviyededir ve riskten kaçınmaları dikkat çekmektedir. Son olarak, Güney Amerika bölgesinde negatif karşılıklılık düşük görünmektedir. Risk alma ve prososyal özellikler (iyi niyet, pozitif iş birlikçi, olumu, yardımsever vb.), özgecilik davranışı, pozitif karşılıklılık ve güven konularında daha orta değerlere sahiptir.

Bu teoriler dışında davranışsal iktisat literatüründe sıkça tartışılan, Çıpa Etkisi (Anchoring effect), Kayıptan Kaçınma (Loss Aversion), Aşırı Güven Yanılgısı (Overconfidence Bias), Dunning-Kruger Etkisi (Dunning–Kruger Effect), Bilişsel Uyumsuzluk (Cognitive Dissonance), Sürü psikolojisi (Bandwagon effect/ herd behavior), Bulunabilirlik etkisi (Availability heuristic), Çerçeveleme etkisi (Framing effect), Statüko etkisi (status quo effect) ve Sahiplik etkisi (Endowment effect) gibi birçok kavram bulunmakta ve bunlara ek olarak bahsetmediğimiz diğer kavramlar da yer almaktadır. Davranışsal iktisat alanı hâlâ gelişmeye devam eden, birçok yeniliğin ve davranışsal keşfin devam ettiği bakir bir alandır. Çalışmamızın sonraki bölümlerinde davranışsal iktisatta yer alan karar alma, risk ve sosyal tercihlere ilişkin daha detaylı bilgiler verilecektir. Ayrıca sosyal tercih davranışlarında güven, iş birlikçi, diğerkamalık (alturistik) ve karşılıklılık davranışı teorileri üzerinde durulacaktır.

1.2.1. Davranışsal İktisatta Karar Alma ve Risk Tercihleri

Davranışsal iktisatta risk ve risk alma kavramlarıyla ilgili temel çalışmalar yaklaşık olarak son 50 yılı kapsayan bir süreçte şekillenmeye başlamıştır. Risk ve risk alma davranışıyla ilgili bireyin ekonomik karar alma süreci ve psikolojisinin önemini belirten çalışma ilk olarak 1944'te von Neuman ve Morgenstein tarafından "Beklenen Fayda" teorisi ile ortaya konulmuştur. Bu teori aynı zamanda davranışsal iktisat alanında geleneksel karar alma teorilerinin temelini oluşturmaktadır. Ancak 1950'lerden itibaren Neuman ve Morgenstein'in beklenen fayda teorisi bazı eleştirilere maruz kalmıştır. Yapılan bu eleştirilerin ana sebebi ise beklenen fayda teorisi üzerine yapılan bazı deneysel çalışmalar sonrasında elde edilen bulguların tutarsızlığıdır. Bu tutarsızlıkların başında Allias ve Ellsberg paradoksları gelmektedir (Aksoy ve Şahin, 2015; Öneş, 2014). Örneğin Allias paradoksunun ünlü deneyinin bir uyarlamasını düşünelim. Deneyde, bir oyuncudan sırasıyla A, B, C ve D seçeneklerinden birisini seçmesi istenir ve sunulan seçenekler şu şekildedir;

I. Durum

(A): Kesin olarak 1 milyon Türk lirası kazanç elde edilecektir,

(B): %10 olasılıkla 5 milyon Türk lirası kazanç elde edilecektir, %89 olasılıkla 1 milyon dolar kazanç elde edilecektir, %1 olasılıkla hiçbir şey kazanılmayacaktır,

II. Durum

(C): %11 olasılıkla 1 milyon Türk lirası kazanç elde edilecektir, %89 olasılıkla hiçbir şey kazanılmayacaktır,

(D): %10 olasılıkla 5 milyon Türk lirası kazanç elde edilecektir, %90 olasılıkla hiçbir şey kazanılmayacaktır.

Allais, ilk durumda A ve B seçenekleri ile karşı karşıya kalan bireylerin A'yı tercih etmesini beklemektedir. A durumunda milyoner olmanın kesin olması nedeniyle verilen cevaplar tahmin ettiği şekilde gerçekleşir. Oysaki beklenen fayda teorisinin formülasyonuna göre B durumunun tercih edilmesi gerekmektedir. Allais bu iddianın sağlamasını yapmak amacıyla yeni bir oyun tasarlar (ikinci durum) ve ilk deneyle tutarlı olarak ikinci durumda C seçeneğinin D'ye tercih edilmesini bekler. Ancak beklediğinin aksine D seçeneğinin C'ye tercih edildiği sonucuna ulaşır. Denekler %10 olasılıkla 5

milyon Türk lirası kazancı, %11 olasılıkla 1 milyon Türk lirası kazanca tercih etmiştir. Dolayısıyla burada, beklenen fayda teorisinin varsayımları ihlal edilerek bir paradoks ortaya çıkmıştır.

Allias paradoksu dışında diğer tutarsızlık ise Ellsberg paradoksudur. Ellsberg paradoksunu ise şu şekilde ifade edebiliriz; örneğin elimizde bir torba var ve bu torbanın içerisinde toplam 90 top bulunmakta; bunların 30'u siyah, 60'ı ise yeşil ve beyaz olmak üzere karışık renktedir. Oyunculara şu teklifte bulunulur: Eğer çekilen top beyaz ise ($1/3$ olasılıkla), oyuncu 100 Türk lirası kazanacak; eğer siyah ise yine 100 Türk lirası kazanacaktır. Bu oyunda siyah top çekme olasılığı belirsizdir. Başka bir ifadeyle oyuncular, bilinen bir durumla (beyaz top çekme olasılığı), bilinmeyen bir durum arasında seçim yapmaktadır. Ellsberg'e göre, oyuncular genellikle ilk durumu tercih etmektedir. Ancak beklenen fayda teorisine göre, bu seçenek yalnızca oyuncuların torbada 30'dan az siyah top olduğuna inandıkları durumda mümkündür (dolayısıyla yeşil top sayısı 30'dan fazladır). Ardından oyunculara ikinci bir teklif sunulur: Beyaz veya yeşil top çekildiğinde oyuncu 100 Türk lirası kazanacak, siyah veya yeşil top çekildiğinde yine 100 Türk lirası kazanacak. Bu durumda oyuncuların genellikle ikinci seçeneği tercih ettiği gözlemlenmiştir. Ancak bu iki seçenek arasında bir paradoks bulunmaktadır. İlk oyunda, oyuncuların siyah top çekme olasılığına $1/3$ 'ten daha düşük bir oran atfetmelerine rağmen (yeşil top çekme olasılığı $1/3$ 'ten yüksektir), ikinci oyunda çelişkili bir şekilde ikinci seçeneği seçmektedirler. Bu durumda oyuncuların beklenen değer teorisine uygun hareket etmedikleri görülmektedir. İkinci seçeneğin daha mantıklı gelmesinin nedeni, bireylerin belirsizlik durumundan kaçınma eğiliminden kaynaklanmaktadır. Her iki seçenek de siyah topları içermekte ve bu da kesin bir olasılığı ifade etmektedir.

Beklenen fayda teorisine yönelik eleştiriler ve teorisinin sorgulanmasına yol açan bazı deneysel bulgular sonucunda mevcut teori Daniel Kahneman ve Amos Tversky tarafından geliştirilerek dönüşüme uğramış ve yeni bir karar teorisinin temelleri atılmıştır. Kahneman ve Tversky tarafından bireyin risk alma ve ekonomik karar alma sürecine odaklanan yeni teori, 1979 yılında “Beklenti Teorisi” (Prospect Teori) olarak bilinen, “Risk Altında Karar Verme” (Decision Making Under Risk) ismiyle yayınlanmıştır (Aksoy ve Şahin, 2015; Öneş, 2014).

Kahneman ve Tversky (1979) bu ortak çalışmasında standart karar verme teorisinde modeli ihlal eden beş farklı fenomeni sıralayarak bunların mevcut karar verme teorisinin

geliştirilmesi gerektiği ileri sürülmüş ve bu durumları sonu reel ya da varsayımsal olarak parasal ödülle sonuçlanan bir dizi deneysel çalışmayla ispat edilmiştir. Bunlar; çerçeveleme etkisi, lineer olmayan tercihler, kaynak bağımlılığı, risk arama ve kayıptan kaçınmadır. Özellikle Psikoloji alanında çalışan bu iki bilim insanının mevcut çalışması, davranışsal iktisat alanında yeni bir sayfa açmış ve ilerleyen yıllarda kendilerine ekonomi alanında 2002 Nobel ödülünü getirmiştir (Akın ve Urhan, 2015). Kahneman ve Tversky'nin rasyonel karar alma üzerine ihlalin gerçekleştiği her bir durumun detayları aşağıda verilmiştir.

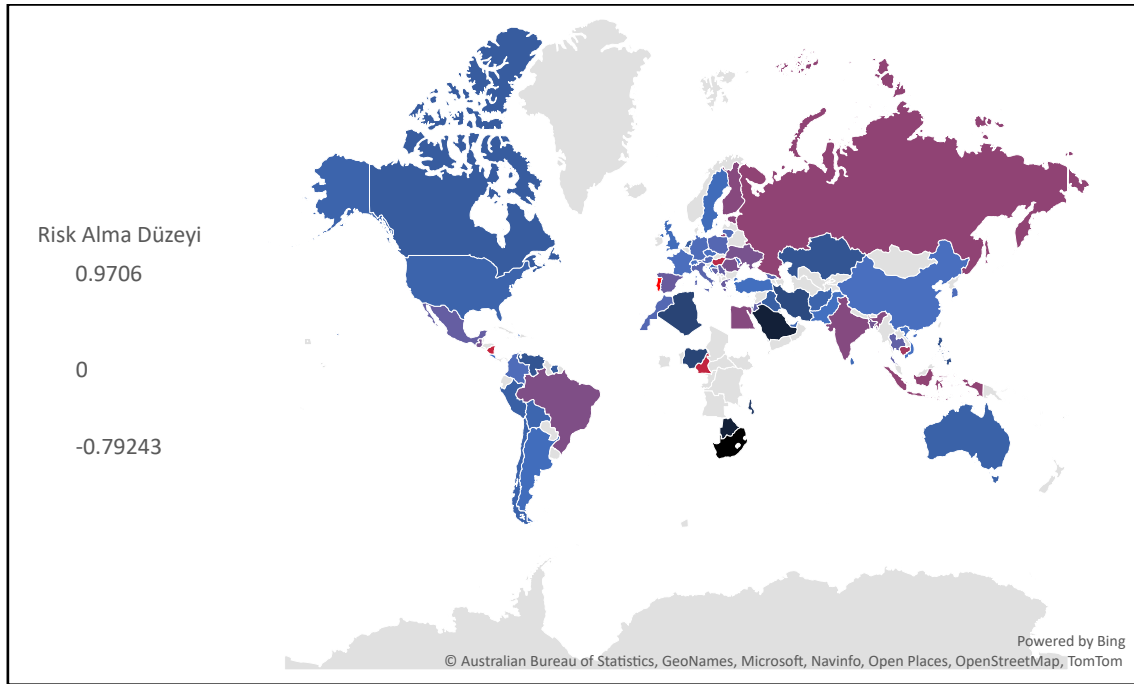
a) Çerçeveleme Etkisi: Rasyonel seçim teorisi, anlatımın değişmezliğini varsayar. Farklı bir şekilde ifade etmek gerekirse bu teoriye göre; seçim probleminin farklı biçimlerde sunulması, aynı tercih sıralamasını vermelidir (Arrow, 1982). Ancak, seçeneklerin kazançlar veya kayıplar şeklinde çerçevelenmesindeki farklılıkların sistematik olarak farklı tercihlere sebep olduğunu gösteren birçok kanıt bulunmaktadır (Tversky ve Kahneman, 1986).

b) Lineer Olmayan Tercihler: Beklenti teorisine göre, riskli bir beklentinin faydası, sonuçların olasılıkları ile doğru orantılı olmalıdır. Allais'in (1953) bilinen örneği bu teoriyi sorgulamış ve 0,99-1,00 arasındaki olasılıkların tercihler üzerinde 0,10-0,11 arasındaki olasılıklardan daha fazla etkili olduğunu bize göstermiştir (Camerer ve Ho, 1991).

c) Kaynak Bağımlılığı: Bireylerin belirsiz bir olaya bahis yapma isteği sadece belirsizliğin durumu ya da derecesine değil, aynı zamanda mevcut belirsizliğin kaynağına da bağlıdır. Ellsberg (1961), insanların eşit miktarda siyah ve beyaz toplar içeren bir kavanoza karşı, belirsiz oranlarda siyah ve beyaz toplar içeren bir kavanozu tercih ettiğini gözlemlemiştir. Güncel literatürde yapılan çalışmalar ise, insanların kendi yetkinlik alanlarındaki bir olaya bahis yapmayı, eşit şanslar sunan başka bir olaya bahis yapmaya tercih ettiğini göstermektedir (Heath ve Tversky, 1991).

d) Risk Arama: Belirsizlik altında karar vermenin ekonomik analizi yapılırken genellikle riskten kaçınma varsayımı yapılır ancak risk arama davranışları, genel olarak iki şekilde gözlemlenir. İlki, insanlar genellikle küçük bir olasılıkla büyük bir ödül kazanma ihtimalini beklentinin beklenen değerine tercih ederler. İkincisi ise, insanlar kesin bir kayıp ile çok daha büyük bir kaybın yüksek olasılığı arasında seçim yapmak zorunda kaldıklarında risk arama davranışına başvururlar.

e) **Kayıptan Kaçınma:** Risk ve belirsizlik altında seçim yapmanın temel özelliklerinden diğer bir unsur ise, kayıpların kazançlardan daha büyük görünmesidir (Kahneman ve Tversky, 1984; Tversky ve Kahneman, 1991). Kazanç ve kayıplar arasında gözlemlenen asimetrimin, gelir etkisi veya azalan riskten kaçınma ile açıklanabilmesi için oldukça aşırı düzeyde olması gerekmektedir. Literatürdeki son çalışmalar, risk arama, kayıptan kaçınma ve lineer olmayan tercihleri, değer ve ağırlıklandırma fonksiyonlarına dayalı olarak açıklamaktadır (Tversky ve Kahneman, 1992: 298-299).



Harita 1: Uluslararası Risk Alma Düzeyi (Ülkelere Göre)

Kaynak: Falk ve Diğerleri (2018). * Detaylı bilgi için: <https://www.briq-institute.org/>

Şekil 1’de ülkelerin global davranış tercihleri araştırmasında Rusya ve özellikle Doğu Avrupa’daki eski Sovyet yönetimi altındaki ülkelerde risk alma davranışının ya da eğiliminin oldukça düşük düzeyde olduğu görülmektedir. Bunun yanında Hindistan ve Güney Amerika’da Brezilya ve nispeten Meksika’nın da risk almaktan kaçındığı görülmektedir. Risk alma davranışı ya da eğiliminin en yüksek olduğu ülkelerin başında ise Suudi Arabistan ve Afrika kıtasında yer alan Güney Afrika ve Botswana ülkeleri dikkat çekmektedir. ABD, Çin, Almanya, Fransa ve Türkiye gibi diğer ülkelerde ise risk alma davranışı genel olarak 0 ile 0,5 arasında ortalama değerlerdedir (Falk ve Diğerleri, 2018). Bireyin karar alma ve risk tercihlerinden sonra davranışsal ekonomi alanında diğer

* Harita görseli yazar tarafından hazırlanmıştır.

önemli konulardan birisi ise bireylerin sosyal tercihleridir. Bir sonraki başlıkta ise bu konu detaylı olarak ele alınacaktır.

1.2.2. Davranışsal İktisatta Sosyal Tercihler

Davranışsal ekonomide sosyal tercihler, bireylerin günlük hayat içerisinde birbirleriyle etkileşim halinde olduğu tüm durumlarda yer almaktadır. Fehr & Fischbacher'e (2002), göre sosyal tercihler, davranışsal ekonomide incelenen bir tercih türüdür ve karşılıklılık, özgecilik, haksızlıktan kaçınma ve adalet kavramlarıyla ilgilidir. Sosyal tercihler bizlerin bazen farkında olduğu ya da olmadığı ve sadece beynimizin bize bilinçaltında yönlendirdiği birçok durumda, sayısız şekilde etkileşim gerçekleştirmektedir. Bu etkileşimleri daha somut örneklendirecek olursak sosyal tercihlerin rolü, temelde neredeyse her gün ailelerimizle olan ilişkilerimizde, mahalledeki komşularımızla, pazarlarda alışveriş yaparken, iş yerlerimizde amirimiz ya da iş arkadaşlarımızla gerçekleşen sayısız etkileşimde kendine yer bulmaktadır (Fehr ve Charness, 2023). Günlük hayatımızda sıkça kullandığımız sosyal tercihler ise bireylerin eşitsizlikten kaçınma, adalet, yardımseverlik, güven ve karşılıklılık gibi insan doğasının getirdiği davranışların bir bütünü olarak karşımıza çıkmaktadır. Örneğin arkadaşlarımıza ve komşularımıza yardım etmemiz, çalışma hayatımızda işle ilgili bazı durumlarda onlara destek olmamız, bazı sivil toplum kuruluşlarına hayırsever bağışlarda bulunmamız ya da hak ve özgürlere ilişkin kolektif eylemlere katılıma, varlıklı bireylerin gelirini yoksullara yeniden dağıtılmasına yönelik girişimlerde bulunması veya işçilerin ücret kesintilerine karşı sendikaların desteği ile birlikte kolektif şekilde iş birliği içerisinde hareket etmesine kadar uzanmaktadır. Vermiş olduğumuz bu pozitif örneklerin dışında yine yakınlarımızdan ya da tanımadığımız başka insanlardan görmüş olduğumuz bazı olumsuz davranışlara karşılık vermek ya da onları cezalandırmak için bazı karşı önlemlerde bulunabiliriz. Örneğin birisinin verdiği sözü yerine getirmemesi, yalan söyleyerek bizi yanıltması ya da manipüle etmesi, sahtekarlık yapması bizi bazı zararlara uğratabilir ve adalet duygumuzu sarsabilir. Bu gibi durumlarda birey uğramış olduğu haksızlığa eşitsizlikten kaçınma davranışı göstererek karşı tarafı cezalandırmak ister ve negatif yönde karşılıklılık gösterebilir. Bu bakımdan sosyal tercihler, kamu politikası altında uygulanan ekonomik teşviklerin etkinliğini ya da piyasaların ve kuruluşların işleyişini pozitif ya da negatif yönde etkileyebilir. Bunun yanında topluluklar arasındaki kolektif

bağları, eylemleri şekillendirebilir ya da işgücü piyasasında sözleşmeye dayalı düzenlemeleri ve kurumları etkileyerek zayıflatabilir ya da güçlendirebilir (Falk vd., 2012; Fehr ve Charness, 2023). Bir sonraki başlıklarda ise sosyal tercihlerde güven, işbirlikçi, alturistik (Diğerkâm-Özgeci) ve karşılıklılık davranışlarına ilişkin kavramlar detaylı bir şekilde ele alınacaktır.

1.2.2.1. Güven

Güven kavramı için psikoloji, sosyoloji ve iktisat alanları hemen hemen birçok benzer tanımlama ve yakın anlamlar içermesine rağmen, güven kavramına ilişkin yaklaşımlar disiplinler arasında farklı bakış açılarına sahiptir. Örneğin Türk Dil Kurumuna (TDK) göre güven, “Korku, çekinme ve kuşku duymadan inanma ve bağlanma duygusu; emniyet, itimat” olarak tanımlanmıştır. Ernst Fehr ise güven kavramına davranışsal ekonomi perspektifinden yaklaşarak güveni, “davranışsal bir olgu” olarak tanımlamıştır (Fehr, 2009). Ancak tüm bu disiplinlerin güven kavramı üzerinde hem fikir olduğu temel nokta, güvenin varlığının ya da güven eğilimindeki artışın hem bireye hem de topluma fayda sağlayacağı düşüncesidir.

İktisadi bakış açısıyla ise güvenin sağlayacağı faydanın ekonomik karşılığı kardır ve güvenin kar ve fayda getiren bir kavram olduğudur. Güven ve güvenilirliğin yüksek olduğu bireyler ve toplumlarda sosyal eşitlik, sağlık, mutluluk ve bunun getirdiği ekonomik refah gibi olumlu göstergelerin ilişkilerini kanıtlayan çalışmalar literatürde yer almaktadır (Guiso vd., 2006; Kawachi vd., 1997; 2008; Oishi vd., 2011).

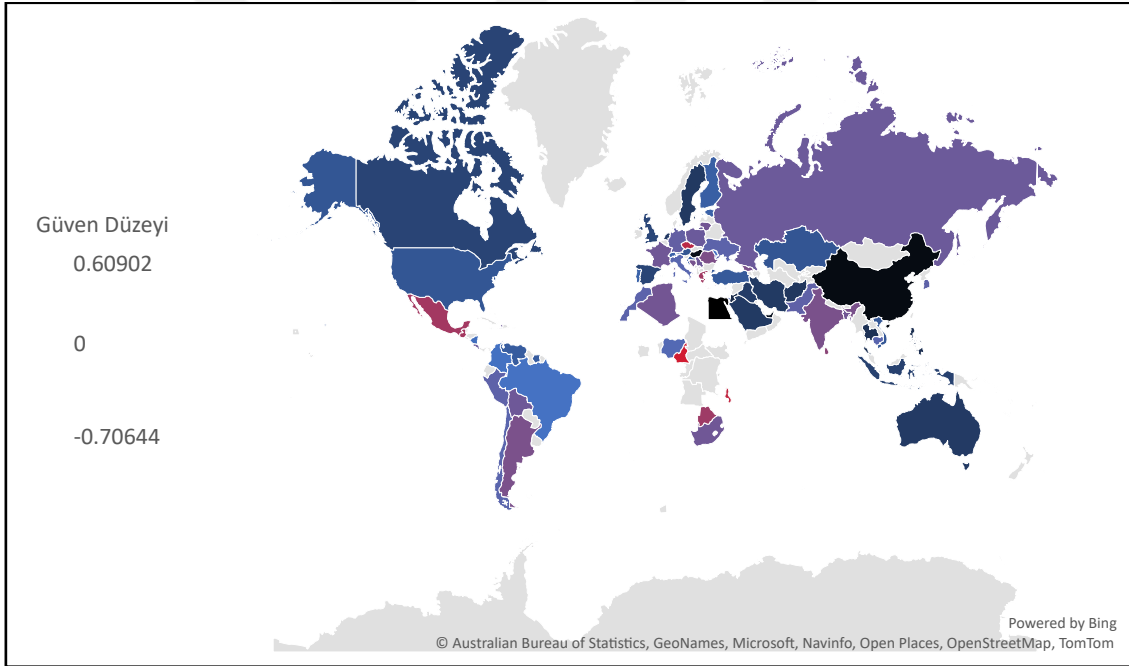
Güven, iktisadi açıdan faydalı ve karlı bir kavram olmasının yanında aynı zamanda risk içeren bir kavramdır. Örneğin Rousseau ve diğerleri tarafından güvenin risk içermesine yönelik tanımı şu şekilde yapılmıştır; “Güven başkalarının niyet veya davranışlarındaki pozitif beklentilerine bağlı savunmasızlığı kabul etme maksadını da içeren bir psikolojik bir durumdur” (Rousseau vd., 1998: 395). Bu bakımdan bir kişinin bir başkasına güvenme davranışı aynı zamanda karşı tarafın kararı sonucu oluşabilecek olumsuzlukları ya da bir bakıma ihanete uğramayı göze alma durumunu içerisinde barındırmaktadır. Örneğin insanlar, belirli bir olumsuz ya da düşük şans olasılığı durumu ile karşı karşıya kaldıklarında başka bir kişi tarafından ihanete uğramaları ve aldatılma durumuna karşı “ihanetten kaçınma” davranışı devreye girer ve bu sebeple daha az risk alırlar (Bohnet vd., 2008). Dolayısıyla güven, stratejik bir ilişki olarak değerlendirilebilir ve bu stratejik

ilişki içerisinde karşılıklı iki tarafın birbirleri hakkındaki düşünceleri, beklentileri, inançları ve hatta çıkarları devreye girer. Güvenin aynı zamanda bir tür kişisel çıkar ilişkisi olduğunu ve bireyin başkalarına yönelik güvenilirlik ve beklenti ilişkisine dayanan hesaplanmış bir riskli kararın ifadesi olduğu ifade edilebilir (Barber, 1983; Gambetta, 1988; Rotter, 1980).

Karşılıklı ilişkilerin önemli rol oynadığı bu durumda güven dışında, güvenilirlik kavramının da ön planda olduğu bir durum ortaya çıkmaktadır. Çünkü karşılıklı ilişkilerde bir taraf güvenen, diğer taraf ise güvenilen yani güvenilir taraftır ve iki kavramın birbirini tamamlaması gerekir. Bu sebeple güven bir davranış ya da olgu iken güvenilirlik ise bir niteliktir (McLeod ve Ryman, 2020). Bu sebeple bireyler arasında birine güvenme ve güvenilirlik üzerinde karakteristik özellikler ve özellikle itibar (reputation) çok önemli bir rol oynamaktadır. Örneğin yapılan bazı çalışmalara göre, bireyler sosyal olarak daha yakın olduklarında hem güven hem de güvenilirlik artar, ancak eşler milliyet veya ırk gibi farklı sosyal gruplardan geldiklerinde güvenilirlik azalır. Ayrıca, yüksek statülü bireylerin karşısındaki insanlara daha fazla güven uyandırabildiği görülmüştür (Glaeser vd., 2000). Dolayısıyla bireyin dışarıdan görünüşünün bıraktığı intiba ve geçmiş davranışlarından elde edinilen deneyimlerin güvenilirlik üzerinde etkisi büyüktür ve bu durum sosyal yaşama ve ekonomik ilişkilere nüfuz etmektedir (Fukuyama, 1996). Neoklasik ekonomi teorisi geçmiş davranışların önemini dikkate almayarak yabancılara duyulan güvenin irrasyonel olduğunu öne sürse de güven ve güvenilirlik toplumlar arasında yaygın olarak gözlemlenebilir. Bu davranışın sebeplerine ilişkin araştırmalar davranışsal ekonomi çalışmalarında ele alınmıştır ve güven davranışı deneysel oyunlarda araştırılmıştır.

Literatürde güven oyunu olarak adlandırılan bu deneylerin ilk örneğine ilişkin ilk çalışmalar Berg ve diğerleri (1995) tarafından tasarlanmıştır. Güven oyununa ilişkin tasarlanan deneyde katılımcılara verilen bir miktar para oyuncuların kendileri ve bir başkası arasında paylaştırılmaları istenmiştir. Deneyin ilk aşamasında A oyuncusundan sıfır (0) ya da daha yüksek bir değer (örneğin 5 TL) belirlemesi istenir. Oyunun ikinci aşamasında ise belirlenen para miktarı arttırılarak (örneğin üçe katlanarak 15 TL yapmak) B oyuncusuna verilir ve daha sonra A oyuncusuna sıfır veya daha yüksek değerde bir miktarı geri vermesi istenir.

Oyunun amacı karşılıklı güvene dayandığı için A oyuncusu karşı tarafa verdiği para miktarı karşılığında en azından aynı miktarı alma umuduyla B oyuncusuna ne kadar bağış yapacağına karar vermelidir. Berg ve diğerleri (1995) tarafından tasarlanan orijinal deneyde ilk 32 oyuncudan 30'u para göndermiş ve bu 30 karardan 11'i ilk gönderilen miktardan daha fazla bir geri ödeme ile sonuçlanmıştır. Bu bulgu aynı zamanda, standart ekonomik teoremin sunduğu varsayımları ve öngörüyü çürütmüştür (Berg vd., 1995). Güven ölçümüne ilişkin küresel ölçekte Falk ve diğerleri (2018) ile yapılan bir çalışmada ise, toplam 76 farklı ülkeden katılımcılara anket olarak tasarlanmış likert ölçeği şeklinde 0 ile 10 arasında puanlamaya dayalı tek bir maddeden oluşan ve diğer insanların sadece iyi niyetli olduklarını varsayıp varsaymadıklarını soran bir soru sorulmuştur. Bu soru ile teşvikli güven oyunlarında bireylerin diğer insanlara karşı güven davranışının gücü ölçülmeye çalışılmıştır. Çalışmanın bulgularına ilişkin sonuçlar Şekil 2'de haritalandırılmıştır.



Harita 2: Uluslararası Güven Düzeyi (Ülkelere Göre)

Kaynak: Falk ve Diğerleri (2018). * Detaylı bilgi için: <https://www.briq-institute.org/>

Şekil 2'de Meksika, Çek Cumhuriyeti ve bazı Afrika ülkelerinde insanların birbirine güven oranı en düşük seviyede (kırmızı) olduğu görülmüştür. Güven oranının yüksek olduğu ülkelere gelindiğinde ise başta Çin olmak üzere Mısır ve sonrasında Kanada,

* Harita görseli yazar tarafından hazırlanmıştır.

Suudi Arabistan ve İran gibi ülkeler göze çarpmaktadır. ABD ve Türkiye, Finlandiya ve Brezilya gibi ülkelerin ise benzer güven oranlarına sahip olduğu görülmektedir.

1.2.2.2. İş Birlikçi, Alturistik (Diğerkâmlık) Davranışı

Davranışsal ekonomide alturistik davranış, diğerkâmlık ya da fedarkalık davranışı olarak da literatürde farklı kavramlarla ifade edilmektedir. Bireyin alturistik olarak sergilediği davranışların tamamı aynı zamanda özgecilik olarak adlandırılmaktadır. Özgecilik ise, bireyin karşı tarafa yönelik paylaşma, memnun etme, destekleme ilgilenme ve yardım etme gibi göstermiş olduğu tüm olumlu ve pozitif niyetli sosyal eylemler, prososyal davranış (prosocial behaviour) olarak psikoloji literatüründe yer almaktadır.

Alturistik davranışın dışında diğer bir davranış türü ise karşılıklılık davranışı olarak karşımıza çıkmaktadır. Karşılıklılık davranışı, sosyal psikoloji alanında bir başkasının bizim için yaptığı iyilik ya da fedakârlığı geri ödememizi gerektiren toplumsal beklentiyi ifade eder. Diğer bir ifadeyle, insanların kendilerine fayda sağlayan kişilere aynı biçimde davranacağı, kendisine zarar veren kişilere yönelik ise ilgisiz (nötr) kalacakları ya da düşmanca ve saldırganca davranacağı varsayımı ve beklentisidir. Bu davranış türünde bireylerin ve toplumun sosyal normlara bakış açısının etkisi önemlidir. Sosyal normlar, sosyal hayatın farklı alanlarında, örneğin farklı kültür veya toplumlarda farklılaşabilmektedir. Alturistik ve karşılıklılık davranışına ilişkin kavramlar daha detaylı bir şekilde sonraki başlıklarda ele alınacaktır.

Altruizm ya da Diğerkâmlık (özgecilik) davranışını, bireyin herhangi bir çıkar ilişkisi gözetmeden çıkarsız bir şekilde dışarıdan ödül beklemeden ve hatta bazı durumlarda ise bedel ödeyerek diğer bireylerin veya toplumun iyiliği için fedakârlıkta bulunulan çaba, davranış ve tutumların bir bütünü olarak ifade edebiliriz (Fehr ve Schmidt, 1999; Rushton, 1984).

Neoklasik iktisat anlayışı, bireyin tüm olası durum ve seçeneklerde rasyonel davranması ve bununla ilişkili olarak faydasını maksimize etme çabası içerisinde olmasını gerektirdiğinden dolayı diğerkâmlık davranışı ile ters düşmektedir. Günlük hayat içerisinde pek çok kez karşılaştığımız, kişisel bir ödül veya çıkar beklemeden başkalarına fayda sağlamak amacıyla fedakârlıkların yaşandığı insanî ilişkiler, diğerkâmlık davranışının insanın doğasında var olduğunu bize göstermektedir (Rushton, 1984). Buna ek olarak, prososyal davranışlar bağlamında; hayırseverlik, gönüllülük ve acil durumlarda

başkalarına yardım etmek gibi özgeci davranışlar, davranışsal iktisat kapsamında yapılan birçok saha ve laboratuvar deneyinden elde edilen bulgular ile desteklenmiştir (Fehr ve Schmidt, 1999; Rushton, 1984; Piliavin ve Charng, 1990).

Örneğin, özgecilik diktatör oyununda bir katılımcı kendisine verilen bir ödülün kendisi ile başka bir rastgele katılımcı arasında nasıl paylaştırılacağını önerir. Bazı teklif sahipleri (diktatörler) ödülün tamamını kendilerine ayırırken, birçoğu da gönüllü olarak ödülün bir kısmını paylaşma davranışı gösterir (Fehr & Schmidt, 1999).

1.2.2.3. Karşılıklılık Davranışı

Karşılıklılık (Reciprocity), insanlar arasında aynı (parasal olmayan) alışverişi içeren ve sosyal normlara bağlı bir şekilde gerçekleşen davranışlara verilen isimdir. Karşılıklılık davranışını kısaca, bir başkasının eylemine eşdeğer şekilde başka bir eylemle karşılık vermek olarak düşünebiliriz. Bu davranışlar genellikle olumlu olmakla birlikte (örneğin bir iyiliğe karşılık vermek), olumsuz şekilde de gerçekleşebilmektedir (örneğin olumsuz bir davranış ya da eylemi cezalandırma durumu) (Fehr ve Gächter, 2000). Karşılıklılık, davranışsal ekonomi açısından ilginç bir kavramdır, çünkü ekonomik bir değişim içermez. Bu durum literatürde bazı deneysel oyunlar aracılığıyla incelenmiştir. Örneğin, sivil toplum ya da hayır kuruluşları bağış potansiyellerini arttırmak için talep mektuplarına küçük hediyeler ekleyerek karşılıklılık davranışından yararlanma stratejisi izleyebilirler ya da hastaneler ya da sağlık kuruluşları tedavisi başarıyla sonuçlanmış eski hastalarından bağışta bulunmalarını (örneğin kan bağışı) isteyebilirler (Chuan vd., 2018; Falk, 2007). Günlük hayatta sıkça karşılaştığımız bunun gibi durumlarda kuruluşlar topluma karşı sıklıkla karşılıklılık normlarını uygulamaya çalışır. Karşılıklılık üzerine laboratuvar ortamında oynanan tek seferlik oyunlarda, deney katılımcıları arasında güçlü karşılıklılık davranışı gözlenmiş ve bireylerin birbirilerine karşı gösterdiği niyet ve hassasiyete önem verdiği sonucuna ulaşılmıştır (Fehr ve Schmidt, 2005).

1.2.2.4. Adillik

Adillik (Fairness) davranışını kısaca, insanların karşılıklılık niyetiyle, bir başkasının eylemine eşdeğer şekilde başka bir eylemle karşılık verme eğilimi şeklinde tanımlayabiliriz. Ancak ikili ilişkiler içerisinde verilen karşılığın olumlu bir davranış içermesinin yanında bu davranış olumsuz da olabilir. Adillik ve adalet davranışı üzerine

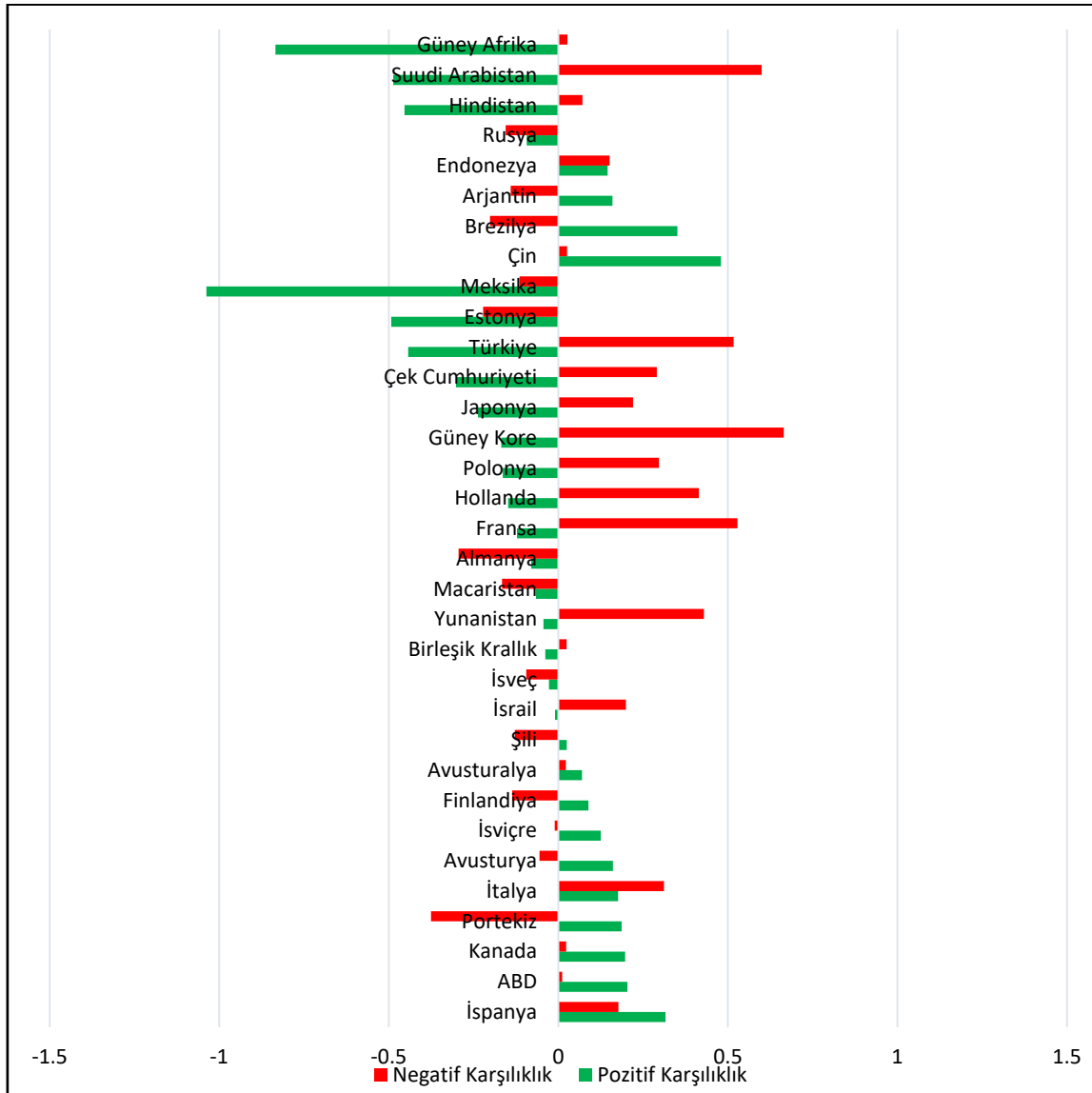
Ernst Fehr'in yapmış olduğu birçok çalışma göstermiştir ki, bireylerin kendilerine karşı yapılan olumlu eylemlere verdikleri tepkiler genellikle kişisel çıkar modelinin öngördüğünün aksine daha nazik şekilde gerçekleşmektedir.

Diğer bir ifadeyle karşı tarafa yapılan her olumlu eylem çoğunlukla bize aynı şekilde geri döner. Bu durum, klasik iktisat teorisinin tanımladığı insan davranışı ile çelişmektedir. Çünkü klasik iktisat teorisi, bireyin kendisine karşı olumlu bir eylem gerçekleştirilmesi durumunda bile çıkarları doğrultusunda hareket etmesi gerektiğini iddia eder ve karşılık olarak eşdeğer bir eylemde bulunma zorunluluğu olmadığını savunur. Örneğin bireye karşı gerçekleştirilen olumlu bir davranışa verilecek cevap karşı taraf için herhangi bir çıkar doğrultusunda olumsuz bir eylem ya da cezalandırıcı bir tepki verilmesini gerektiriyorsa bunun yapılmasında bir sakınca yoktur (Fehr ve Gaechter, 2000).

Karşılıklılık davranışı ise insan ilişkileri ve davranışlarının temel bir unsuru olarak günlük hayatta sıkça kullandığımız ve insan doğasında kendiliğinden mevcut olan bir davranış türüdür ve bu davranış genelde, anonim olarak bir muhataba duyulan güven ile açıklanmaktadır (Berg vd., 1995). Öte yandan karşılıklılık davranışı bir mütekabiliyet esasına dayanarak bireylerin birbirine karşılıklı imtiyazlarda bulunduğu sosyal bir etki aracı olarak da kullanılmaktadır. Örneğin insanlar genellikle kendilerine karşı bir iyilik yapıldığında ya da iyilik yapıldığını hissettiğinde, iyiliği yapan kişiye karşı karşılık verme eğiliminde olurlar. Buradaki karşılık verme eğilimi aynı zamanda bireyin kendisine ve topluma karşı ahlaki bir sorumluluk hissetmesinden ileri gelmektedir. Gouldner (1960), karşılıklılık kuralını oluşturan temel unsurun genelleştirilmiş ahlaki ve sosyal normlardan geldiğini ileri sürerek sosyal normu, bir toplum veya insan grubu içindeki örtük veya açık davranışsal beklentiler veya kurallar bütünü olarak tanımlamıştır (Gouldner, 1960; Dolan vd., 2010). Bunun dışında ekonomik ve parasal teşviklerin de sosyal normlar üzerinde belirleyici unsur olduğu ve bireyin ekonomik eylemlerinde önemli bir yere sahip olabileceği belirtilmiştir (Akerlof ve Kranton, 2010).

Ancak ekonomik teşviklerin sosyal normlar üzerinde etkiye sahip olacağı alan genellikle piyasa koşulları içerisinde gerçekleşir. Örneğin, piyasa normları bize bir mal veya hizmet alımı için ödeme yapılması gerektiğini söyler ancak bir aile üyesinin bizim için hazırladığı yemeğe ödeme yapma teklifinde bulunmak oldukça ayıp ve utanç verici karşılanır. Karşılıklılık davranışı bireysel ilişkilerin dışında kurumsal alanda da (firmalar, sivil toplum kuruluşları, devlet kurumları vb.) sıkça kullanılan bir mekanizmadır. Günlük

hayatta sıkça karşılaştığımız hayır kurumları, bazen karşılıklılığı kendi avantajlarına yönelik kullanırlar. Bireylerin bağış davranışını araştıran bir çalışmanın saha deneylerinden elde edilen bulgular, kurumlardan bağış talep mektubunun yanında hediye alan kişilerin bağış yapma sıklığının hediye almayanlara kıyasla yüzde 75 daha yüksek olduğunu göstermiştir (Falk, 2004). Bu da bize bağış toplama stratejisi sırasında insanlara küçük hediyeler vermenin gönüllülüğü arttırdığını göstermiştir. Falk ve Diğerleri (2018), tarafından yapılan çalışmada uluslararası toplumlarda negatif ve pozitif karşılıklılık davranışları ölçülmüştür.



Şekil 1: G20 ve OECD Ülkelerinde Karşılıklılık Davranışı Düzeyi

Kaynak: Falk ve Diğerleri (2018). * Detaylı bilgi için: <https://www.briq-institute.org/>

* Grafik Briq enstitüsü verileri kullanılarak yazar tarafından hazırlanmıştır.

Şekil 3'te çalışmaya katılan katılımcıların olumlu bir şekilde karşılıklı davranma eğilimleri bir nicel ve bir nitel soru kullanılarak ölçülmüştür. İlk olarak, katılımcılara senaryo gereği bilmedikleri bir bölgede kaybolduklarını ve yabancı birinden yol tarifi isteyerek gidecekleri yere kadar kendilerini götürmelerini teklif ettiklerini düşünmeleri istenmiştir. Daha sonra yabancıya "teşekkür" olarak altı hediyeden (5 ila 30 Euro arasında veya ilgili ülkeye özgü eşdeğer para birimi) hangisini verecekleri sorulmuştur. İkinci olarak, katılımcılardan 11'li Likert ölçeğinde bir iyiliğe karşılık vermeye ne kadar istekli olduklarına dair bir öz değerlendirme yapmaları istenmiştir. Bu iki maddeler ile pozitif karşılıklılık ölçülmeye çalışılmıştır.

Negatif karşılıklılık ise üç öz değerlendirme yoluyla tespit edilmeye çalışılmıştır. İlk olarak, katılımcılara kendilerine çok adaletsiz davranılması halinde, bunun bir bedeli olsa bile intikam almaya ne kadar istekli oldukları sorulmuştur (0-10 arasında likert). İkinci ve üçüncü maddeler, katılımcılara kendilerine ya da üçüncü bir kişiye karşı adil olmayan bir davranışta bulunan birini cezalandırma istekleri sorulmuştur. Bu son madde ile birlikte, bireylerin prososyal cezalandırma ve dolayısıyla sosyal normlara ilişkin hassasiyetleri ele alınmıştır. Bu üç maddeden elde edilen sonuçlar eşit ağırlığa sahip olacak şekilde ortalaması alınarak yeniden hesaplanmış ve nihai puanlama elde edilmiştir. Elde edilen bulgulara göre, yapılan bir iyiliğe karşı pozitif olarak karşılık verme isteğinin en yüksek olduğu ülkeler başta Çin olmak üzere sırasıyla; Brezilya, İspanya ve ABD'dir. Yapılan bir iyiliğe karşı karşılıklılık isteğinin en az olduğu ülkeler ise başta Meksika olmak üzere sırasıyla; Güney Afrika, Estonya, Suudi Arabistan, Hindistan, Türkiye ve Çek Cumhuriyeti gelmektedir. Öte taraftan bireyin kendisine karşı yapılan olumsuz ya da sosyal normlara uygun olmayan bir davranışa karşı verdiği negatif karşılıklılığın ülkelere göre farklılaştığı görülmektedir. Negatif karşılıklar bireyin bir nevi intikam alma duygusuyla hareket ettiği bir tepki olarak karşımıza çıkmaktadır. Çalışmanın bulgularına göre negatif karşılıklılığın en yüksek olduğu ülkeler sırasıyla; Güney Kore, Suudi Arabistan, Fransa, Türkiye, Hollanda, İtalya ve Polonya karşımıza çıkmaktadır. Verilen tepkinin en az olduğu ülkeler ise; Portekiz, Almanya, Estonya, Brezilya göze çarpmaktadır.

2. BÖLÜM: DAVRANIŞSAL İKTİSATTA DENEYSSEL YAKLAŞIM VE OYUNLAR

Bu bölümde deney kavramı ve davranışsal iktisat alanında deneysel yöntemlerin gelişimi tartışılarak bu alanda kullanılan yöntemlerin sağladığı avantajlar, dezavantajlar ve birbirinden farklılıkları üzerinde durulacaktır. Ayrıca davranışsal iktisat alanında kullanılan oyun türleri ve bunların oyun teorisi ile ilişkisi ele alınacaktır.

2.1. Davranışsal İktisatta Deney ve Deney Fikrinin Gelişimi

Deney kavramı, bilimsel teorilerin daha iyi anlaşılması ve bu teorilerin çalışıp çalışmadığını gerçek hayatta ampirik olarak simüle ederek test etmek ya da kanıtlamak amacıyla kullanılan, sistematik ve belli kuralları olan kontrollü metodolojik uygulamalar olarak açıklanır. Nitekim deney kavramının kelime anlamı Oxford ve Cambridge International sözlüklerinde, bir şeyi öğrenmek, araştırmak, işe yarayıp yaramadığını ya da doğruluğunun keşfini test etme sürecine verilen isim olarak tanımlanmıştır (Experiment, 2023).

Deneysel yöntemlerin fizik, kimya ve biyoloji gibi fen ve doğa bilimlerinde kullanımı sosyal bilimlere göre daha eskiye dayanmaktadır. Nitekim fen ve doğa bilimlerinde deneysel yöntemlerin kullanımı 17. yüzyıl itibarıyla başlamış ve 18. yüzyılda artarak tüm bilim dünyasında önemli etkilere neden olmuştur (Basılğan, 2013). Deneysel metotların sosyal bilimlerde kullanılmaya başlaması fen ve doğa bilimlerine göre daha geç olmuş ve bu nedenle bilim dalları arasında deneysel yöntemlerin kullanımının gelişimi arasında bazı farklar oluşmuştur. Bu farkın oluşmasındaki en büyük nedenlerden birisi ise deneysel yöntemlerin Sosyal Bilimler alanında zamansal gecikmelerden dolayı kullanımının geç oluşudur. Sosyal bilimlerdeki deneysel yöntemlerin kullanımının tartışılmaya başlaması 19. yüzyılı bulmuş ve bu sebeple kullanılan ilk deneysel yöntemlerin neredeyse tamamı doğa bilimlerinden elde edilen benzer yöntemlerden uyarlanan metotlar ile ilk defa psikoloji alanında uygulanmaya başlamıştır (Basılğan, 2013).

Psikoloji alanında bilinen ilk ampirik ve deneyli çalışmaların laboratuvar ortamına geçiş aşaması 1897'de Almanya Leipzig'de Wilhem Wundt tarafından kurulan laboratuvar sayesinde olmuştur. Bu gelişmeler ile birlikte Wunt, “psikoloji biliminde fiziksel süreçlerin daha iyi anlaşılması ve analiz edilmesinde yardımcı olabilecek deneysel yöntemlerin var olduğunu ve bunun da psikolojiyi doğal bilimlerle özdeşleştirdiğini”

ifade etmiştir (Wundt, 1896: 61). Yaklaşık son yüzyılda iktisat alanı matematiksel bir bilim dalı olma yolunda hızla ilerlemiş ve zamanla diğer bilimlerin yöntemlerinden yararlanarak aktif şekilde kullanmaya başlamıştır. Bu dönüşümle birlikte birçok iktisatçı doğa bilimleri ve psikoloji bilimlerinde kullanılan yöntemleri benimsemeye başlayarak özellikle deneysel metotları iktisat disiplinine aktarmaya başlamıştır (Akın ve Urhan, 2010).

Davranışsal ekonomi alanında deneysel yöntemlerin tarihi gelişimine baktığımızda ise psikoloji biliminde kullanılan yöntemlerden çok daha sonraya dayanmaktadır. Özellikle psikoloji bilimi ile karşılaştırıldığında iktisat alanında deneysel yöntemlerin kullanılmaya başlama girişimleri başlangıçta birçok tartışmayı beraberinde getirmiş ve 20. yüzyılın ortalarına kadar kabul görmemiştir. Karşılaşılan bu dirence rağmen bazı iktisatçılar 1940'lara gelindiğinde iktisat alanında yer alan teorilerin insan doğasına ilişkin temel olarak getirdiği varsayımlara karşı memnuniyetsizliklerini açık bir şekilde ifade ederek iktisat teorilerinin gerçek dünyada çalışıp çalışmadığını test etmek amacıyla çalışmalara başlamıştır. İktisatçılar tarafından sorgulanan bu temel arayış, onları deneysel yöntemlere itmiştir.

Günümüzde iktisat alanında bir olgu ya da teorik varsayımı araştırmak için yapılan ilk deneyin ne zaman yapıldığı ya da yürütüldüğüne ilişkin kesin bir fikir birliğine varılamasa da deneysel iktisadın doğuşu bağlamında kabul görebilecek ilk deneyin, psikoloji alanında bireysel ve sosyal tercihlerin doğasını keşfetmek için yapılan ilk deneyler ya da Bernoulli'nin 1733'te St. Petersburg paradoksu üzerine gerçekleştirdiği hipotetik/düşünce deneyi arasında literatürdeki tartışmalar devam etmektedir (Erkuş ve Demirtaş, 2023). Kronolojik olarak sınıflandırmak gerekirse davranışsal iktisat alanında deneysel iktisadın gelişimini üç aşama ile sınıflandırabiliriz (Kagel ve Roth, 1995).

Bireysel Seçimler:

Psikoloji alanında çalışan Louis Leon Thurstone, iktisat alanının bilimsel olabilmesi için sayısal ve matematiksel çalışmalara büyük ihtiyaç duyduğunu iddia etmiştir. Chicago Üniversitesi'nden arkadaşı Henry Schultz ile psiko-fizik üzerine çalışmalar yapan Thurstone, 1931 yılında ilk deneysel makalesini yayımlamıştır. Thurstone, bu makalede çalışmasının ekonomik perspektiften eski olduğunu ancak deneysel olarak yeniden formüle edilerek psiko-fizik olarak yeni bir modele sahip olduğunu savunmuştur

(Thurstone, 1931). Makalesinde, deneklerin hayali seçimleri üzerinden kayıtsızlık eğrisi tahmin etmeye çalışmış ve bu çalışmasını Journal of Social Psychology dergisinde yayımlamıştır. Thurstone'un bu çalışması ekonominin deneysel yönünün başlangıcına işaret etmektedir. Wallis ve Friedman, 11 yıl sonra bu tartışmaya katılarak Thurstone'un tanımlamalarının hatalı olduğunu ve deneklerin karşı karşıya kaldıkları tercihlerin hayali olması nedeniyle gerçek ekonomik durumlarda nasıl tercihler yapacaklarını gösteremeyeceğini belirtmişlerdir (Wallis ve Friedman, 1942). Bu eleştiri günümüzde daha çok laboratuvar deneyleri için tartışma konusu olan dışsal geçerlilik (external validity) sorununa işaret etmektedir. Rousseas ve Hart, bu eleştiriye yanıt olarak, Thurstone'u takip eden çalışmalarında deneklerin tercih havuzlarını kahvaltılık menüleri olarak simüle ederek ve deneyin yönünü hipotetik tercihlerden gerçek hayatta görülen tercihlere çevirmişlerdir (Rousseas ve Hart, 1951). Deneysel ekonominin para kullanmasını ise Charles F. Mosteller ve Philip Nogee, bir sonraki ciltteki çalışmalarıyla gündeme getirmiştir (Mosteller ve Nogee, 1951). Vernon Smith, Nobel Ekonomi Ödülü'nü kazandığında, deneysel bulgularını bir ekonomi dergisinde yayımlatma sürecini zorlu bir süreç olarak özetlemiştir. Von Neumann ve Morgenstern'in "Theory of Games and Economics Behavior" isimli kitabı, deneyi büyük ölçüde etkilemiştir. Deneyin ana teması, deneklerin riskli bir oyundaki davranışlarından fayda eğrileri oluşturarak gelecekteki davranışlarını tahmin etmektir. Ancak, Mosteller ve Nogee, fayda eğrilerinin beklenildiği kadar olumlu tahminlere ulaşmadığını kabul etmiş, ancak bulguların genel yönünün doğru olduğunu belirtmişlerdir. Maurice Allais'in 1953 yılında yayımladığı çalışma, beklenen faydayı maksimize etmeye yönelik tercihlerin öngörülelemeyeceğini göstermiştir (Allais, 1953).

Oyun Teorisi:

Von Neumann ve Morgenstern'in (1944) yayınladığı kitabın ardından, deneklerin birbirleriyle etkileşime girdikleri deneysel tasarımlara olan ilgi artmıştır. Bu türdeki deneysel tasarıma sahip olan en önemli çalışmalardan birisi, mahkûmlar açmazı olarak bilinen, alanının en popüler olan deneyidir (Flood, 1952). Bu deney günümüzde, etkileşimli teorik oyun deneylerinin başlangıcı olarak kabul edilmektedir. 1952 yılında düzenlenen bir konferansta, Kalsich ve arkadaşları, küçük ölçekli ve çok oyunculu birçok deneyin sonuçlarını listelemişlerdir (Thrall ve diğerleri, 1954). Aynı oyuncuların tekrarlı

olarak aynı oyunlarda yer almaması gerektiğini vurgulamışlar ve hipotetik tercihler kullanmamışlardır.

Endüstriyel Organizasyon:

Bu alandaki ilk önemli çalışmalardan birisi, modern anlamda deneysel ekonominin öncüsü sayılan ve Vernon Smith'in de hocası olan E.H. Chamberlin tarafından yapılmıştır (Chamberlin, 1948). Chamberlin'in serbest piyasadaki denge fiyatının oluşumu üzerine yaptığı deneyde, deneklerin bir kısmını alıcı, diğer kısmını satıcı olarak belirlemiş ve denge fiyatının oluşumunu gözlemlemiştir. Chamberlin, yaptığı deneyler sonucunda piyasada rekabetçi değerlerin üzerinde ürün miktarı olduğunu tespit etmiştir. Vernon Smith ise, piyasalarda fiyat ve miktarın teorik rekabetçi denge değerlerine ulaşmasını test eden kontrollü laboratuvar deneyleri üzerine çalışmalar yapmıştır. Smith, bu çalışmalarını nedeniyle 2002 yılında Nobel Ekonomi Ödülü'ne layık görülmüştür.

İktisatta deneysel yöntemlerin bireylerin ekonomik davranışlarını keşfederek analiz etmek için araç olarak kullanımına ilişkin yapılan bu çalışmaların etkisini günümüzde ilgili alanda yapılan akademik çalışmaların sayısındaki artışı tespit ederek iktisat literatüründeki artan ilgisini görmek mümkündür. Nitekim 1980'lerin başlarında davranışsal ekonomi literatürü içerisinde yıllık olarak ortalama 50 deneysel iktisat makalesi yayınlanırken bu sayı günümüzde dört kat artmış durumdadır (Holt, 2007). Bu sebeple alanda yapılan deneyler “iktisadi mühendislik” için kullanımı elzem olan araçlar haline gelmiş ve insan davranışlarını ölçme ve test etmede ya da belirli bir modelin tahmin edilmesi için birçok iktisatçı tarafından kabul edilir hale gelmiştir (Croson ve Gächter, 2010). Ayrıca kullanılan deneyler, yine davranışsal ve deneysel ekonomi alanı ile ilgili yeni bir modelin geliştirilmesi sürecinde önemli bir ölçme aracı görevi görmeye günümüzde de devam etmektedir.

Türkiye'deki davranışsal ve deneysel iktisadın gelişimine baktığımızda ise bu alanda spesifik olarak çalışan ve uluslararası araştırmalar yürüten sınırlı sayıda akademisyenimiz bulunmaktadır. Amerika ve Avrupa ülkeleri ile karşılaştırıldığında mevcut durumun oldukça düşük olduğu görülmektedir. Bununla paralel olarak Türkçe literatürde deneysel ve davranışsal iktisat alanında, iktisadın diğer alt dallarına kıyasla çok az çalışma bulunmaktadır. Örneğin Google Scholar üzerinden “deneysel iktisat” ya da “deneysel

ekonomi” gibi anahtar kelimeler üzerinden genel bir arama yapıldığında 100’den daha az çalışmanın olduğu görülmektedir (Erkuş ve Demirtaş, 2023).

2.2. Davranışsal İktisatta Deney Türleri

Davranışsal iktisat içerisinde yer alan ve bu alanın yöntemsel kısmını oluşturan deneysel iktisat alanında sıkça kullanılan üç farklı temel deney türü bulunmaktadır. Bu deney türlerini genel olarak şöyle sıralayabiliriz; Saha Deneyleri (Field Experiment), Laboratuvar Deneyleri (Lab Experiment) ve laboratuvar deneylerinin özellikle COVID-19 pandemisi döneminde alternatif bir yolu olarak geliştirilen çevrim içi deney yöntemleri ve son olarak diğer deney türlerinden farklı olarak deney yapıcı tarafından tasarlanmayan, gerçek dünyadaki deneysel bir yapı içerebilecek olay(lar) ya da tasarımlardan keşfedilerek tamimiyle gözleme dayalı toplanan bilgilerden verilerden elde edilen verilerle yapılan Doğal Deney (Natural Experiment) çalışmalarıdır. Ancak bu deney yöntemlerinde uygulamalı olarak doğrudan deneyin gerçekleştirildiği yöntemler ise saha ve laboratuvar deneyleridir. Bu deney yöntemlerinin birbirlerine kıyasla bazı avantaj ve dezavantajları bulunmaktadır (Demirtaş, 2022). Bir sonraki başlıklar altında bu deney yöntemlerinin avantaj, dezavantaj ve detaylarına yönelik daha fazla bilgi verilecektir.

2.2.1. Saha Deneyleri

Davranışsal ve deneysel ekonomide kullanılan deneysel metotlar denince akla ilk olarak gelen metot laboratuvar deneyleri olmaktadır. Ancak laboratuvar deneylerinin dışında deneysel iktisat alanında kullanılan diğer önemli bir deney türü ise saha (field) deneyleridir. Saha deneyleri özellikle 2000’li yıllardan sonra alanda iyice önem kazanmaya başlamıştır. Saha deneyleri, laboratuvar deneylerine göre kontrolünün yapılması daha zor olan ve gerçek dünya koşullarında yapılan deneylerdir. Laboratuvar deneyleri tüm kontrolün deney yapıcının elinde olmasını ve deneyin tüm aşamalarında denekler üzerinde kontrolü mümkün kılar. Laboratuvar deneylerinde test edilen modeller ya da teorilerden elde edilen bulguların saha deneyleri ile desteklenmesi, çalışmanın güvenilirliğini ve sağlamlığını arttırmaktadır. Bu bakımdan saha deneyleri laboratuvar deneylerinin bir alternatifi olmaktan ziyade tamamlayıcısı niteliğindedir (List ve Levit, 2005).

Saha deneyleri ile laboratuvar deneyleri birbirleri ile karşılaştırıldığında bazı farklılıkları görülmektedir. Bu farklılıklardan ilki ve en önemlisi iki deney yöntemi arasındaki kontrol farklılığıdır. Daha önce de bahsettiğimiz gibi laboratuvar deneylerinde, deney yapımcılar tarafından denekler üzerinde tam kontrol mevcuttur ve her şey deney yapımcıların kontrolündedir. Saha deneylerinde ise deney yapımcıların denekler üzerinde neredeyse hiç kontrolü bulunmamaktadır. Bu da saha deneylerinde, deneyi yönetmeyi ve kontrol etmeyi daha zor hale getirir ve bu sebeple tekrarlanabilir olması oldukça düşüktür (Harrison ve List, 2004). Laboratuvar deneylerinde ise deneylerin tekrarlanabilmesi oldukça kolaydır ve çok kez farklı gruplar ya da örneklemeler arasında tekrarlanabilir. Ancak buna rağmen saha deneylerinden elde edilen bulgular laboratuvar deneylerine göre daha güvenilirdir. Çünkü saha deneyleri laboratuvar deneylerinin aksine doğal ortamda gerçekleşir ve deneyler gerçek dünya koşullarında gerçekleştirilir. Özellikle saha deneylerinden elde edilen veriler ve deneyimler ışığında laboratuvar ortamında tekrarlanan deneylerin açıklayıcılığının daha fazla olduğu görülmüştür (Harrison ve List, 2004). Buna ek olarak, bazı saha deneylerinde ise deney yapıcı tarafından herhangi bir deney tasarımı yapılmaz ancak doğal koşulların getirdiği bazı deneysel durumlar gözlenerek veriler toplanması sonucunda test edilip bulgular elde edilebilir. Bu doğal koşullar sonucunda sahadan elde edilen bulgularla yapılan deneylere de doğal (natural) deney adı verilmiştir. Laboratuvar ve doğal deney türlerine ilişkin daha detaylı bilgilere sonraki başlıklar altında değineceğiz.

2.2.2. Laboratuvar Deneyleri

Davranışsal ve deneysel iktisat alanında laboratuvar deneyleri son derece önemli bir yere sahiptir. Yaklaşık 50 yıldır İktisat Bilimi içerisinde kendisini kabul ettirerek yer bulmuş bir alan olan deneysel iktisat, laboratuvar deneyleri sayesinde iktisadi ajanlar arasındaki ilişkileri ve ekonomik davranışları incelemek üzere kontrollü deney yapabilme imkânı sunmaktadır. Bu özellikleriyle Davranışsal Ekonomi alanında kritik yer edinmiş olan deneysel iktisat, literatürde davranışsal ekonominin bir alt dalı ya da disiplini olarak tanımlanmıştır (Akin ve Urhan, 2010; Kagel ve Roth 1995; Loomes, 1999; Samuelson, 2005; Smith, 1987).

Deneyisel iktisat alanında çalışan iktisatçılar, Davranışsal iktisatçıların teori ve modellerini laboratuvar ortamında kontrollü deneylerle test ederek tahmin ve açıklama gücünü geliştirmeye çalışmaktadırlar. Laboratuvar deneylerinde sıkça kullanılan “kontrol” ifadesi deneylerin süreçlerinde yaşanan sınırlı kontrolü temsil etmektedir ancak deneylere katılanların özellikleri ve deneklerin seçimi bu kontrole dahil edilmeyerek rassal (rastgele) olarak gerçekleşmektedir (Akın ve Urhan, 2010).

Laboratuvar deneylerin nasıl yapıldığı ve deneylerin nasıl gerçekleştiği konusunda daha fazla detay vermek gerekirse, rastgele seçilen deneklerin oluşturulan suni bir laboratuvar ortamında deney katılımcılarına bazı ekonomik teşvikler (bu teşvikler genelde parasal ödül olmaktadır) aracılığıyla ekonomik kararlar almaları istenir ve davranışları üzerinde ölçümler yapılır (Falk ve Fehr, 2003). Deneyisel ekonomi laboratuvarları ve yapılan deneyler genellikle üniversitelerin bu alana ilgi duyan ekonomi bölümlerinde bulunur ve deneylerde katılımcı olarak çoğunlukla üniversite öğrencileri kullanılır. Deneylerde üniversite öğrencilerinin kullanılması bazı avantaj ve dezavantajları beraberinde getirmiş ve bu durum deneyisel iktisat alanında çalışan iktisatçılar arasında bazı tartışmalara yol açmıştır. Deneylerde öğrencilerin kullanılmasının avantajları ve bunların sebeplerinden ilki, laboratuvarların çoğunlukla üniversite bün-yeleri içerisinde yer alması sebebiyle öğrencilere erişimin kolay ve daha az maliyetli olmasıdır. İkinci sebep ise, üniversite öğrencilerinin deneylerin kuralları ve deney sürecinde yapılması gereken süreçleri daha kolay öğrenebilmesi nedeniyle sürece uyum sağlama konusunda daha az sorun yaşanmasıdır. Bu sayede deneyler daha sorunsuz şekilde yürütülür. Deneylerde öğrencilerin kullanılmasının getirdiği dezavantaj ve buna getirilen eleştirilerden ilki ise, öğrencilerin gerçek dünya koşullarını ve toplumu temsil etme açısından iyi bir örneklem oluşturamamasından gelmektedir. Gerçek dünya şartlarını temsil etme durumu açısından yeterli bir kapasiteye sahip olmaması deneylerin bulgularının geçerliliği ve güvenilirliği bakımından problem oluşturacağı iddia edilerek eleştirilere maruz kalmaktadır (Gneezy ve Imas, 2017). Diğer bir dezavantaj ise, laboratuvar deneylerindeki kontrollü ortamın gerçek hayatta olamamasından dolayı dışsal geçerlilik (external validity) sorunu oluşturmasıdır. Gerçek dünya koşullarında yapılan deneylerde kontrol edilemeyen birçok faktör bulunmaktadır ancak laboratuvar ortamında bu faktörlerin tamamı kontrol edilebilir ve deneyler suni bir şekilde gerçekleştirilir (Demirtaş, 2022). Son olarak

laboratuvar ortamı deney yapılmak için kısıtlı bir kapasiteye sahiptir ve ortalama 20-30 kişilik gruplar halinde deneyler gerçekleştirilebilmektedir.

Laboratuvar deneylerinde, İktisat alanında birçok farklı konu başlığı altında ekonomik deneyler yapılmaktadır. Örneğin Çalışma Ekonomisi özelinde bireylerin emek davranışlarını inceleyen deneyler ya da bireylerin satın aldıkları ürünlerin tercihlerine odaklanan tüketici davranışları üzerinde deneyler yapılabilmektedir. Deneyler genellikle deneyin yapılacağı ilgili alan, konu ve amaçlara göre farklı şekillerde tasarlanıp dizayn edilebilmektedir. Bu sebeple tek düze bir deney yapma şablonu bulunmamakta ve bazı deneyler sadece kâğıt-kalem ile yürütülürken bazı deneyler ise bilgisayarlar aracılığı ile yürütülmektedir. Bu, deneyin karmaşık ve kompleksliği ile ilgili bir durumdur. Deneyler sırasında bazen denekler üzerinden denek-içi bir tasarım yöntemine başvurulur bazı durumlar da ise denekler arası tasarımlara odaklanılmaktadır. Ayrıca deneyler sırasında katılımcıların deneyin türü ya da amacına göre hem bireysel olarak hem de grup halinde karar vermeleri ya da hareket etmeleri sağlanabilir (Saral, 2015).

Deneylerin araştırmanın amacına göre değişkenlik gösterebileceğinden daha önce bahsetmiştik. Bu doğrultuda bazı deneylerde katılımcılar oyundaki görevi tek sefer yaparken ya da oynarken (one-shot game) bazı oyunlar tekrarlı şekilde birden fazla kez (repeated-game) oynanabilmektedir. Deneylerdeki diğer bir değişkenlik ise deney sırasındaki oyunların gerçek emek görevi içerip içermemesidir. Gerçek emek görevi içeren oyunlarda katılımcılar deney sırasında gerçek bir iş görevi üzerinde çalışarak zaman, emek ve efor harcarlar. Bu görevler bazen matematiksel bir hesaplama olabileceği gibi bazen de bulmaca benzeri konuya ilişkin tasarlanmış basit oyunlar olabilmektedir (Demirtaş ve Doğan, 2023).

Deneysel iktisat laboratuvarlarının fiziksel özelliklerinden bahsedecek olursak, aşağıda Şekil 1’de yer alan Deneysel Ekonomi laboratuvarları bölmeli ve bölmesiz olarak iki farklı tasarımdan meydana gelen bilgisayar kabinlerinden oluşmaktadır. Laboratuvarın kapasiteleri odanın büyüklüğüne göre 20 ile 30 arası kişiden oluşacak şekilde değişkenlik göstermektedir. Buna ek olarak laboratuvar içerisindeki tüm bilgisayarları kontrol etme yetkisine sahip ana bir bilgisayar veya kontrol odası kabini bulunmaktadır. Deneyler sırasında Zürih Üniversitesi tarafından laboratuvar ortamındaki deneysel oyunların tasarlanması geliştirilmiş olan Z-Tree ya da açık kaynak kodlu olarak Davranışsal Ekonomi alanında deneysel çalışmalar yapan araştırmacılar tarafından geliştirilen oTree

programını kullanılmaktadır. Deney sırasında elde edilen veriler kullanılan bu programlar aracılığı ile server üzerinden sunuculara aktarılır ve orada depolanır.



Görsel 1: Deneysel İktisat Laboratuvarı Örnekleri

Kaynak: <https://mueel.econ.muni.cz/en8F>⁴

Son yıllarda Deneyisel Ekonomi alanı, Psikoloji dışında Tıp bilimi ile de birlikte multidisipliner deneyler yürütmektedir. Davranışsal ve deneyisel iktisat alanının özellikle tıp ile üzerinde çalıştığı ortak konu ise Nöro ekonomi alanıdır. Bu alanda, insanların ekonomik davranışları ve karar verme aşamalarında beynin nasıl çalıştığını anlamaya yönelik çalışmalar yapılmaktadır. Bu bağlamda nöro finans, nöro pazarlama gibi birçok başlıklar altında davranışsal ve deneyisel ekonomistler ile nöroloji alanında çalışmalar yapan tıpçılar arasında ortak çalışmalar yürütülmektedir. Bu çalışmalar esnasında beynin

⁴ Masaryk Üniversitesi Deneyisel Ekonomi Laboratuvarı (MUEEL), V201 (Üstte) ve V206 (Altta) numaralı iki farklı şekilde tasarlanmış laboratuvar odaları.

karar alma mekanizmalarının keşfedilmesi, karar aşamalarında hangi bölgelerinin çalıştığı ve bunların ölçümlerinin yapılabilmesi adına elektroensefalografiyi (EEG) ve Fonksiyonel Manyetik Rezonans Görüntüleme (fMRI) beyin görüntüleme teknikleri kullanılarak araştırmalar yapılmaktadır (Özkara, 2017). EEG ve fMRI cihazları dışında laboratuvar deneyleri sırasında kan basıncı, tansiyon, ateş ölçer hatta göz hareketlerinin takibini yapan eye tracker gibi cihazlar da kullanılarak deneyler gerçekleştirilir. Bir sonraki başlık altında ise çevrim içi yapılan deneyler hakkında detaylı bilgiler verilecektir.

2.2.3. Çevrim İçi Deneyler

Deneyisel iktisat alanında kullanılan diğer bir deney yapma tekniği ise çevrim içi deneylerdir. Çevrim içi deneyleri kısaca, internet platformları üzerinden gerçekleştiren veya yürütülen deneyler olarak tanımlayabiliriz (Demirtaş, 2021). Çevrim içi deneyler internet teknolojisinin gelişmesi ve buna paralel yaygınlaşan internet kullanımıyla birlikte hızla artış göstermiştir. Günümüzde çevrim içi deneyler Ekonomi, Psikoloji, İşletme, Sosyoloji ve Bilgisayar bilimlerine kadar birçok alanda kullanılmaktadır (Mao vd., 2012). Çevrim içi deneyler çoğunlukla internet ortamında bilgisayar kullanılarak laboratuvar deneylerine benzer şekilde gerçekleşse de saha deneylerinin sahip olduğu doğal ortam ve daha fazla kişiye ulaşma avantajı sağlamaktadır. Bu sayede laboratuvar deneylerinde ortamın fiziki kısıtlarından kaynaklanan az gözlem yapma dezavantajını da tersine çevirmektedir. Çevrim içi deneylerde aynı anda birçok katılımcıya ulaşılarak yüzlerce deneğin gözlenebilmesi mümkün hale gelir. Bu durum özellikle, kamu malı oyunları (Public Good Games) ve ihale teorisi (Auction theory) gibi deneyler yapmada oldukça kolaylık sağlar (Akın ve Urhan, 2010). Bu kolaylığın temel sebebi Amazon Mechanical Turk (MTurk) gibi birçok farklı platformun çevrim içi bir işgücü piyasası mantığında çalışarak deneyisel iktisatçıların yürütecekleri deneylerde katılımcı olarak ihtiyaç duydukları insan kaynağına kolaylıkla erişim imkânı vermesidir (Akın ve Urhan, 2010; Horton vd., 2011).

2.2.4. Doğal Deneyler

Doğal deneyler, araştırmacıların kontrolü dışında gerçekleşen ve bireylerin ya da bireylerden oluşan grupların üzerindeki deneyisel etkilerin (deney ve kontrol grubuna

maruz kalma) tamimiyle gerçek dünyada doğa koşulları veya diğer faktörler tarafından belirlendiği deneysel çalışmalardır (DiNardo, 2008; Dunning, 2012). Doğal deney çalışmaları, diğer geleneksel deneysel çalışmalar gibi araştırmacı tarafından kontrol edilen rassal (randomize) bir deney çalışması değildir. Doğal deneyler; genel olarak iyi tanımlanmış bir alt popülasyonu içeren, açıkça tanımlanmış, araştırmacı tarafından müdahale ve organize gerektirmeyen kendiliğinden gerçekleşen doğal bir deneysel süreçtir. Bu sebeple doğal deneyler gözleme dayanır ancak içerisinde deneysel bir yapı içermelidir. Doğal bir deney ile deneysel olmayan bir gözlemsel çalışma arasındaki temel fark, doğal deneyin neden-sonuç ilişkilerini açıklamak için koşulları karşılaştırması ancak gözlemsel çalışmanın bunu yapmamasıdır.

Doğal deneylerin yapısını daha iyi anlamak için literatürde yapılan bazı çalışmalardan örnekler vererek konuyu detaylı olarak ele alabiliriz. Literatürde doğal deney örneğine ilişkin kabul edilen ilk çalışma 1854 yılında İngiltere'nin başkenti Londra şehrinde yaşanan bir Kolera salgınına neyin sebep olduğunu ya da nedenselliğini açıklamak için Doktor John Snow'un yaptığı bir analizdir. Salgının ilk günlerinde yaklaşık 127 kişi salgından hayatını kaybetmiş, salgının sonlarına doğru ise bu sayı 616 kişiye ulaşmıştır. Snow, salgında ölen ve hastalananların lokasyonlarını gözlemleyerek bir harita oluşturmuş ve salgının kaynağını Londra'da Broad sokağının yakınlarındaki kamu su kuyusundaki depodan başladığını tespit etmiştir. Snow, şehrin diğer bölgelerindeki su deposu kaynakları ile karşılaştırma yaparak Kolera salgını ile sorunlu su kaynağı arasında nedensel ilişkiyi tespit etmiş ve sorunlu suya sebep olan Vauxhall Su İşleri Şirketi'nin Thames Nehri'ne dökülen kanalizasyon bölgesinden hastalığa neden olan kuyuya suyu temin ettiğini kanıtlamıştır (Snow, 1855). O dönemde İngiltere'de bulunan birçok farklı su şirketinin, şehrin farklı bölgelerine gelişigüzel su temin etmesi nedeniyle kirli suya maruz kalma süreci üzerinde herhangi bir bilim insanı tarafından tasarlanmış ya da kontrol edilmiş bir süreç bulunmamaktadır ve bu durum tamimiyle doğal olarak işlemiştir.

Doğal deney çalışmalarına ilişkin diğer bir örnek ise, epidemiyoloji alanında Hiroşima'ya atılan atom bombası sırasında patlamaya yakın yerlerde yaşayan insanların farklı derecelerde iyonlaştırıcı radyasyona maruz kalmasının getirdiği farklı sağlık sorunları üzerindeki etkisinin değerlendirilmesi üzerine yapılmıştır (Friedman, 1980). Sağlık çalışmalarına diğer bir örnek olarak ABD'nin Michigan eyaletinde Arap kökenli

ebeveynlerin Ramazan ayında olan doğumlar arasında oruç tutmanın fetal sağlığa etkisi üzerine araştırma yapılmıştır (Almond ve Mazumder, 2011). Elde edilen bulgulara göre Ramazan ayında doğum öncesi oruç tutan hamile kadınların tutmayanlara göre daha düşük ağırlığa sahip çocuk doğumuna neden olduğu ayrıca, orucun uzun vadeli sonuçlarına göre doğan bebeklerin engelli olma ihtimalini %20 arttırdığı sonucuna ulaşmışlardır (Almond ve Mazumder, 2011).

Sağlık araştırmaları dışında ekonomi alanında ise, ABD’de ailelerin okullaşma ve eğitim durumlarının ekonomik getirisi üzerine (Rosenzweig ve Wolpin, 2000), ABD’nin Montana eyaletinin Helena bölgesinde 2002 yılında Haziran ve Aralık ayları arasında toplam 6 ay boyunca restoranlar da dâhil olmak üzere tüm kamusal alanlarda sigara içme yasağı getirilmiştir. Araştırmacılar bu süre boyunca bölgenin tek sağlık kuruluşu olan yerel hastanenin sağlık kayıtlarını incelemişler ve yasağın olduğu süre boyunca hastaneye başvuru kalp krizi vaka sayılarında %40 bir azalış olduğunu tespit etmişlerdir. Yasa karşıtlarının ilerleyen süreçte yasağı kaldırtmaları sonucunda vakalar yasak öncesi döneme geri gelmiştir (Sargent vd., 2004).

Diğer önemli bir çalışma ise Angrist (1990), tarafından askerlik hizmetine katılmanın yaşam boyu kazanç üzerindeki etkisinin değerlendirilmesi üzerine yapılmıştır. Aslen Ekonometri alanında çalışmalar yapan Angrist, Vietnam Savaşı’nda askerlik kurasına katılarak kura sonucunda Amerikan ordusunda göreve çağırılan kişilerle çağırılmayanların savaş sonrası kazançlarını karşılaştırmıştır. Angrist’in çalışmasında doğal deneyi oluşturan unsur, orduya katılımın kuraya bağlı olarak tamamen rassal ve hiçbir dışsal faktör tarafından etkilenmeyen bir yapı içermesinden gelmektedir. Kuranın getirmiş olduğu adil sistem, bireylerin zengin, fakir veya statü ayırt etmeden tamamen şans faktörüne bağlı olarak herkesi eşit derecede etkilemiştir. Angrist çalışma sonucunda, kura sonucu orduya katılıp Vietnam Savaşı’na katılan bireylerle orduya katılmayanlara göre hayat boyu kazançlarının yaklaşık %15 daha az olduğu sonucuna ulaşmıştır (Angrist, 1990).

Son olarak, davranışsal ve deneysel iktisat alanında yapılan doğal deney çalışmalarına bakıldığında ise literatürde sıklıkla TV yarışma programlarında yarışan bireylerin davranışlarını analiz eden çalışmalar ile karşılaşmaktayız. TV yarışma programları seçilen yarışmacıların seçim yöntemi açısından (kurgu olma ihtimaline karşı) şüpheler doğursa da bilim insanlarının müdahalesi olmadan gerçekleşmesi nedeniyle doğal deney olarak kabul edilmektedir. Yarışma programlarının analizlerine örnek olarak literatürde

önemli çalışmalar arasında yer alan ve yarışmacıların risk altında karar vermelerini inceleyen “Deal or No Deal? Decision Making under Risk in a Large-Payoff Game Show” ile yarışmacıların işbirlikçi davranışlarını inceleyen “Split or Steal? Cooperative Behavior When the Stakes Are Large” çalışmaları bireylerin ekonomik davranışlarını incelemek için kullanılmıştır (Van den Assem vd., 2012; Post vd., 2008).

Bu tez çalışmasında da Davranışsal ve Deneysel Ekonomi alanında çok sık kullanılan ve doğal deney türlerinden olan TV oyun yarışmalarından esinlenerek 3. bölümde Türkiye’de 2012 yılında yayınlanmış olan “Güven Bana” isimli yarışma programında yarışan yarışmacıların ekonomik davranışları incelenecektir.

2.3. Davranışsal İktisatta Oyunlar

Sosyal bağlamlarda bireysel karar verme üzerine yapılan davranışsal araştırmalar genellikle deneysel oyunlara dayanır. Davranışsal karar teorisi, davranışsal oyun teorisi ile birlikte davranışsal ekonomide bulunan ikinci büyük teorik alandır. Tipik olarak, bu oyunlar saha, laboratuvar ya da çevrim içi deneyler esnasında katılımcılara ödüller (örneğin jetonlar) verir ve bu ödüller daha sonra katılımcılara oyunun kuralları dahilinde yaptıkları seçimlere göre değişiklik gösterir. Oyun esnasında gerçekleşen bu döngü bir veya daha fazla gerçekleşebilir, bazen birden fazla oyun oynanabilir bazen de aynı oyun birden çok kez tekrarlanabilir. Tüm bunlar deneyin amacı ve oyunun türüne bağlı olarak farklılık gösterir. Oyunun sonucu, toplam ödül miktarının oyuncular arasında nasıl paylaştırıldığına bağlıdır (Fehr & Schmidt, 1999).

Davranışsal iktisat alanında birçok farklı oyun türü mevcuttur ancak temel olarak dört oyundan bahsedebiliriz. Bunlar; ultimatòm oyunu, diktatör oyunu, kamu malı oyunu ve güven oyunudur. Literatürde, bu oyun türleri ile ilgili yapılan birçok çalışmada bireylerin eşitsizlik ve adaletsizlik durumlarından kaçındıklarına, başka bir ifade ile adaleti eşitsizliğe tercih ettiklerine ilişkin bulgular elde edilmiştir (Fehr & Schmidt, 1999).

2.3.1. Ültimatòm Oyunu

Davranışsal ve deneysel iktisatçılar, bireylerin gerçek hayatta rasyonel davranıp davranmadıklarını ya da klasik iktisat teorisinden gelen, “birey ekonomik bir ajan olarak her koşulda rasyonel davranır” argümanının gerçek hayatta geçerliliğini test etmek amacıyla kullandıkları oyun türünden birisi ultimatòm oyunudur. Bu oyunda birbirini

tanımayan iki kişi arasında daha önceden miktarı belli olan parasal bir meblağın paylaşımı, basit bir kurala bağlı olarak bölüşülmesi istenir. Örneğin size belli bir miktar para verilir ve bu paranın arzu ettiğiniz bir kısmını daha önce hiç tanımadığınız karşı tarafa göndermeniz istenir. Siz karşı taraf için yazılı olarak göndermeyi taahhüt ettiğiniz parasal miktarı karşı tarafa iletirsiniz. Diğer taraf ise teklifinizi kabul ettiğini ya da etmediğini yine size yazılı olarak bildirmek zorundadır. Eğer karşı taraf yazılı olarak sizin göndermiş olduğunuz parasal teklifi kabul ederse, söz konusu para yazılı anlaşmaya göre iki taraf arasında paylaşılır. Eğer karşı taraf teklifinizin adil olmadığını düşünerek yazılı teklifinizi reddederse iki taraf da hiçbir şey kazanamadan oyun sonlanmış olur. Buradaki kritik nokta, iki tarafında parasal bir miktar elde edebilmesi için birbirlerine muhtaç olmasıdır (Akın ve Urhan, 2015; Camerer ve Thaler, 1995).

Ültilatom oyunu olarak adlandırılan bu oyunda klasik iktisadın rasyonel insan anlayışına göre karşı tarafa gönderilecek minimum değer olan sıfır (0) değerinin üzerinde gerçekleşecek en düşük pozitif teklifin (örneğin 1 TL) bile kabul edilmesi beklenir. Çünkü rasyonellik varsayımına göre teorik açıdan hiçbir parasal değer (0 TL) elde edememenin getireceği fayda, en düşük pozitif değer olan 1 TL teklifinin getireceği faydadan daha düşüktür. Bu sebeple rasyonel bir şekilde duygulardan uzak karar verildiğinde karşı tarafın sıfır (0) dışındaki tüm teklifleri kabul etmesi beklenmektedir. Ancak ültilatom oyunları üzerinde yapılan çalışmalardan elde edilen sonuçlar bize durumun öyle olmadığını göstermiştir (Güth vd., 1982). Literatürde ültilatom oyunları kullanılarak yapılan çalışmalarda, bireylerin rasyonel davranmayarak bölüşüme duygusal yaklaştığı ve toplam parasal miktarın ortalama olarak %20'sinin altında yapılan tekliflerin çoğunlukla reddedildiği görülmüştür (Camerer ve Thaler, 1995). Bu durum, bireylerin adalet ve eşitlik gibi ahlaki kavramlara önem verdiğini ve eşitsizlikten kaçındıklarını göstermektedir. Ayrıca teklifi reddeden bireylerin teklifi yapanları cezalandırmak adına negatif karşılıklılık vererek rasyonellikten uzak davranışlar sergilediği sonucuna bizi ulaştırmaktadır.

2.3.2. Diktatör Oyunu

Diktatör oyunu ise çoğunlukla ültilatom oyununa benzer kurallara sahip olmakla birlikte kritik bir farkı bulunmaktadır. Diktatör oyununda ültilatom oyununun aksine teklifi gerçekleştiren kişinin yaptığı teklifi karşı tarafın reddetme hakkı bulunmamaktadır. Yani

bu oyunda teklif edilen parasal miktar her ne olursa olsun karşı taraf yapılan teklifi kabul etmek zorundadır. Bu açıdan bakıldığında teklif yapılan tarafın karşı hamle yapma şansı elinden alınmıştır (Akın ve Urhan, 2015).

Diktatör oyununda bireyin rasyonel olarak davranması beklendiğinde teklifi yapan tarafın paylaşılması gereken tüm parasal miktarı kendisine saklaması beklenir. Çünkü karşı tarafın herhangi bir hamle yapma şansı yoktur ve verilen herhangi bir teklifi kabul etmek zorundadır. Bu açıdan bakıldığında ipler tamimiyle teklifi yapan tarafın elindedir ve idealde rasyonel olarak kabul edilen ekonomik bireyin kendi faydasını maksimize etmek için karşı tarafa hiçbir parasal miktar bırakmaması gerekir. Ancak literatürde yapılan çalışmalar bize deneye katılan katılımcılarda teklifi yapan tarafın sadece yarısının tüm parayı kendisine ayırdığı bir başka ifade ile mutlak olarak rasyonel davranışa uygun hareket ettiği görülmüştür. Kalan diğer katılımcıların ise rasyonellikten uzaklaşarak toplam parasal miktarın yaklaşık %10'unu karşı tarafa teklif ettiği görülmüştür (Hoffman vd., 1994). Bu durumun neredeyse tüm diktatör oyunlarında görülmesi bir önceki başlıkta bahsetmiş olduğumuz ultimatoom oyunlarında, teklifi yapan bireylerin karşı tarafın teklifi kabul etmesi için stratejik olarak parasal bir teklifte bulunmadığını bize kanıtlamaktadır (Akın ve Urhan, 2015). Bu durumda birey, içerisindeki adalet duygusu ağır basarak karşı tarafın her zaman belli bir miktar parayı hak ettiği düşüncesiyle hareket eder ve kendi payından fedakarlıkta bulunarak paylaşımcı davranmayı tercih eder. Bu davranış biçimi Psikoloji'de, bireyin diğerkam (alturistic) davranışı olarak tanımlanarak içerisindeki insanın içerisindeki bencil duyguları bastırıp karşı tarafa yardım etme eğiliminde hareket etmesiyle açıklanmaktadır.

2.3.3. Kamu Malı Oyunu

Kamu malı oyunu, ultimatoom ve diktatör oyunlarından farklı olarak bireysel davranış ya da bireyin çıkarından ziyade toplumsal birlikteliğin önemi üzerine tasarlanan oyunlar olarak karşımıza çıkmaktadır. Kamu malı oyunlarında, bireyler ve grup çıkarlarının çatışmaları arasında kamusal malların paylaşımı ve bunun sürdürülebilirliği üzerinde nasıl davranışlar sergilendiği meselesi referans alınarak deneyler yapılır (Kagel ve Roth; 1995).

Kamu malları oyunu ile araştırmacılar, bireylerin toplumsal ya da grup olarak maruz kaldıkları olayların çözümünde nasıl hareket ettiklerini analiz etmeye çalışırlar. Örneğin hava kirliliği ve çevre problemleri ile mücadelede ya da kamusal sağlık harcamaları

üzerinde mevcut hükümetin finansal olarak ne kadar iyi performans gösterdiğinin toplum tarafından değerlendirilmesi konusunda kamu malları oyunu, toplumun davranışlarını incelemeye çalışır. Örneklerimizi daha da detaylandırarak olursak, çevre problemleri ile gönüllü olarak mücadele etmede bireylerin grup halinde nasıl hareket ettiklerinin analiz edilmesi önem taşımaktadır. Acaba insanlar bu tür toplumsal meselelerde kendi bireysel çıkarlarını ön planda tutarak mı kararlarını veriyor yoksa toplumun çıkarlarını gözeterek mi karar alıyorlar? Ya da insanlar kamusal mallara ilişkin karar alırken bireysel çıkarları söz konusu olduğunda bencilce hareket ederek kararında farklılıklar oluyor mu? Araştırmacılar işte bu tarz soruların cevaplarına ulaşabilmek adına kamu malı oyunlarını kullanarak deneyler yapmaktadırlar (Akın ve Urhan, 2015).

Kamu malı oyunlarının nasıl yapıldığına bakacak olursak, başta da belirttiğimiz gibi ultimatom ve diktatör oyunlarından biraz daha farklılaşmaktadır. Kamu malı oyununun başlangıcında belli sayılarda gruplara ayrılan deney katılımcılarının her birine eşit miktarda olacak şekilde bir miktar para verilmektedir. İkinci aşamada ise kendisine para verilen her bir katılımcıdan paranın belli bir miktarını kamusal bir fayda sağlamak amacıyla belirlenen ortak bir havuza bağışlaması talep edilir. Katılımcılar belirlenmiş ortak havuza, kendilerine verilmiş olan paranın belli bir miktarını aktarabilirler ya da hiçbir para aktarmama seçeneğinde özgürdürler. Ortak havuza aktarılmayan para, katılımcının kendisine kalmaktadır. Paranın ortak havuza aktarılmasından sonra havuzda biriken toplam parasal miktar belli bir katsayı ile çarpılarak tüm katılımcılara eşit şekilde yeniden dağıtılır ve bu süreç içerisinde denekler kimin havuza ne kadar bağış yaptığını ya da katkı sağladığını bilmemektedir. Örneğimizin akılda kalması açısından daha da somutlaştıracak olursak basit bir kamu malı deneyini şu şekilde örnekleyebiliriz;

- Elimizde 5 kişilik bir denek grubunun olduğunu varsayalım ve her birine 100 TL para vermiş olalım.
- Denekler dilerse kendilerine verine bu 100 TL'den istedikleri bir miktarı belirlenen ortak havuza koyabilirler. Bu miktar 0 ile 100 TL dahil olmak üzere 0 ile 100 arasında bir değer olabilir.
- Yapılan bağış sonrası havuzda biriken toplam tutar 3 ile çarpılıp herkese eşit oranda dağıtılsın.

Burada yapılan kamu malı deney tasarımına göre soru şudur; denekler ortak havuza ne kadar para koyarlar?

Yukarıda verilen örnekteki deney tasarımına göre herkes elindeki paranın tamamını havuza bağışlarsa havuzda biriken toplam para 500 TL olacak ve 3 ile çarpılıp dağıtıldıktan sonra herkese 300 TL geri dağıtılmış olacak ve her bir katılımcı vermiş olduğu 100 TL'ye karşılık 200 TL daha fazla kazanarak kâra geçmiş yani faydasını arttırmış olacak. Eğer bu oyunda bir kişi hiç para koymayıp diğerleri tüm paralarını koyarsa havuzda toplam 400 TL birikmiş olacak ve 3 ile çarpılıp geri dağıtıldıktan sonra her bir kişiye 240 TL geri dağıtılmış olacak. Bu sonuca göre de herkes kârlı çıksa bile havuza hiç para koymayan birisi kendi parasını toplamda 540 TL'ye çıkarmış olacak ve herkesten daha kârlı duruma geçecektir. İşte kamu malları oyununda literatürde karşılaşılan en büyük sorunlardan birisi de “bedavacılık” problemi olarak karşımıza çıkmaktadır (Kagel ve Roth; 1995).

Yapılan birçok kamu malı oyunu deneyi sonucunda bedavacılık sorununa ilişkin bulgular elde edilmiştir. Ayrıca bazı katılımcıların ellerindeki paraların yarısını bazılarının ise yarısından biraz azını/fazlasını ya da tamamını koydukları gözlemlenmiştir. Elde edilen bulgular genellikle havuza hiç katkı sağlamayan katılımcıların (bedavacılar) en çok kazancı sağladıklarını gösterirken, havuza en çok katkı yapanların ise en az kazançlarla oyunu tamamladıklarını göstermiştir (Isaac ve Walker., 1988). Kamu malları oyunlarında teorik olarak en rasyonel olan davranış kararı, herkesin elindeki tüm parayı havuza bağışlamasıyla en çok kazancın elde edilmesidir. Ancak bireylerin sosyolojik, kültürel ya da psikolojik yaklaşımları rasyonel karar almalarını engellemiştir ve bu durum gerçek hayatta da aynı şekilde karşımıza çıkmaktadır. Nitekim gerçek hayatta da birçok kişi ortak kamu mallarına ödeme yapma eğiliminde değildir. Çünkü bu mallardan bedava faydalanabilmek mümkündür. Bu sebeple kamu mallarındaki üretim azalmayla sonuçlanarak uzun vadede herkesin kayba uğramasıyla sonuçlanır. Ancak gönüllülüğün ve yapılan katkının arttırılması sayesinde hem kamu mallarının sürdürülebilir olması hem de toplumsal faydanın yükseltilmesi mümkün hale gelir (Andersen vd., 2011).

2.3.4. Güven Oyunu

Güven kavramı, gerçek hayatın içerisinde insan ilişkilerinde çok önemli yer sahiptir ve sıkça kullandığımız bir davranış biçimidir. Güven, akademik olarak sosyoloji, psikoloji ve iktisat bilimlerinde yapılan çalışmalar arasında sıklıkla karşılaştığımız bir olgudur. Özellikle son yıllarda davranışsal iktisat çalışmalarının İktisat alanı içerisinde artış

göstermesiyle birlikte güven kavramının ekonomik kararlara etkisi üzerine yapılan çalışmalar artış göstermiştir. Davranışsal ve deneysel iktisatçılar güven kavramının ekonomik kararlar üzerindeki etkisini güven oyunları tasarlayarak ölçmeye çalışmışlardır.

Güven oyunu, ultiatom ve diktatör oyunlarının biraz daha geliştirilmiş bir versiyonu olarak karşımıza çıkmaktadır. Bu oyun, iktisatçıların güven kavramını daha iyi anlayabilmesine ve insanların bu kavrama verdikleri önemi anlamasına yardımcı olmaktadır. Örneğin güven oyunu sayesinde, bir önceki bölümde bahsettiğimiz kamu malı oyunlarında yaşanan “bedavacılık” sorunu ve bu sorunun çözümüne ilişkin araştırmalar, deneysel iktisatçılar tarafından güven kavramı üzerinde yapılan çalışmalardan bazılarıdır.

Güven oyunu, literatürde ilk kez adına “yatırım oyunu” dedikleri Berg vd. (1995), tarafından yazılan makalede geliştirilmiş bir oyun olarak karşımıza çıkmaktadır (Berg vd., 1995). Güven oyununda oyun kuralı olarak önceki oyunlarda da olduğu gibi herkese belli bir miktarda para verilir ve deneye katılanlar iki gruba ayrılarak birbirlerini göremeyecekleri A ve B adında iki farklı odaya gönderilirler. Daha sonra A odasındaki gruba ellerindeki paranın bir kısmını diğer grubun bulunduğu B odasında kendisiyle eşleştirilecek kişiye gönderebileceği söylenir. A odasından gönderilecek her parasal miktar 3 ile çarpılarak B odasına gönderilir. Bu işlem tamamlandıktan sonra ise B odasındaki kişilere de aynı şekilde A odasında kendileriyle eşleştirilecekleri kişiye para gönderebileceği söylenir ve daha önce olduğu gibi B odasından gönderilen paralar da 3 katı ile çarpılarak A’ya gönderilir. Güven oyununda cevapları aranan sorular şöyledir; A odasındaki kişiler B odasındaki kişilere ne kadar para göndermeyi tercih edecekler ya da gönderecekler mi? B odasındaki kişiler ise A odasından gelen paraya karşılık ellerindeki paranın ne kadarını karşı tarafa geri gönderecekler? Burada birbirini tanımayan karşılıklı iki grubun birbirleriyle olan ilişkisi incelenerek, ilk teklifi yapan grubun diğer gruba güvenmesi durumunda ödüllendirileceği mi yoksa cezalandırılacağı mı test edilmiştir (Berg vd., 1995; Houser vd., 2008). Teorik olarak rasyonellik varsayımına göre teklif edenin hiç para göndermemesi ve buna karşılık olarak teklif edilen diğer oyuncuların da benzer şekilde para geri göndermemesi gerekmektedir. Ancak Berg vd. (1995), yaptığı deneysel çalışmada elde ettiği bulgular bize 32 katılımcılı bir güven oyunu deneyinde 30 katılımcının karşı tarafa pozitif miktarda para gönderdiğini göstermiştir (Berg vd., 1995).

3. BÖLÜM: GELİR VE MESLEKİ STATÜ FARKLILIKLARININ GÜVEN VE RİSK DAVRANIŞLARI İLE İLİŞKİSİ: “GÜVEN BANA” TV YARIŞMA PROGRAMINDAN KANITLAR

3.1. Literatür ve Araştırmanın Arka Planı

Çalışmanın arka planı temelde teorik ve ampirik olarak iki farklı yaklaşıma dayanmaktadır. Çalışma teorik olarak; risk alma, güven ve iş birliği davranışları gibi davranışsal ekonomi literatüründe sıkça çalışılan teoriler üzerinde mesleki statünün etkisine, ampirik olarak ise; deneysel iktisat alanında gerçek zamanlı oynanan ve doğal deney oyunları örneklerinden birisi olan TV yarışma programına odaklanmaktadır. Literatürde teorik ve ampirik açıdan benzer perspektife sahip sınırlı sayıda çalışma bulunmaktadır ancak mesleki statünün etkisine doğrudan bakılan bir gerçek zamanlı doğal deney çalışması bulunmamaktadır. Bu sebeple çalışma, literatüre önemli bir katkı sağlama potansiyeline sahiptir.

Ekonomik perspektiften güven kavramı, herhangi uygulanabilir bir sözleşme ya da taahhüt içeren bir anlaşmanın mevcut olmadığı durumlarda en az iki veya daha fazla insanın bir araya gelerek iş birliği içerisinde elde edilecek olan kazanımları gerçekleştirme süreci olarak tanımlanmaktadır. (Fukuyama, 1996; La Porta ve diğerleri, 1997; Zak ve Knack, 2001).

İnsanların birbirlerine karşı güvenini etkileyen birçok durum ve faktör söz konusudur. Güven; diğer insanların sözlerine, davranışlarına, geçmiş deneyimlerine, kurumsal yapılara, sosyal normlara, kişisel özelliklere ve psikolojik faktörlere dayalı genel bir beklentidir. Örneğin kişilerin mesleki durumu ve statüsü, güven, iş birliği ve risk davranışlarını etkileyen faktörler arasında yer alır. Bu faktörler, kişinin sosyal çevresindeki diğer kişilerle ilişkileri, gelir durumu, mesleği, toplum içerisindeki statüsü, etnik kökeni, cinsiyeti ve yaşı gibi unsurları kapsar (Sivanathan ve Pettit, 2010; Lusardi ve Mitchell, 2008; Triandis, 1995). İlgili literatür, kişilerin mesleki durumunun ve statüsünün; güven, iş birliği ve risk davranışları üzerinde etkili olduğunu göstermektedir. Balliet vd. (2014), çalışmasında aktif olarak bir işte çalışan kişilerle işsiz olan kişilerin karşılıklı güven oyunları oynatılarak iş birlikçi ve güven davranışları incelenmiş ve elde edilen bulgularla, herhangi bir işte çalışıp meslek sahibi olan kişilerin daha az iş birliği yapma istediğinde olduğu ve karşı tarafa daha az güvendiği kanıtlanmıştır. Diğer bir

çalışmada ise, yüksek statüli işlerde çalışan kişilerin daha az risk alma eğiliminde oldukları ve daha fazla etik dışı davranışlar sergileyerek karşı tarafa olan güven ve işbirlikçi davranışlarının daha düşük oldukları bulunmuştur (Kteily, N. vd., 2018; Piff, P.K., 2012).

Çalışma, literatürde yer alan diğer çalışmalardan ilham alarak mesleki statünün Türkiye’de yayınlanan “Güven Bana” isimli televizyon yarışma programında yarışan yarışmacıların risk alma, güven ve karşılıklı iş birliği davranışlarının kazancı (oyunda elde edilen toplam ödül) nasıl etkilediği üzerine olacaktır. Güven Bana yarışma programıyla ilgili daha önce Šimunović (2017), tarafından yapılmış ve yarışmanın düello aşaması öncesinde yarışmacıların birbirlerine karşı ikna, yalan söyleme ve söz vermeleri üzerine konuşmalar incelenerek bu verilerin oyunu kazanma üzerindeki etkisi incelenmiştir. İlgili literatürde TV yarışma programları üzerine yapılmış az sayıda da olsa başka çalışmalar da bulunmaktadır. Örneğin Van den Assem vd (2012), tarafından yapılan “Split or Steal? Cooperative Behavior When the Stakes Are Large” başlıklı çalışmada, Hollanda menşeli bir TV yarışma programında yarışan yarışmacıların iş birlikçi davranışları ile kazanılan ödül miktarı arasındaki ilişki incelenmiştir. Araştırmada, “yarışmacıların işbirlikçi davranışlarına etki eden faktörler nelerdir?” sorusunun cevabı aranmıştır. Elde edilen bulgulara göre; yarışmacıların yaş ve cinsiyet gibi demografik değişkenlere ilişkin özelliklerinin işbirlikçi davranışı etkilediği, ayrıca yarışmacıların birbirleri arasındaki ortalama iş birliğinin %53 olduğu sonucuna ulaşılmıştır (Van den Assem, 2012).

Tezin araştırma kısmında kullanılmak üzere Türkiye’de mesleklerin toplum gözündeki statüsüne (itibarı) ilişkin bir metriğe ihtiyaç duyulmuştur. Bu kapsamda, 2014’te Lütü Sunar yürütücülüğünde gerçekleştirilen ve TÜBİTAK 1001 programı tarafından denklenen, “Türkiye Sosyo-Ekonomik Statü Endeksi Geliştirme Projesi” kapsamında her bir mesleğe ait mesleki itibar skalası, “Türkiye’de Çalışma Yaşamı ve Mesleklerin İtibarı” başlıklı araştırmada geliştirilmiştir. Mesleki itibara ilişkin veriler, Türkiye’de 32 ilde 2500 kişi ile yapılan anket çalışması sonucunda elde edilmiş ve araştırmada TÜİK tarafından uyarlanmış Uluslararası Çalışma Örgütü (ILO)’nun ISCO 08 (International Standart Classification of Occupations) meslekleri sınıflandırılmıştır. Bu kapsamda TÜİK ‘in belirlediği 3. düzey meslek grupları içerisinde seçilen toplam 717 mesleğe 1 ile 100 arasında puanlama yapılmış ve en yüksek puandan en düşüğe doğru sıralanarak

mesleki skala oluşturulmuştur (Sunar vd. 2015). Çalışmamızdaki mesleki itibara ilişkin kullandığımız veriler bu çalışmadan referans alınmıştır.

3.2. Araştırmanın Verisi

Araştırmanın verileri 2013 yılında yayınlanan “Güven Bana” adlı TV yarışma programının 1. sezonundan elde edilmiştir. Yarışma programının ilk sezonu toplam 52 bölümden oluşmaktadır. Ancak programın 41. bölümünden itibaren, program yapımcıları yarışma kurallarında bir dizi değişikliğe gitmiş ve söz konusu değişiklik sonucunda program boyunca sorulan sorularda elde edilen ödül miktarlarında artışa gidilmiştir. Yarışma programının kurallarında yapılan değişikliğin sonuçlara doğrudan etki edeceği ve çalışmana yanlılık oluşturabileceği düşünülerek, birinci sezonun yalnızca ilk 40 bölümü değerlendirilmeye alınmıştır. Seçilen ilk 40 bölümde ikiyeşerli gruplar halinde toplam 86 yarışmacı birbiriyle iş birliği yaparak yarışmanın tüm sorularını yanıtlamaya ve büyük ödül olan 500.000 TL’ye ulaşmaya çalışmaktadır. Güven Bana yarışmasının kuralları ve yarışma hakkındaki detaylı bilgiler bir sonraki başlık altında verilecektir.

3.2.1. Güven Bana Yarışma Programı

Ön yargılara, iş birliğine, bilgiye, stratejiye ve karşılıklı güvene dayalı bir yarışma programı olan “Trust”, Fransa yapımı bir yarışma programı olarak “Banijay Entertainment Air Productions” tarafından oluşturulmuştur. Fransa dışında Türkiye, Mısır, Lübnan ve Suudi Arabistan olmak üzere toplam beş ülkede yayınlanmıştır. Yarışmanın ilk formatı Eylül 2012’de Fransa’da başlamıştır. Yarışmanın Türkiye’deki versiyonunun adı “Güven Bana” olarak 2012 Kasım ayında ATV kanalında yayına girmiştir ve ilk sezonu Haziran 2013’e kadar devam etmiştir. Yarışmanın ilk sezonunun sunuculuğunu Tamer Karadağlı yürütürken her bölüm 45-60 dk. arasında sürmektedir. Yarışmada vaat edilen büyük ödül olan 500.000 TL’yi kazanmak için birbirini tanımayan ve daha önce hiç karşılaşmamış* iki aday, genel kültür konularında karşılıklarına çıkacak olan toplam 15 soruya (Fransız orijinal versiyonu 12 soru) doğru yanıt vermek için iş birliği yapması gerekmektedir.

* Yarışma başlangıcında yarışma sunucusu tarafından her iki yarışmacıya da birbirlerini tanımadıklarına dair yemin ettirilmektedir.

Yarışmanın Kuralları

- Yarışmacıların toplam 3 (üç) yanlış yapma hakları vardır. Yarışma boyunca sorulan sorulara toplamda üç kere (3. yanlışta) yanlış cevap verildiğinde iki yarışmacı da yarışmadan hiçbir ödül alamadan elenmektedir.
- Yarışmadan çekilme hakkı yoktur ve oyunun sonuna kadar devam edilmek zorundadır.
- Her iki oyuncu da her sorudan önce kolay, orta ve zor sorulardan birini seçme hakkına sahiptir. Ancak bir yarışmacı kolay soruyu, diğer yarışmacı ise orta ya da zor soruyu seçerse orta ya da zor seviyedeki soru sorulur.
- Oyuncular toplamda 500.000 TL ödül kazanabilme şansına sahiptir ve tüm sorulara doğru cevap verdiklerinde bu ödülü ikiye bölüşüp 250.000'er TL kazanabilirler.
- Yarışmacılar oyunun belli aşamalarında düello olarak adlandırılan bir olaya tabi tutulurlar. Her iki yarışmacı da düello öncesi aileleri, arkadaşları, yakınları vs. ile görüş alışverişinde bulunur ve aynı zamanda sonraki aşamalar için strateji oluşturmaya çalışırlar. Yarışmacılar aile görüşmesi sonucu düello olarak adlandırılan yüz yüze karşılaşma ya da yüzleşme aşamasına geçer. Bu aşamada her bir yarışmacının koltuklarında birer buton bulunmaktadır ve butona önce basan yarışmacı düello aşamasına kadar kazanılan ödül miktarını tek başına kazanmış olur.
- Eğer her iki yarışmacı da butona basmazsa yarışmacılar yarışmaya kaldığı yerden devam eder ancak tüm sorular tükendiğinde (15. soru cevaplanıp soru kalmadığında) ulaşılan toplam ödül üzerinden son bir kere daha düello yapılır ve her iki yarışmacı da butona basmazsa ulaşılan toplam ödül iki yarışmacı tarafından paylaşılır.
- Her iki yarışmacının da birer defa düello esnasında buton basılmasına karşı ulaşılan ödülü koruma altına alma hakkı vardır. Koruma altına alınmış bir düello aşamasında butonlar geçersiz hale gelir ve her iki tarafın da basmış olduğu buton gereksiz sayılır.

Adaylar her soru için kendilerine önerilen sorunun zorluk derecesini birbirlerinden ayrı olarak seçerler. Yarışmada sorular; üç zorluk seviyesi olarak kolay, orta ve zor olarak adlandırılır. Kural gereği oyun esnasında yarışmacıların zorluk derecelerinde seçim yaptıkları (kolay-orta-zor) sorulardan bir üst zorluk seviyesini seçen yarışmacının sorusu taraflara yöneltilir. Örneğin, yarışma esnasında ikinci soru için yarışmacılardan birisinin kolay diğerinin ise orta zorluk derecesine sahip soruyu seçmesi durumunda orta seviye seçim yapan yarışmacının tercihi geçerli olur ve orta seviye zorluk derecesine sahip soru

sorulur. Sorulardan elde edilen ödül miktarları da seçilen zorluk seviyesine göre değişkenlik gösterir. Buna bağlı olarak her soru için ödül miktarının en yüksek olduğu yer her sorunun en zor seviyesidir. Orta seviye bir soru, zor seviye soru ödülünün %50'si, kolay seviye soru ödülünün ise 5 katıdır. Buna göre oyuncular yarışmanın maksimum para ödülü olan 500.000 Türk Lirası'na (TL) ulaşip kendi aralarında paylaşabilmek için yarışma boyunca sorulan tüm soruların en zor seviye olanlarını seçmesi ve doğru yanıtlaması gerekmektedir. Güven Bana TV yarışma programının toplam 15 sorudan olan kazanç tablosu Tablo 2'de verilmiştir. İlk sezonunda toplam 52 bölüm bulunan TV yarışma programının 40. bölümünden itibaren kazanç tablosunda kural değişikliği yapılmıştır ve ilk sorudan itibaren kolay seviden zor seviyeye kadar olan parasal kazanç miktarlarında artış yapılarak değiştirilmiştir. Yapılan bu kural değişikliği nedeniyle çalışmamızda sadece ilk 40 bölüm kullanılmıştır.

Seviye	Kolay Seviye Soru	Orta Seviye Soru	Zor Seviye Soru	Toplam Kazanç
1	100 TL	500 TL	1000 TL	1000 TL
2	200 TL	1000 TL	2000 TL	3000 TL
3	300 TL	1500 TL	3000 TL	6000 TL
4	400 TL	2000 TL	4000 TL	10000 TL
5	500 TL	2500 TL	5000 TL	15000 TL
6	1000 TL	5000 TL	10000 TL	25000 TL
7	1500 TL	7500 TL	15000 TL	40000 TL
8	2000 TL	10000 TL	20000 TL	60000 TL
9	3000 TL	15000 TL	30000 TL	90000 TL
10	4000 TL	20000 TL	40000 TL	130000 TL
11	5000 TL	25000 TL	50000 TL	180000 TL
12	6000 TL	30000 TL	60000 TL	240000 TL
13	7000 TL	35000 TL	70000 TL	310000 TL
14	8000 TL	40000 TL	90000 TL	400000 TL
15	9000 TL	45000 TL	100000 TL	500000 TL

Tablo 2: Yarışmanın Kazanç Tablosu

Kaynak: Yazar tarafından oluşturulmuştur.

3.2.2. Tanımlayıcı İstatistikler

Güven Bana yarışmasında 40 bölümde yarışan toplam 86 kişi bulunmaktadır. Normal şartlarda her bölümde sadece iki yarışmacı yarışmaktadır ancak bazı bölümlerde yarışmacıların 3 yanlışa ulaşip erken elenmesi nedeniyle bir bölümde dört yarışmacı yarışmıştır. Bu sebeple 40 bölüm için toplam 86 yarışmacı bulunmaktadır. Yarışmacılara ait genel bilgiler Tablo 1’de verilmiştir.

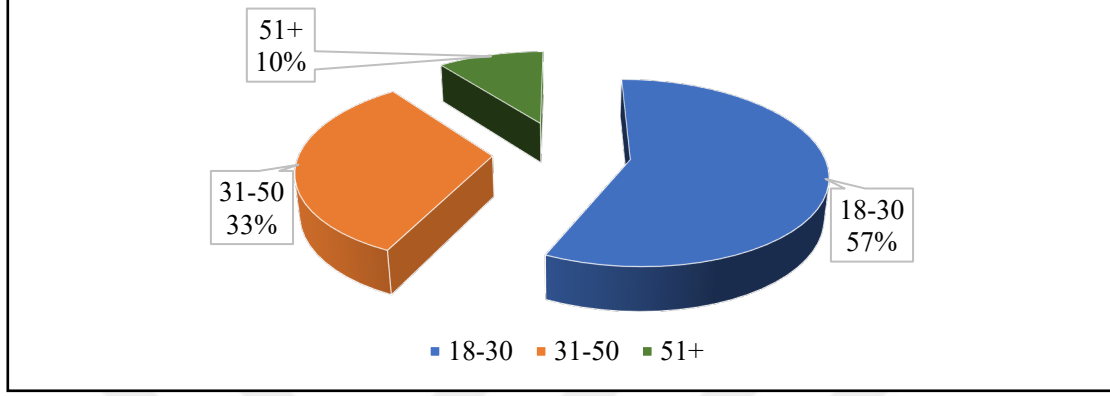
Değişken	Gözlem Sayısı	Ortalama	St. Sapma	Minimum	Maksimum
Erkek	86	.523	.502	0	1
Yaş	86	32.163	11.45	18	68
Şehir	86	-	-	1	15
Meslek	86	-	-	1	56
Mesleki İtibar Skoru (MİS)	86	48.12	28.848	0	87.17
Hedef Miktar (TL)	86	200581.39	151873.43	30000	500000
Kazanç Miktarı (TL)	86	15194.186	23855.773	0	86200

Tablo 3: Yarışmacıların Demografik Özellikleri ve Yarışmaya Dair Kazanç Beklentileri

Kaynak: Yazar tarafından oluşturulmuştur.

Tablo 3’e göre yarışmacıların cinsiyet (Kadın (0), Erkek (1) olarak kodlanmıştır) dağılımında erkek ortalamasının yaklaşık %52, kadın dağılımının ise yaklaşık %48 olduğu görülmektedir. Bu durum bize katılımcıların cinsiyet açısından dağılımının neredeyse eşit olduğunu göstermektedir. Yaş dağılımına bakıldığında ise en büyük yaşa sahip yarışmacının yaşı 68, en küçüğününki ise 18’dir. Grafik 1’de yaş dağılımına ilişkin bilgiler daha detaylı şekilde verilmiştir. Yarışmacıların şehir dağılımına baktığımızda ise toplamda 15 farklı şehirden yarışmacının olduğu görülmektedir. Şehir bilgilerine ilişkin daha detaylı bilgiler Şekil 5’de verilmiştir. Yarışmacıların mesleki dağılımı ve bu mesleklerin itibar skoruna bakıldığında ise, 56 farklı mesleğe sahip yarışmacının olduğu ve bu mesleklere ait mesleki itibar skoru (MİS) en düşük olan meslek, sıfır (0) ile ev hanımı ve öğrencilik, en yüksek olduğu meslek ise 87,17 puanla Doktorluk (Tıp) mesleğidir. Yarışmacıların mesleki skorunun ortama değeri ise 48.12’dir. Yarışmacıların

hedefledikleri minimum parasal miktar 30000 TL iken maksimum 500.000 TL (ödülün tamamı) olarak görülmektedir. Ortalama ise yaklaşık 200.000 TL'dir. Yarışmacıların yarışmadan elde ettikleri kazançlara gelindiğinde ise minimum sıfır (0) TL maksimum 86200 TL olduğu görülmektedir. Ortalama elde edilen kazanç ise yaklaşık 15000 TL'dir.



Grafik 1: Yarışmacıların Yaş Dağılımı

Kaynak: Yazar tarafından oluşturulmuştur.

Grafik 1, yarışmacıların cinsiyet ve yaş dağılımına ilişkin daha detaylı bilgileri bize göstermektedir. Cinsiyet dağılımına bakıldığında (solda) yarışmacıların %48'i (41) kadın, %52'nin (45) ise erkek olduğu görülmektedir. 40 bölüm boyunca yarışan yarışmacıların cinsiyet açısından eşit bir dağılıma sahip olduğunu söylemek mümkündür. Yaş dağılımına baktığımızda ise yarışmacıları toplamda üç farklı yaş kategorisinde sınıflandırma yapılmıştır. Bunlardan ilki, gençleri temsilen 18-30 yaş grubu, orta yaşı temsilen 31-50 ve daha yaşlı grubu temsilen 51 yaş ve üzeri yarışmacılardır. Şekil 1'de (sağda) görüldüğü üzere yarışmacıların %57'si (49 kişi) 18-30 yaş kategorisindeki gençlerden oluşmaktadır. İkinci olarak ise 31-50 yaş grubuna ait orta yaş grubu bulunmakta ve toplam yarışmacıların %33'nü (28 kişi) oluşturmaktadır. Son olarak, 51 ve üzeri yaş grubundaki yarışmacılar en düşük paya sahip olanlardır ve toplam yarışmacıların %10'nu (9 kişi) oluşturmaktadır.



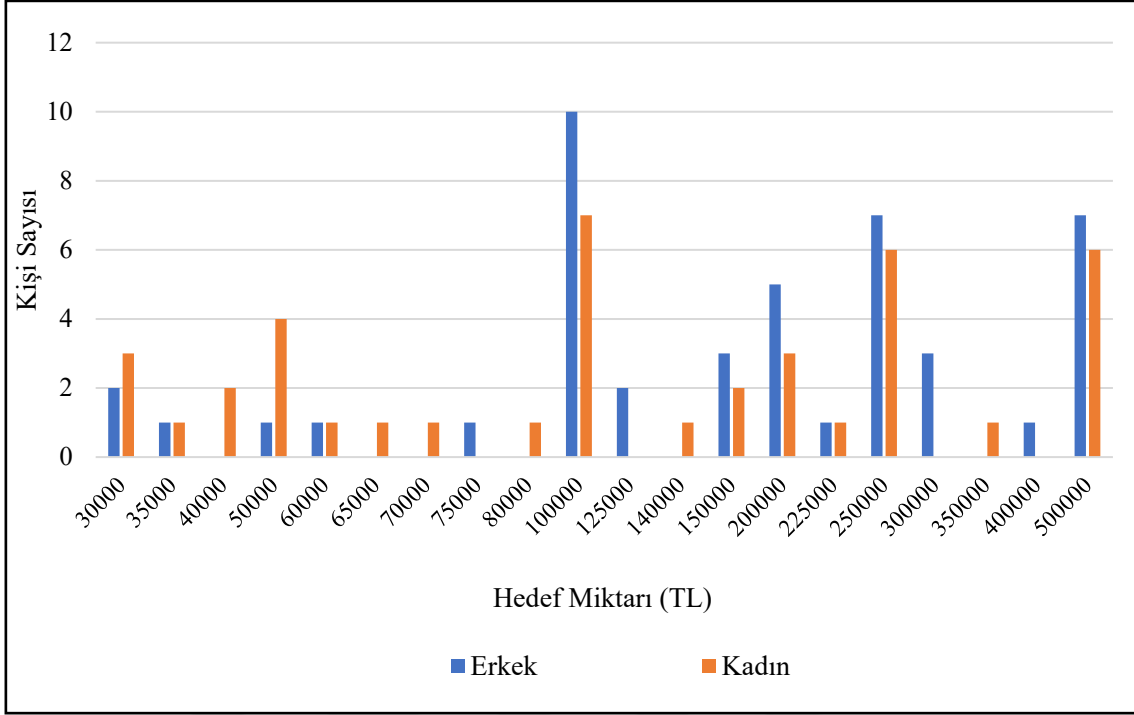
Harita 3: Yarışmacıların Bölgesel Dağılımı

Kaynak: Yazar tarafından oluşturulmuştur.

Şekil 5’de yarışmacıların bölgesel ve şehrsel dağılımı haritalandırılmıştır. Buna göre yarışmacılar toplamda 15 farklı şehirden katılım göstermiştir. Katılımın en fazla olduğu şehir %81 (70 kişi) ile İstanbul’dur ve her 10 yarışmacıdan yaklaşık 8’i İstanbul’dan gelen yarışmacılardan oluşmaktadır. İstanbul’u takiben en fazla katılımcıya sahip şehirler ise Ankara ve İzmir’dir ve bu şehirlere ait katılımcıların payı 2’şer kişi ile %2.33’tür. Diğer şehirleri temsilen ise Antalya, Artvin, Bursa, Edirne, Eskişehir, Aydın, Mardin, Rize, Sivas, Trabzon, Tunceli ve Kocaeli olmak üzere 1’er kişi bulunmaktadır. Bölgesel olarak en fazla yarışmacının katıldığı yarışmacılar sırasıyla, Marmara, Karadeniz, İç Anadolu, Doğu ve Güney Doğu Anadolu, Ege ve Akdeniz bölgesinden olmuştur.

Yarışmacıların Hedefledikleri Ödül Miktarı ile Elde Ettikleri Ödül Miktarının Karşılaştırılması

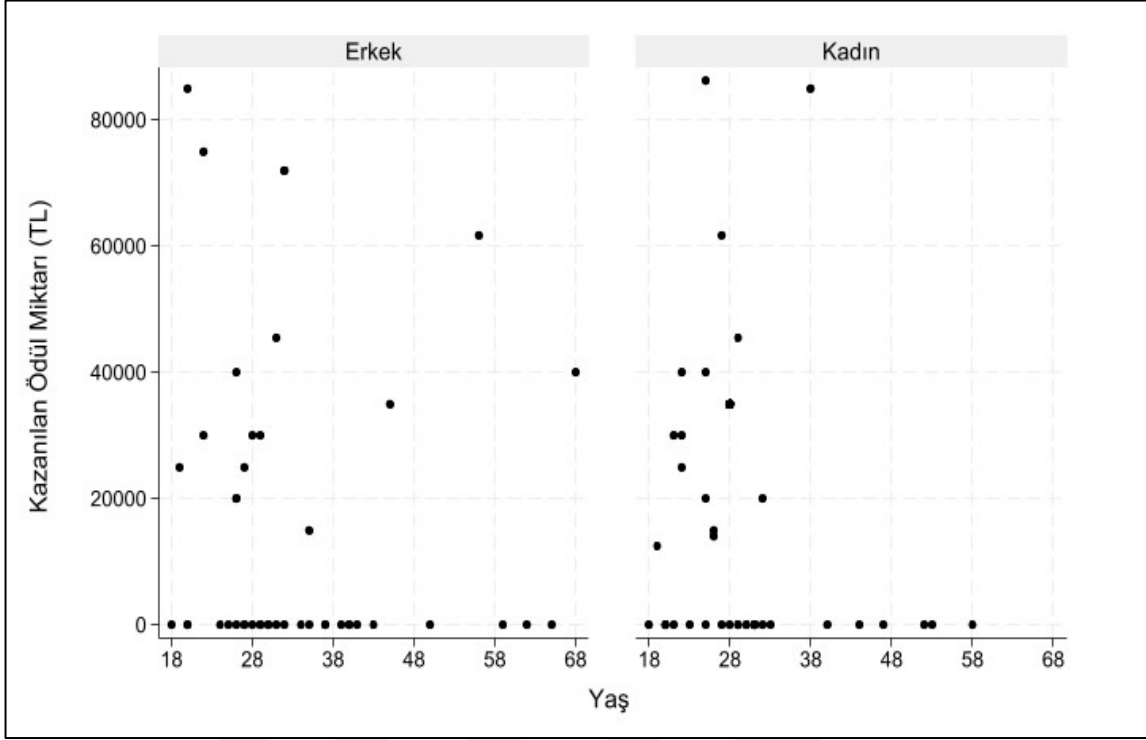
Güven Bana yarışma programına katılan yarışmacıların yarışmaya başlamadan önce hedefledikleri ödül miktarı ve yarışma sonrasında elde ettikleri ödül miktarlarına bakıldığında, hedeflenen ödül miktarını etkileyebilecek unsur bulunmaktadır. Kişinin amacı, ihtiyacı ya da gelir durumu gibi faktörlerin hedeflenen parasal ödül miktarı üzerinde etkisi bulunmaktadır. Elimizdeki veriler doğrultusunda Şekil 3’te yarışmacıların cinsiyet bazında hedefledikleri ödül miktarının bir grafiği verilmiştir.



Grafik 2: Yarışmacıların Cinsiyet Bazlı Hedef Kazanç Grafiği

Kaynak: Yazar tarafından oluşturulmuştur.

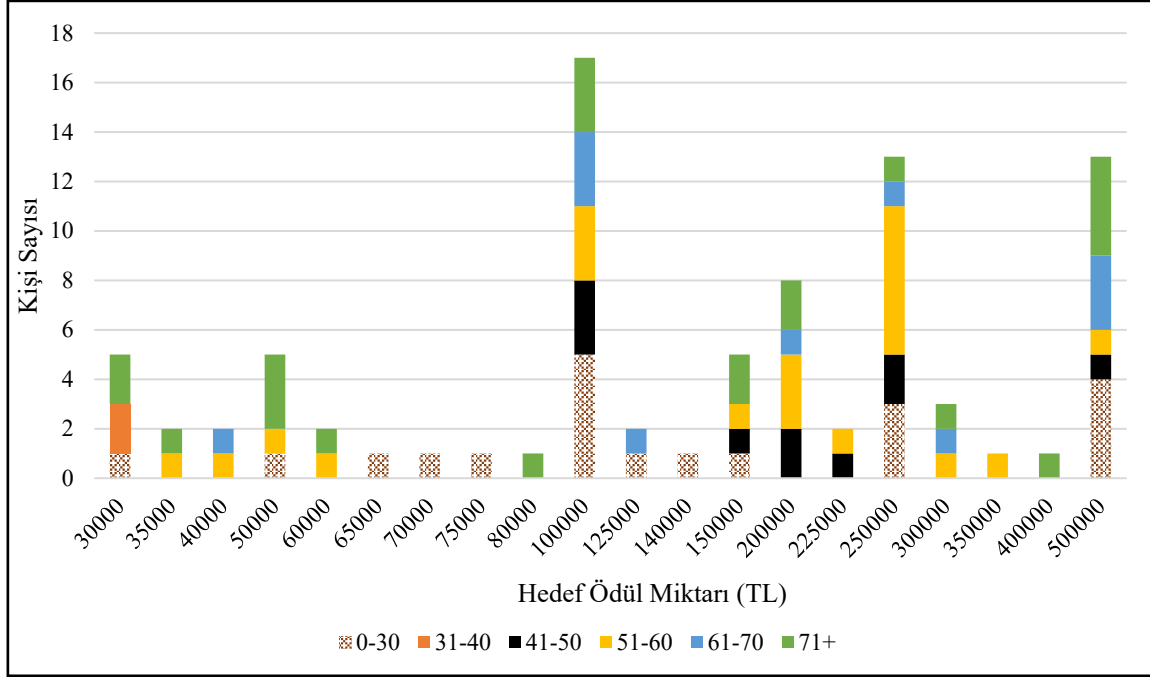
Grafik 2’de yarışmaya başlamadan önce yarışmacıların hedefledikleri ödül miktarının dağılımı verilmiştir. Grafiğe göre yarışmacıların büyük çoğunluğunun 100.000 TL ile 250.000 TL arasında hedefler koyduğu görülmektedir. Ancak erkek yarışmacıların kadınlara göre daha yüksek hedefleri olduğunu söylemek mümkündür. Örneğin 30000 TL ile 100.000 TL arasındaki hedeflere bakıldığında çoğunlukla kadınların olduğu görülmektedir. Parasal miktar arttıkça erkeklerin hedefleri de doğru orantılı olarak artmaktadır. Sonuç olarak kadınların erkeklere göre daha mütevazı hedeflere sahip olduğunu söyleyebiliriz.



Grafik 3: Yarışmacıların Yaş ve Cinsiyet Bazlı Kazanç Dağılım Grafiği

Kaynak: Yazar tarafından oluşturulmuştur.

Grafik 3, yarışmacıların yaş cinsiyet bazlı olarak yarışmadan elde ettikleri ödül miktarını göstermektedir. Grafiğe göre, yarışmacıların büyük çoğunluğunun yarışmadan kazanç elde edemediklerini, bunun yanında kadın ve erkeklerin benzer kazanç oranlarına sahip olduklarını söyleyebiliriz. Buna ek olarak kadın yarışmacıların erkeklere göre kazanç miktarının dağılımı birbirlerine benzer bir yapıda, yaklaşık olarak 20 ile 40 bin TL arasında sıklaşmaktadır. Erkek yarışmacıların yarışmadan elde edilen kazanç dağılımının daha heterojen bir yapıya sahip olduğunu söylemek mümkündür. Son olarak yarışmadan herhangi bir ödül ile ayrılan yarışmacıların daha çok 25-35 yaş arasında olduğu görülmektedir. Bir sonraki grafikte ise yarışmacıların mesleki itibar skorlarına göre hedefledikleri ödül miktarının dağılımına bakılacaktır.



Grafik 4: Mesleki İtibar Skoruna Göre Yarışmacıların Ödül Hedefi

Kaynak: Yazar tarafından oluşturulmuştur.

Grafik 4'te her bir yarışmacının mesleki skor durumuna göre hedeflediği ödül miktarının dağılımı verilmiştir. Mesleki skorlar 0-30, 31-40, 41-50, 51-60, 61-70 ve 71 ve üzeri olarak toplamda altı kategoriye ayrılmış ve bu mesleki skorlara sahip yarışmacıların hedefledikleri ödül miktarları incelenmiştir. Grafikte ilk dikkati çeken nokta, 100.000 TL hedefinin 31-40 aralığı hariç diğer tüm mesleki skor grubu tarafından tercih edilmiş olmasıdır. Bu durum bize hangi mesleki gruptan olursa olsun 100.000 TL'nin yarışmacılar tarafından psikolojik olarak bir sınır (eşik) olduğu konusunda fikir vermektedir. Öte yandan daha yüksek mesleki itibar skoruna sahip grupların daha yüksek ödülleri hedefledikleri karşımıza çıkmaktadır. Özellikle 41 ve daha üzeri mesleki itibar skoruna sahip yarışmacıların birçoğunun 100.000 TL ve üzerinde hedefler belirlediği görülmektedir. Bu durum her ne kadar gelir ile ilişkilendirilebilse de oyun esnasında hedefleri daha küçük ya da mütevazı olan yarışmacılar için bir avantaj oluşturmaktadır. Nitekim, 40 bölüm boyunca yarışan yarışmacılar arasında ulaşılan maksimum ödül miktarı 86200 TL'dir. Bu bakımdan Güven Bana yarışması için daha makul ödülleri hedeflemek oyuncular açısından daha rasyonel olacaktır.

Değişken	Kadın					Erkek				
	Gözlem Sayısı	Ortalama	St. Sapma	Minimum	Maksimum	Gözlem Sayısı	Ortalama	St. Sapma	Minimum	Maksimum
Mesleki İtibar Skoru (MİS)	41	42.574	31.038	0	83.73	45	53.173	26.023	0	87.17
Hedeflenen Ödül	41	182804.88	155631.97	30000	500000	45	216777.78	148244.1	30000	500000
Kazanılan Ödül	41	13901.22	22881.76	0	86200	45	16372.22	24908.618	0	85000

Tablo 4: Cinsiyetlere Göre Mesleki İtibar Skoru, Hedeflenen Ödül ve Kazanç Durumu

Kaynak: Yazar tarafından oluşturulmuştur.

Tablo 4’de cinsiyet bazında yarışmacıların mesleki itibar skoru (MİS), hedefledikleri ödül ve kazanç durumlarının karşılaştırılması yapılmıştır. Tabloya göre kadınlar ve erkeklerde MİS skoru minimum sıfır (0) değerindedir. Maksimum değer ise kadınlarda 83.73, erkeklerde ise 87.17’dir. Ortalama MİS değerlerine bakıldığında ise kadınlarda 42.547, erkeklerde ise 53.173’tür. Bu durum erkeklerin kadınlara göre daha yüksek itibar değerine sahip işlerde çalıştıklarını göstermektedir. Kadın ve erkeklerde hedeflenen ödül miktarlarına baktığımızda ise, minimum ve maksimum değerlerde bir farklılık görülmemektedir ancak kadınların erkeklere göre daha düşük hedefler belirlediği (182.804 TL < 216.777 TL) görülmektedir. Kazanılan ödül miktarlarına gelindiğinde ise, erkekler kadınlara göre ortalama olarak daha yüksek ödül miktarı ile yarışmadan ayrılmıştır. Bu sebeple erkeklerin kadınlara göre daha başarılı olduğunu söyleyebiliriz.

Son olarak, erkek yarışmacıların ortalama olarak kadınlara göre daha yüksek ödül miktarı ile yarışmadan ayrılması, erkeklerin MİS değerinin daha yüksek olmasından ya da kadınların erkeklere göre daha düşük miktarda ödül hedefleri belirlemesi ile bir ilişkisi olup olmadığını anlamak için bir sonraki tabloda (Tablo 5) mesleki itibar skoru, hedeflenen miktar ve yarışmadan elde edilen kazanç miktarının cinsiyet bazlı ilişkisine yönelik korelasyon testi yapılmıştır.

Değişkenler	Genel			Kadın			Erkek		
	(1)	(2)	(3)	(1)	(2)	(3)	(1)	(2)	(3)
(1) MİS	1.000			1.000			1.000		
(2) Hedef Miktar	0.042	1.000		0.075	1.000		-0.039	1.000	
(3) Kazanç	-0.199	-0.092	1.000	-0.097	0.034	1.000	-0.330	-0.216	1.000

Tablo 5: Mesleki İtibar Skoru (MİS), Hedeflenen Miktar ve Kazanç Korelasyon Testi

Kaynak: Yazar tarafından oluşturulmuştur.

Tablo 5’te yarışmacıların MİS değerleri, hedefledikleri ödül miktarı ve kazanç miktarları arasında korelasyon analizi yapılmıştır. Yapılan korelasyon testi, erkek, kadın ve tüm yarışmacıların (kadın ve erkek) dahil edildiği farklı gruplar altında ayrı olarak hesaplanmıştır. Tüm yarışmacıların dahil edildiği grupta (genel) MİS değeri ile hedeflenen miktar arasında pozitif ilişki olduğu görülmektedir. Kadın grubunda genel gruba benzer şekilde birbirine yakın ve pozitif değerler olduğu görülürken erkeklerde ise durumun kadınların ve genel grubun aksine negatif etkiye sahip olduğu göze çarpmaktadır. Kadın grubunda ve genel grupta MİS değeri yükseldikçe yarışmacıların hedefledikleri ödül miktarı da buna bağlı olarak artmaktadır ancak erkeklerde MİS miktarı arttıkça hedeflenen ödül miktarı azalmaktadır. Yarışmacıların MİS değeri ile kazanç arasında tüm gruplarda negatif ilişki mevcuttur. Buna göre MİS değeri yükseldikçe elde edilen ödül miktarı azalmaktadır. Son olarak hedeflenen miktar ile kazanç arasındaki ilişkiye bakıldığında genel grup ile erkeklerde negatif ilişki, kadınlarda ise pozitif ilişki olduğu görülmektedir. Genel grupta ve erkeklerde hedeflenen miktar arttıkça yarışmadan elde edilen ödül miktarı azalmakta ancak bu miktar, kadınlarda artış göstermektedir. Sonuç olarak kadın yarışmacıların erkeklere göre daha makul ödül miktarı belirlediklerini ve buna bağlı olarak daha başarılı olduklarını söylemek mümkündür.

3.3. Araştırmanın Metodolojisi ve Modeli

Çalışmada, yayınlanan “Güven Bana” isimli yarışma programından elde edilecek veriler üzerinden doğal bir deney modellemesi yapılacaktır. Güven Bana yarışması temel olarak literatürde durağan zamanlı ele alınan güven oyunlarının aksine, gerçek zamanlı oynanan güven oyunlarının (GZGO) bir örneği olarak karşımıza çıkmaktadır. Güven Bana yarışması, GZGO’nun belirli bir zaman içerisinde karşılıklı güven ilişkisinin

sürekliliğinin test edildiği ve literatürde Murphy et al. (2006) tarafından incelenen temel çalışmanın bir örneğidir.

Literatürde güven, iş birliği ve riski ölçmek üzerine yer alan birçok çalışmada oynanan oyunların büyük bir kısmı gerçek zamanlı değildir ve denek davranışları eş zamanlı olarak gözlemlenmemiştir. Risk, güven ve iş birliği davranışını test etmek üzere gerçek zamanlı oyunlara dayalı literatürde toplam 19 çalışma bulunmaktadır. Bu çalışmalar içerisinde Güven Bana yarışma programında oynanan oyun tasarımına en yakın oyun düzeni Murphy vd. (2006), çalışmasıdır.

Güven Bana yarışmasının düello aşaması, yapı olarak Murphy vd. (2006), tarafından tanıtılan gerçek zamanlı güven oyununa (GZGO) benzer. Murphy vd., GZGO'nda, tüm oyuncular iş birliği yapmaya devam ettiği sürece, $[0, T]$ zaman aralığında getiri düzenli olarak doğrusal olarak artar. Düello esnasında duran (çıkış yapan) ilk oyuncu ödeme fonksiyonunun mevcut değerini alır ve diğer $n-1$ oyuncuların her biri kazananın ödemesinin δ ($0 < \delta < 1$) kısmını alır. Herhangi bir oyuncunun durmadığı ya da çıkış yapmadığı durumlarda ise, tüm oyuncular sıfır getiri elde ederler. Güven Bana yarışmasında ise ödüllendirme ve iş birliğinin sürdürülmesine ilişkin prosedür Murphy vd.,'nin çalışmasından farklılık göstermektedir. Örneğin Güven Bana'da herhangi bir yarışmacının çıkış yapması sonucunda karşısındaki oyuncu sıfır ($\delta=0$) getiri elde eder ve yarışmadan elenir. Ayrıca yarışma esnasındaki iş birliğinin yarışmanın sonuna kadar devam etmesi durumunda son düellonun T zamanında elde edilen toplam pozitif getirisi oyunculara $\%50$ ($\delta/2$) olarak paylaştırılır.

Yarışmacıların rasyonel olarak kendi getirilerini maksimize edici oldukları ve bu konuda ortak bilgiye sahip oldukları şeklindeki geleneksel varsayımlar altında, gerçek zamanlı güven oyununun denge tahmini, her yarışmacının $t=0$ 'da durmasıdır. Sebep şudur: Herhangi bir zamanda, önce durmanın getirisi, önce durmamanın getirisinden daha yüksektir; öyle ki her yarışmacı rakibinden önce durmayı seçer ve bu da anında çıkışla sonuçlanır. Ancak yarışmanın öncül sonuçları incelendiğinde hiçbir yarışmacı çıkış yapma fırsatı yakaladığı ilk düello aşamasında butona basmamış ve hepsi oyuna devam etmiştir. Buradan hareketle yarışma esnasında oyuncular rasyonel davranış sergilememektedir ve genel beklenti teorisinin aksine hareket ederek kendileri için kesin kazanç davranışı olan, en kısa sürede ödülü alıp gitme davranışına uygun hareket etmemektedir. Burada erken çıkış yapmayı etkileyen unsur, kişilerin faydalarını

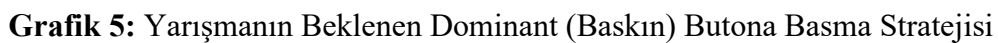
maksimize edecekleri ödül miktarlarına ulaşma çabası boyunca birbirlerine duydukları güven davranışıdır. Rapoport ve Murphy (2012) çalışmasında, yarışma süresi boyunca tüm aşamalarda iş birliği sürecinin devam etmesini, iki yarışmacının birbirine duydukları güvenin bir ölçüsü olarak kabul edilmiştir. Bu çıkarıma göre güvenin, işbirlikçi oyunlar esnasında oyuncuların birbirlerinin niyetlerine ilişkin pozitif beklentiye karşı savunmasızlığı kabul etme niyetini içeren psikolojik durum olarak karşımıza çıkmaktadır (Rousseau vd., 1998). Güven Bana oyununda da yarışmacının düello aşamalarında çıkış yapmadan geçirdiği süre, karşı rakibe olan güven davranışını gösterir. Başka bir ifadeyle, yarışmacılar oyun süresi boyunca butona basmayıp ne kadar geç çıkış yaparsa, rakibinin kaçmayacağına o kadar güvenir. Bu bakımdan bir oyun esnasında ne kadar fazla düello aşaması yapılmışsa kişilerin birbirine olan güveni o kadar yüksek olur. Tüm bu kurallar çerçevesinde “Güven Bana” yarışması oyunu, insan davranışlarının iki oyuncu arasında belirli bir kazanç ve fayda beklentisi durumunda karşılıklı iş birliğine dayalı, güven ve risk alma ilişkisinin eş zamanlı olarak test edildiği gerçek zamanlı bir TV programıdır.

Çalışmanın bundan sonraki bölümde Güven Bana oyununda karşılıklı yarışan oyuncuların getirileri (payoff) ve oyun içi durumlarının gösterilmesinde genellikle kullanılan kırkayak (centipede) oyun şeması yöntemiyle ele alınacaktır. Ardından her bir oyuncunun yarışmada düello aşamalarındaki ödül miktarlarının, yarışmacıların hedefledikleri beklenti getirilerine oranından elde edilen fayda oranlaması hesaplanacaktır. Ayrıca yine her bir yarışmacının butona basma ihtimallerini etkileyen faktörler hesaplanarak modellenecektir.

3.3.1. Oyun Stratejisi

Yarışmacılar oyun esnasında iş birliği yaparak maksimum ödül olan 500.000 TL’ye ulaşmaya çalışmaktadırlar. Yarışmanın maksimum ödülü olan 500.000TL’ye ulaşmak için 15. soruya (son soru) kadar tüm soruları cevaplanmak zorundadırlar. Son soruya gelene kadar yarışmacıların toplam iki yanlış yapma hakları vardır ve üçüncü yanlış yapıldığında iki yarışmacı da yarışmadan elenir. Yarışmanın belli aşamalarında birlikte yarışan iki yarışmacı, yarışma yönetimi tarafından rassal olarak düello aşamasına tabi tutulurlar. Düello aşamasında her bir yarışmacı aileleri ya da arkadaşlarının yanına giderek yarışmaya devam etme (butona basmama) ya da düello aşamasına kadar elde edilen mevcut toplam ödül miktarını alma (butona basma) kararı üzerine fikir

Oyuncuların Butona Basma Stratejisi



64

Grafik 5, Güven Bana yarışması sırasında oyuncuların teorik olarak izlemesi gereken (rasyonel olan) butona basma stratejini temsil etmektedir. Grafikteki y eksenini her bir oyuncunun (i ve j) butona basma olasılığını (P) göstermektedir. Grafiğin x eksenini ise yarışmanın soru aşamalarını (yarışmada toplam 15 soru vardır) temsil etmektedir. Yarışmada ilk sorudan başlayarak son soruya doğru gidilirken her iki yarışmacının da butona basma olasılığı artarak devam etmektedir. Bu noktada butona basma olasılığının artmasına neden olan iki önemli nedeni bulunmaktadır. Bunlardan ilki, yarışmaya ilerledikçe parasal ödül miktarında artış yaşanmasıdır. İkincisi ise, yarışma esnasında verilen her bir yanlış cevap yarışmadan elenme olasılığını artırır ve bunun neticesinde yarışmacıların risk alma isteği giderek azalarak butona basma eğilimi artar. Bu noktada yarışma kuralları da göz önünde bulundurularak yarışmacılar, oyununun başlangıcından sona doğru yaklaştıkça elenme riskini göze alamaz ve butona basma davranışı sergiler. Özellikle yarışmacıların iki yanlış yapma haklarını doldurduktan sonraki karşılaşacakları ilk düello aşamasında (sx) butona basma olasılıkları maksimum düzeye (1) ulaşır. İkinci yanlış sonrasındaki kırılımdan sonra meydana gelen düello aşamasında yarışmacılar kendi faydasını maksimize edebilmek için butona ilk basan kişi olmaya çalışmaları gerekmektedir. Butona basılmayan her bir durumdan bir sonraki düello aşamasına kadar yarışmanın devam etmesi sebebiyle elde edecekleri ödül miktarı potansiyel olarak artarak devam edecektir ancak bu aynı zamanda elenme riskini de beraberinde getirmektedir. Bu sayede yarışma esnasında yarışmacıların iş birliğine gitme davranışı kendilerine bir noktaya kadar fayda sağlayacaktır. Eğer her iki yarışmacı da son aşamaya kadar elenmeden (üç yanlış yapmadan) gelir ve son düelloya gidilip kazanılan toplam ödül paylaşılırsa, paylaşılan miktar bir noktaya kadar yarışmacıların kolektif olarak faydasını maksimize edebilir ancak birey olarak maksimum faydayı getirmez. Sonuç olarak oyuncular için yarışmadaki baskın strateji, yarışma sırasında iki yanlış kadar devam edilmesi ve iki yanlış hakkı doldurulduktan sonra gerçekleşecek ilk düello karşılaşmasında butona basma şeklinde olmalıdır.

Oyunun Matematiksel Formülasyonu ve Tanımlar

Oyun içerisinde her bir oyuncu için “i” ve “j” harfleri kullanılacaktır. “P” harfi oyuncuların butona basma ihtimallerini, “s” ise oyunun soru aşamalarını ve “sx” ise yarışma esnasında ikinci yanlış yapıldıktan sonraki oyun aşamalarını temsil etmektedir.

Son olarak “ h ”, yarışma esnasında yapılan yanlış sayısını temsil etmektedir. Bu tanımlara göre;

- $P_i(s)$, oyuncu i 'nin s aşamasında butona basma ihtimalini göstermektedir.
- Eğer oyuncu i diğer oyuncu olan j 'nin s aşamasında butona basmayacağını biliyorsa $s+1$ aşamasında da butona basmadan devam etmelidir.
- Eğer i oyuncusu j oyuncusunun $s+1$ aşamasında butona basacağını biliyorsa i oyuncusu butona basar ve i oyuncusunun kazanma olasılığı $s \geq 1-P_j(s+1)$ olur. Başka bir ifadeyle $P_i(s)$ 'nin kazanma olasılığı j 'nin butona basmama olasılığından (devam etme) büyük olur. O halde;

$P_i(s) + P_j(s+1) \geq 1$ 'dir.

- Yarışmacıların dominant strateji olarak butona basıp çıkış yapmaları gereken dönem, yarışma esnasında ikinci yanlışın yapıldığı andan itibaren karşılaşılan ilk düellonun yapıldığı sx aşamasıdır. Yarışmada, sx aşamasından önceki tüm diğer durumlarda ($h = x \leq 1$) yarışmacılar yarışmaya devam etmelidirler. Buna göre; $sx-1 \geq h-1$ olmalıdır yani $sx-h \geq 0$ 'dır.

Grafik 1'de gösterilen sx aşaması, yarışma esnasında iki yarışmacının da butona basma ihtimalinin 1'den büyük olduğu ilk aşamadır. Başka bir ifadeyle sx aşaması yarışmanın iki yanlış yapıldıktan sonraki ilk düello aşamasını temsil etmektedir. Baskın stratejiye göre sx aşamasına kadar hiçbir oyuncunun butona basması beklenmemektedir. Her bir yarışmacı faydasını maksimize edebilmek için yarışmanın mevcut kuralları içerisinde oyunun belli bir aşamasına kadar iş birliği içerisinde hareket etmelidir.

Yarışmacıların son aşamaya kadar gidip ödülleri paylaşması durumu maksimum faydayı sağlamadığına göre izlenecek baskın strateji şunlar olmalıdır;

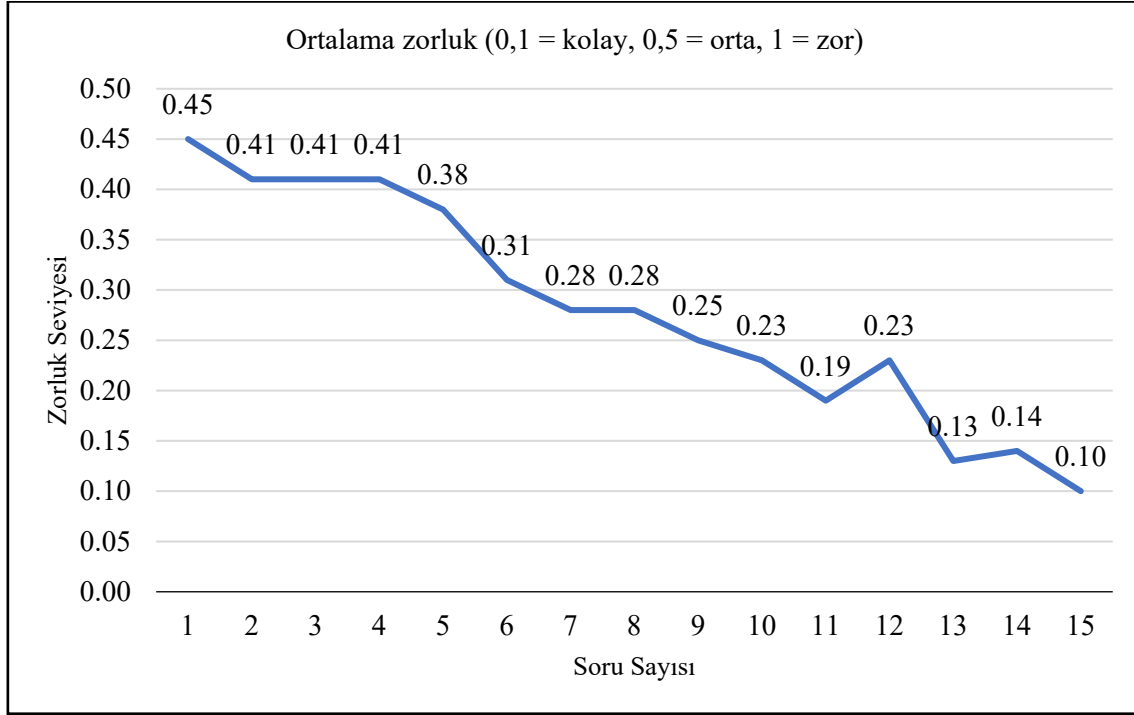
- Yarışma esnasında iki yanlış yapıldıktan sonra yarışmacıların butona basmamaları gerekmektedir. Bu sayede bir sonraki düello aşamasına kadar toplam ödülleri potansiyel olarak artarak devam edecektir.
- Yarışmacılar iki yanlış yapma haklarını doldurduktan sonra karşılaştıkları ilk düelloda butona basarak çıkış yapmalıdırlar.
- Koruma hakları sadece iki yanlış yapılmadan önce total ödülü artırmak için kullanılmalıdır.

O halde, yarışma sırasında iki yanlış yapıldıktan itibaren karşılaşılan ilk düelloda yarışmacıların butona ilk basan kişi olmak için nasıl bir strateji izlemeleri gerekmektedir?

Burada her iki yarışmacı da birbirleri hakkında butona basma stratejisi ile ilgili beklenti ödöl miktarı veya ödöl hedefi gibi detaylı mutlak bilgiye sahip değildir. Yarışmacıların birbirleri hakkında sahip oldukları ve beklenti ödöl miktarlarını tahmin edip çıkarımda bulunacakları tek bilgi, birbirlerinin mesleki bilgileri ve cinsiyetleridir. Ancak yarışma esnasında yarışmacıların birbirlerinin cinsiyet bilgilerini bilmesi güven açısından pek bir anlam ifade etmemektedir. Bu sebeple elde kalan tek bilgi, birbirlerinin mesleki bilgileridir ve buna bağlı olarak mesleğin getirdiği itibardır. Yarışmacılar birbirlerinin mesleki bilgilerinden yola çıkarak birbirlerinin gelir durumları hakkında tahmini bir fikirle sahip olabilir ve buradan paraya duyacakları ihtiyacın kendilerinden daha fazla olup olmadığı konusunda çıkarımında bulunabilirler. Bu sebeple kişinin mesleki durumu (tahmini gelir seviyesi aynı zamanda paraya duyulan ihtiyaç) karşı taraf için butona ilk basacak olan kişiye dair bir değişken olarak karşımıza çıkmaktadır. Bu duruma göre geliri daha az olan ya da başka bir ifadeyle daha düşük bir meslek itibarına sahip olan yarışmacı daha fazla paraya ihtiyaç duyacağı için yarışma esnasında ikinci yanlış hakkı doldurulduktan sonra yapılacak olan, ilk düelloda düşük bir parasal miktara bile razı olması ve butona basacak ilk kişi olmasıdır. Böyle bir senaryoda düşük skorlu meslek grubunun karşısında yer alan daha yüksek mesleki skora sahip yarışmacı karşı tarafa daha az güven duyacaktır. Mesleki skoru daha düşük olan kişinin ise karşı tarafın daha az paraya ihtiyaç duymasından dolayı butona geç basacağını düşünerek yüksek mesleki skora sahip kişiye (karşı tarafa) daha fazla güven duyması beklenir.

Mesleki itibarın butona basıp basmama konusunda güven veya güvensizlik durumu oluşturması yarışmacıların birbirlerine karşı yapacakları stratejileri etkileyecektir. Buna göre yüksek skorlu mesleğe sahip yarışmacının izlemesi gereken strateji, iki yanlış sonrasında yapılacak ilk düelloda karşı tarafa duyulacak olan güvensizlikten dolayı butona daha erken basmak olacaktır.

Yarışmacıların Yarışma Esnasındaki Soru Zorluk Seviyesi Seçimleri



Grafik 6: Yarışmacıların Soru Seçim Tercihleri

Kaynak: Yazar tarafından oluşturulmuştur.

Yarışma sırasında her soru aşaması öncesi moderatör, Tablo 2’de verilen soru zorluk seviyesinin seçilmesini yarışmacılardan talep eder ve yarışmacıların birbirlerinden bağımsız olarak seçtikleri bu sorular içerisinde daha zor seviye olan seçenek yarışmacılara sorulur. Yarışmacıların oyun esnasındaki soru seçim tercihlerini gösteren Grafik 6, aynı zamanda oyuncuların risk alma durumlarını da göstermektedir. Yarışma sırasında kolay seviye sorular “0,1”, orta seviye olanlar “0,5” ve zor olanlar “1” olarak kodlanmıştır. Grafik 6’da gösterildiği üzere, yarışmacıların yarışmada ilerledikçe soru seçim tercihlerinde daha kolay soruları seçme eğiliminde bulundukları ve buna bağlı olarak daha az risk almayı tercih ettiklerini söylemek mümkündür.

Yarışmanın Düello Bazlı Kırkayak (Centipede) Gösterimi

Oyuncular, karşılıklı iş birliği ile işbirlikçi DEVAM hareketi ve işbirlikçi olmayan bir ÇIKIŞ hareketi arasında seçim yapmak için dönüşümlü olarak yer aldığı Kırkayak oyununda incelenebilir. DEVAM kararı yarışma esnasındaki etkileşimi sürdürür ve oyuncu çiftinin toplam getirisini artırır. Düello esnasında verilen ÇIKIŞ kararı ise kaçan

oyuncuya pozitif getiri sağlayarak etkileşimi sonlandırır. Oyunun sonunda etkileşimin devam etmesi sonunca elde edilen toplam getiriler iki oyuncu arasında eşit şekilde paylaştırılmaktadır. Oyunda son aşamaya kadar etkileşimin devam etmesi iki oyuncu arasındaki karşılıklı iş birliği ve güven düzeyinin en yüksek noktaya ulaştığını göstermektedir.

Kırkayak oyunu gösterim biçimi, her iki yarışmacının yarışma anındaki düello aşamalarında elde ettiği getiri (payoff) miktarlarını temsil etmektedir. Oyun gösterimleri geriye dönük çıkarım yoluyla oluşturulmuş ve kazanan oyuncunun (W) getirisi (payoff) oyun içerisindeki her düello aşaması için mevcut miktarı olarak girilmiştir. Kaybeden oyuncuya (L) ise oyun sonunda kaybettiği bilindiği için tüm getiri (payoff) aşamalarında sıfır (0) girilmiştir. Güven Bana yarışma programındaki oyun kurgusu diğer benzer oyun kurgularından farklı olarak gerçek zamanlıdır ve yarışmacılar eş zamanlı olarak karar vermektedirler. Ayrıca yarışmacıların karar aşamalarına ilişkin bir öncelik bulunmamaktadır. Her iki yarışmacı da aynı anda ve birlerinin verecekleri kararlara ilişkin çıkarımda bulunabilecekleri herhangi bir bilgiye sahip değildirler. Her iki yarışmacının da oyun sırasında bilgi eksikliği yaşaması belirsizlik altında risk olarak karar vermelerine neden olmaktadır. Oyunun kuralları gereği herhangi bir oyuncunun düello esnasında butona basması bir tarafın elenip sıfır (0) kazanç elde etmesine neden olmaktadır. Her iki yarışmacının da toplam ödülü paylaşarak eşit şekilde dağılım yapabilmesi için oyun sonuna kadar en fazla iki yanlış yaparak tüm sorulara doğru cevap vermeleri gerekmekte ve düello aşamalarında butona basma haklarını kullanmamaları gerekmektedir. “Güven Bana” yarışması, oyun tasarımı gereği oyuncuların butonu kullanmaya zorlanması sonucunda oyun sırasındaki iş birliğinin azaltılarak bir tarafın sıfır (0) kazanç elde etmesi üzerine kurgulanmıştır. İlgili literatürde, kırkayak oyunlarında sonu sıfır (0) uçlu biten, bir tarafın herhangi bir getiri kazancı elde edemediği ve iki oyuncu arasındaki getiri eşitsizliğinin maksimum düzeye çıktığı durumlarda oyuncular arasındaki iş birliğinin önemli derecede azaldığı ve birbirlerine duydukları güvenin de azaldığı tespit edilmiştir (Krockow vd., 2015; Murphy vd., 2004; Parco vd., 2003). Güven Bana yarışmasının da sıfır sonlu oyunlara örnek olması bakımından, yarışmacılar arasındaki işbirliği ve güven davranışlarının düşük düzeyde olacağı tahmin edilmektedir. Güven Bana yarışma programında ele alınan 40 bölümde, yarışmacılar son aşamaya kadar sadece 3 kez gidebilmiş ve bu aşamada toplam ödül sadece 2 kere paylaşılmıştır. Son

aşamaya kadar gelinen diğer 1 durumda ise yarışmacılardan birisi diğerini eleyerek ödülü tek başına almayı tercih etmiştir. Kalan diğer 37 bölümün 25'nde yarışmacılardan sadece birisi getiri elde ederken, 12 durumda ise oyuncular 3 yanlış yaparak sıfır (0) getiri elde etmiş ve yarışmadan elenmiştir. Oyunun kırkayak gösterim şekilleri “EK1” de verilmiştir.

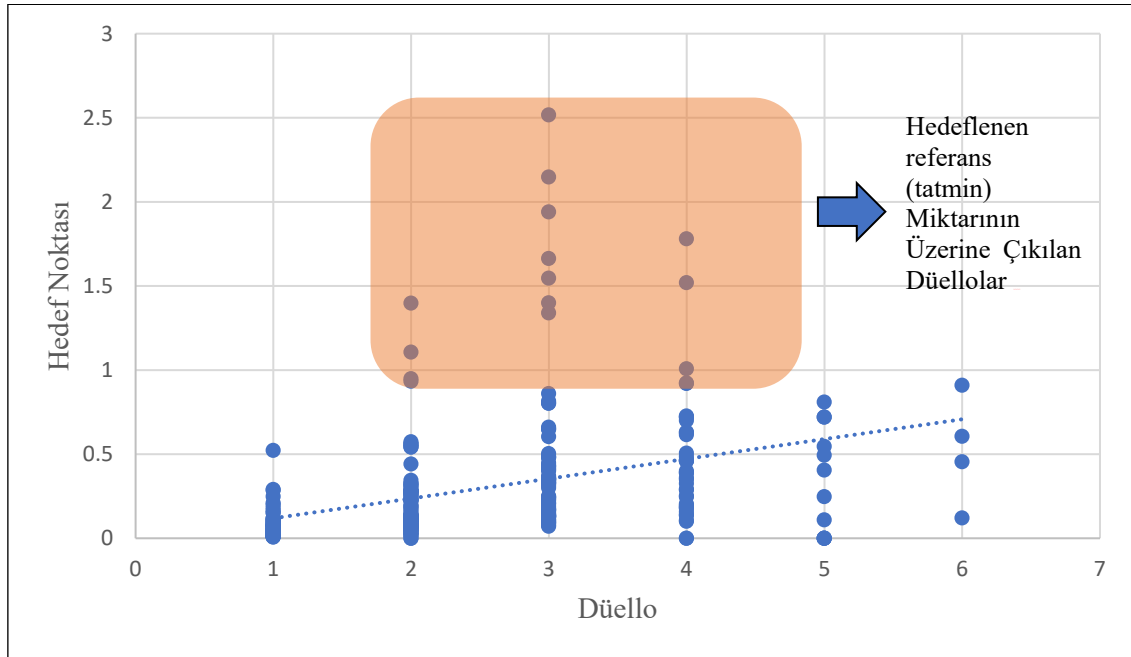
3.3.2. Araştırmanın Modeli

Çalışma genel olarak oyuncunun butona basma kararına ve kişinin fayda düzeyine etki edecek tüm faktörlerin hesaplanması üzerine modellenenecektir. Hedef değişkeni, her bir kişinin hedef (tatmin) durumunu gösteren oransal bir değişken olarak hesaplanacaktır. Bu değişken, yarışmacının yarışmaya başlama aşamasında hedeflediği ödül miktarı ve yarışmanın düello aşamalarında ulaşılan mevcut ödül miktarından çıkartılacaktır. Örneğin, i yarışmacısının hedef noktası, düello aşamasında ulaşılan mevcut ödül miktarının i yarışmacının hedeflediği ödül miktarına oranından gelecektir.

Yarışmada oyuncunun butona basma kararına etki eden iki temel faktör bulunabilir ve bunlar; yarışmacının faydası ve yarışmacıların yarışma esnasında hatalı cevaplar vermesi sonucunda riskin artma düzeyidir. Bu değişkenler altında hedef ve risk durumları oyunun butona basma kararının bir fonksiyonunu oluşturmaktadır. Yani; $P_b(H,R)$ olarak tanımlayabiliriz.

Yarışmada her bir oyuncunun fayda durumu için, düello esnasındaki mevcut ödül miktarı ve oyuncunun hedeflediği ödül miktarı kullanılacaktır. Yarışmamadaki oyuncuların düello bazlı fayda grafiği ve her bir eşlemeye ait düello bazlı fayda eğrileri sırasıyla, Grafik1 ve EK2’de verilmiştir. Güven durumunun ölçümü ise iki yarışmacının karşılıklı şekilde butonları kullanmayarak yapılan düello sayısı belirleyecektir. Ancak karşılıklı güveni etkileyen tek faktör düello sayısı değildir. Düello sayısının artmasına neden olan diğer faktörler ise yarışma esnasında yapılan yanlış sayısı, yarışmacıların butona basıp geçersiz sayıldığı durumlar, kişinin mesleği ya da statüsü gibi diğer etkenler ya da yarışmacıların yarışma sırasında ve düello öncesinde birbirine karşı davranışları ve söylemleri, yarışmacıların birbirlerine karşı duydukları karşılıklı güven durumunu etkileyen diğer faktörlerdir. Son olarak kişinin risk alma düzeyi, yarışmacının butona basma kararını etkileyen diğer bir unsurdur. Kişinin risk seviyesinin ölçülmesi ise yarışma esnasında yapılan yanlış sayıları, yarışmacıların soru seçimleri (kolay, orta ve zor) ve iki yanlış sonrasındaki devam edilen düello sayısı sonrası oyuna devam etme

kararıdır. Tüm yarışmacıların düello aşamalarındaki fayda oranlarının yığılmış çizgi grafiği şeklinde gösterimi aşağıda yer almaktadır.



Grafik 7: Oyuncuların Düello Bazlı Fayda Grafiği

Kaynak: Yazar tarafından oluşturulmuştur.

Grafik 7’de turuncu ile işaretli bölgede yarışmacıların hedef (tatmin) seviyelerinin 1’in üzerine çıktığı durumlar gösterilmiştir. Yaklaşık 11 gözlemden oluşan bu durumda yarışmacıların yarışma esnasında önceden hedefledikleri ödül miktarına ulaşmış olmalarına rağmen butona basmadıkları durumu göstermektedir. Ancak bu durum, hedeflenen ödül miktarına ulaşılmış olmasına rağmen yarışma moderatörü tarafından henüz düello aşamasına geçilmemiş olmasından kaynaklanan zorunlu bir gecikmeden olacağı gibi yarışma esnasında henüz iki hata sayısına ulaşılmadığından dolayı yarışmacıların bilinçli olarak oyuna devam etme isteklerinden de kaynaklanıyor olabilir. Çalışmada butona basma durumunu etkileyen tüm faktörler için iki farklı regresyon modeli hesaplanacaktır. Bu modellerin kullanılmasına ilişkin öncül olarak normallik testi yapılmış ve verilerin normal dağılıma sahip olduğu görülmüştür. Her ne kadar deneysel çalışmalarda seçilen örneklemin rastgele (rassal) olması sebebiyle normal dağılım ön koşulu aranmasa da modelde kullanılacak verilerin normallik testi yapılmıştır. İlk modelde oyuncuların butona basma kararını etkileyen faktörlerin tahminleri yapılacaktır. İkinci modelde ise oyuncunun kazançlarını etkileyen faktörlerin tahminleri analiz edilecektir. Yarışmacıların butona basma kararının hesaplanmasına ilişkin uygulanan ilk

modelde lojistik regresyon tekniği kullanılacaktır. Yarışmacıların kazançlarına etki eden faktörlerin tahmin edildiği ikinci modelde ise lineer regresyon (en küçük kareler yöntemi) kullanılacaktır.

Model 1

$$\gamma_{butoni(logit)} = \beta_1 H_{phedefi} + \beta_2 F_{hata} + \beta_3 M_{MISi} + \beta_4 A_{Yaşı} + \beta_5 G_{Cinsiyeti} + \beta_6 M_{MISj} + \beta_7 G_{Cinsiyetj} + \mu \quad (1)$$

İlk modelde her bir yarışmacının butona basma kararını etkileyen faktörlerin tahmini yapılmıştır. Modelin bağımlı değişkeni olan γ_{butoni} sıfır (0) ile 1 arasında değer almaktadır ve birinci oyuncunun düello aşamasında butona basıp basmadığını bize gösterir. Eğer yarışmacı butona bastıysa “1” basmadıysa “0” değerini alır. $H_{phedefi}$ değişkeni ise birinci yarışmacının yarışma esnasında elde ettiği mevcut ödül miktarının hedeflediği ödül miktarına oranıdır. Bu değer aynı zamanda yarışmacının tatmin olduğu referans noktasını bize göstermektedir. F_{hata} değişkeni, yarışmacıların yarışma esnasında yaptıkları hata sayılarını temsil eder ve minimum sıfır (0) maksimum 3 değerini alır. M_{MISi} değişkeni birinci yarışmacının oyun içerisindeki mesleki itibar skor değerini temsil eder. $A_{Yaşı}$ değişkeni ise her birinci yarışmacının yaşını $G_{Cinsiyeti}$ değişkeni birinci yarışmacının cinsiyetini gösterir ve sıfır (0) kadını, 1 ise erkeği temsil eder. $\beta_6 M_{MISj}$ değişkeni ise ikinci oyuncunun mesleki itibar skor değerini gösterir ve son olarak $G_{Cinsiyetj}$ ikinci oyuncunun cinsiyetini temsil eder ve kadın için sıfır (0), erkek için 1 değerini alır. Son olarak, μ hata terimidir.

Model 2

$$\ln \gamma_{Kazanç} = \beta_1 M_{MISi} + \beta_2 M_{MISj} + \beta_3 H_{phedefi} + \beta_4 F_{hata} + \beta_5 B_{butoni} + \beta_6 A_{Yaşı} + \beta_7 G_{Cinsiyeti} + \mu \quad (2)$$

İkinci modelde, yarışmacıların elde ettiği ödül miktarına etki eden faktörlerin tahmini yapılmıştır. Modelin bağımlı değişkeni olan $\ln \gamma_{Kazanç}$, yarışmacıların oyunun sonunda elde ettikleri ödülü temsil eder. Yarışmadan elde edilen parasal ödülü gösteren kazanç değişkeninin modelde yer alan diğer değişkenlerden çok daha büyük sayılar (örneğin 30000, 250.000) içermesi nedeniyle her bir kazanç değişkeninin logaritması alınarak küçültülmüştür ve değişkenin değeri diğerlerine yaklaştırılmıştır. Bu sayede elde edilen sonuçlar daha güvenilir ve anlamlı hale gelmiştir. Modelin ilk bağımsız değişkeni olan

B_{butoni} sıfır (0) ile 1 arasında değer almaktadır ve birinci oyuncunun düello aşamasında butona basıp basmadığını bize gösterir. Eğer yarışmacı butona bastıysa “1” basmadıysa “0” değerini alır. $H_{phedefi}$ değişkeni ise birinci yarışmacının yarışma esnasında elde ettiği mevcut ödül miktarının hedeflediği ödül miktarına oranıdır. Bu değer aynı zamanda yarışmacının tatmin olduğu referans noktasını bize göstermektedir. F_{hata} değişkeni, yarışmacıların yarışma esnasında yaptıkları hata sayılarını temsil eder ve minimum sıfır (0) maksimum 3 değerini alır. M_{MISi} değişkeni birinci yarışmacının oyun içerisindeki mesleki itibar skor değerini temsil eder. $A_{Yaşı}$ değişkeni ise her birinci yarışmacının yaşını gösterir. M_{MISj} değişkeni ise ikinci oyuncunun mesleki itibar skor değerini gösterir. $G_{Cinsiyeti}$ değişkeni birinci yarışmacının cinsiyetini gösterir ve sıfır (0) kadını, 1 ise erkeği temsil eder. Son olarak, μ hata terimidir.

3.4. Regresyon Tahmini ve Bulgular

Değişken	Gözlem	Ortalama	Std. Hata	Minimum	Maksimum
logkazanç	300	9.132	2.832	0	11.562
MISi	300	47.687	28.813	0	87.17
Butoni	282	.16	.367	0	1
Phedefi	300	.28	.378	0	2.517
Hata	300	1.287	.906	0	3
Yaşı	300	32.207	11.651	18	68
Cinsiyeti	300	.523	.5	0	1

Tablo 6: Modelde kullanılan Değişkenlerin Tanımlayıcı İstatistikleri

Kaynak: Yazar tarafından oluşturulmuştur.

Modellerde kullanılan toplam değişken sayısı yedidir ve kazancın logaritmik formunu temsil eden “logkazanç” değişkeni ikinci modelin bağımlı değişkenidir. Buton değişkeni ise ilk modelin bağımlı değişkeni olarak modelde yer almaktadır. Diğer değişkenler ise regresör olarak kullanılan bağımsız değişkenlerdir. Yarışmanın ilk 40 bölümünde 86 yarışmacı yarışmış ve toplam 43 eşleme gerçekleşmiştir. Gerçekleşen 43 eşleme boyunca yarışmacılar toplamda 300 kez düello gerçekleştirmişlerdir. Çalışmada kullanılan veri seti düello bazlı oluşturulmuştur ve bu düellolarda toplam 282 kez butona basılmıştır.

	Lojistik		Doğrusal EKK	Doğrusal EKK (Robust)
	Model 1 (buton)	Model 2 (buton)	(lnkazanç)	(lnkazanç)
MIS _i	-0.00690 (-1.01)	-0.0007 (-1.01)	-0.00568 (-1.59)	-0.00568* (-1.99)
MIS _j	-0.00189 (0.27)	0.00019 (0.27)	-0.00604 (-1.83)	-0.00604* (-2.23)
Phedef _i	1.503*** (3.44)	0.15*** (3.23)	1.566*** (5.73)	1.566*** (4.04)
Buton _i			0.564* (2.06)	0.564* (2.54)
Hata	0.863*** (3.33)	0.089*** (3.68)	-0.313* (-2.53)	-0.313 (-1.18)
Yaşı	-0.0229 (-1.18)	-0.023 (-1.19)	0.0250** (2.76)	0.0250** (2.71)
Cinsiyet _i	0.0561 (1.20)	0.005 (1.20)	-0.500* (-2.16)	-0.500 (-1.80)
Cinsiyet _j	0.0951 (0.21)	0.0098 (0.21)	-0.490* (-2.13)	-0.490 (-1.78)
_cons	-2.841*** (-3.40)	-2.808** (-3.02)	9.797*** (24.57)	9.797*** (22.70)
N	282	282	282	282
Pseudo R ²	0.1716	0.1716	-	-
R ²	-	-	0.189	0.189

Tablo 7: Lojistik ve Doğrusal Regresyon Tahmini Bulguları

* $p < 0.05$, ** $p < 0.01$, *** $p < 0.001$ Logit için z, doğrusal regresyon için t istatistikleri parantez içerisinde gösterilmiştir

Bağımlı Değişkenler: Logit model için “buton”, doğrusal model için “lnkazanç” değişkenidir.

Kaynak: Yazar tarafından oluşturulmuştur.

Tablo 7’te yer alan lojistik ve doğrusal regresyon modellerinde, “Buton” ve “Kazanç” bağımlı değişkenleri üzerinde hangi faktörlerin etkisi olduğu sorusu cevaplandırılmaya çalışılmıştır. Lojistik modelin bağımlı değişkeni olan “Buton”, yarışmacıların yarışma esnasındaki düello aşamalarında butona basıp basmadıklarını gösteren ve butona basılıp basılmamasına göre 0 veya 1 değerini alan bir değişkendir. Lojistik modelin sonuçlarına göre, yarışmacıların faydası “Pfayda” (her bir yarışmacının düello aşamasındaki parasal

ödül miktarının hedeflenen ödül miktarına oranı) ve yarışmacıların yarışma esnasında yapmış oldukları hata sayısı “hata”, butona basmalarında anlamlı ve pozitif bir etkiye sahiptir. Özellikle lojistik modelin marjinal etkilerinin sonuçlarına baktığımızda oyuncuların her bir birimlik fayda artışı, butona basma olasılığını yaklaşık 0.15 oranında arttırmaktadır. Yapılan her bir hata ya da yanlış cevap artışı ise oyuncunun butona basma olasılığını yaklaşık 0.089 oranında arttırmaktadır. Ancak hata sayısından ziyade oyuncuların faydalarındaki artış, butona basma olasılığını arttıran temel unsurdur ve katsayısı daha yüksektir. Yaş, cinsiyet ve mesleki itibar gibi diğer faktörlerin, oyuncuların butona basıp basmaması üzerinde herhangi bir etkisi olduğu bulunamamıştır.

Araştırmanın temelini ve odaklandığı asıl konuyu oluşturan, “*Mesleki itibara duyulan güvenin kazanca ve oyunu kazanmaya etkisi nedir?*” sorusunun cevabını bulmak amacıyla geliştirilen doğrusal regresyon modelinde bağımlı değişken olarak “kazanç” değişkeni kullanılmıştır. Oyunda elde edilen ödül miktarını temsil eden ve kazanç değişkenini etkileyen faktörlerin tahmin sonuçlarına baktığımızda ise, dört ana unsurun öne çıktığını ve istatistiksel olarak anlamlı olduğunu görmekteyiz. Regresyon sonuçlarına göre, oyunu kazanmada ya da oyundan parasal kazanç elde etme üzerinde ilk olarak oyuncuların mesleki statüleri önemli bir etkiye sahiptir. Karar veren oyuncuyu temsil eden “i” oyuncusu ve karar veren oyunun karşısındaki partnerini temsil eden “j” oyuncusunun mesleki statülerinde yaşanan artış, oyunda kazanılan ödül miktarına negatif olarak etki etmektedir. Bu da bize karşılıklı yarışan iki oyuncudan mesleki statüsü daha düşük olan oyuncunun, oyundan kazanç elde etme olasılığının daha yüksek olduğunu göstermektedir. Bu durum karar veren oyuncu açısından -0.0056 değerine sahipken karar veren oyuncunun karşısındaki partner oyuncu içinse -0.0060 oranındadır. Diğer bir bulgu ise, karar veren oyuncunun hedef (tatmin) noktasındaki yaşanan artış, oyundan elde edilecek kazanç üzerinde pozitif etkiye sahiptir. Başka bir ifade ile oyuncunun kendi faydasını maksimize etmeye ya da hedefine yaklaştığı her birimlik artış oyuncunun yarışmadan elde edeceği ödül miktarını 1.566 oranında pozitif olarak arttırmaktadır. Buna göre oyundan elde edilen kazancın, yarışmacıların hedefini (tatmin ya da referans noktası) maksimize etme istediğiyle doğrudan ilişkisi olduğu görülmektedir.

Diğer bir anlamlı bulgu ise yarışma sırasında butona basma ihtimalidir. Yarışma içerisinde yarışmacıların butona basma ihtimallerindeki artış aynı zamanda yarışmadan elde edilen kazanç miktarını 0.564 oranında arttırmaktadır. Yarışma esnasında yapılan

hata sayısının kazanç üzerinde anlamlı bir etkiye sahip olduğu bulunamamıştır. Bu da bize hata sayısının kazanç ile ilişkisinin olmadığını göstermektedir. Son olarak, yarışmadan elde edilecek parasal kazanç üzerinde yaşın pozitif anlamlı etkiye sahip olduğu görülmektedir ve yaş arttık elde edilecek kazanç 0.025 oranında artmaktadır ancak cinsiyet durumunun istatistiksel olarak anlamlı bir etkisi bulunamamıştır.

3.5. Tartışma

Lojistik ve en küçük kareler tekniği kullanılarak yapılan regresyon tahminlerinin yanı sıra tanımlayıcı istatistikler ve korelasyon testlerinden de elde edilen bulgular doğrultusunda bazı temel bulgular elde edilmiştir. Bunlardan ilki, kadınların oyun sırasında erkeklere göre risk alma davranışının daha düşük olduğudur. Çalışmada risk alma davranışı, yarışma esnasında seçilen soru zorluk seviyesi ve yarışma öncesinde belirlenen kazanç hedefleri üzerinden değerlendirilmiştir. Bu kapsamda elde ettiğimiz bulgular, mevcut davranışsal ve deneysel ekonomi literatüründe yer alan cinsiyet temelli risk alma davranışları üzerine yapılan çalışmalarda elde edilen bulguları desteklemektedir (Croson ve Gneezy, 2009; Eagly vd., 2000). Çalışmamızın örneklemine benzer şekilde Elgin vd., (2021) tarafından Türkiye’de yayınlanmış, doğal deney tasarımına sahip “Var Mısın Yok Musun?” isimli TV yarışma programından elde edilen veriler kullanılarak yapılan diğer bir çalışmada da kadınların riskten kaçınma eğilimlerinin erkeklere göre daha fazla olduğu bulgusuna ulaşılmıştır (Elgin vd., 2021). Ancak kadınların düşük risk alma davranışının bilişsel ve doğuştan gelen bir davranış olmadığını, bunun toplumsal cinsiyet ilişkisi çerçevesinde ataerkil toplumsal yapıya ait kültürlerde kadına biçilen roller neticesinde sonradan ortaya çıkan bir davranış biçimi olduğunu ortaya koyan çalışmalar da mevcuttur (Andersen vd., 2013).

Bunun yanında, Güven Bana yarışmasında kadın yarışmacıların erkek yarışmacılara göre ekonomik kazanç elde etme açısından daha başarılı olduğu görülmektedir. Bu durumun daha az risk alarak en kesin kazanç sağlayacak seçeneği tercih etmenin getirdiği bir avantaj olduğunu da göz ardı etmememiz gerekmektedir. Ayrıca, kadınların erkeklere göre ortalama olarak daha düşük mesleki skorlara sahip (düşük mesleki statü) işlerde çalışıyor olmasına bağlı olarak daha düşük gelir elde etmeleri, yarışma sırasında daha az risk almayı beraberinde getirerek kazanç beklenti ve hedeflerinin de daha makul seviyelerde belirlenmesini etki etmiş olabilir.

İkinci önemli bulgu ise yarışmada mesleki statünün güven ve kazanç üzerindeki potansiyel etkisidir. Literatürde güven ve statü üzerine yapılan deneysel çalışmalarda, statünün güven üzerinde pozitif bir etkiye sahip olduğu ve özellikle karşılıklı bireyler arasında meydana gelen ilişkilerde düşük statülü bireylerin karşısındaki daha yüksek statüye sahip kişiye daha fazla güven, saygı, hayranlık ve bağlılık duyduğuna yönelik bulgular elde edilmiştir (Berger vd., 1980; Magee ve Galinsky, 2008). Bu bakımdan statü algısının bireyler arası davranış ve ilişkilerde bazı potansiyel avantajlar sağladığını söylemek mümkündür.

Statü algısının getirdiği avantaja ek olarak, iki birey arasında karşılıklı ilişki içerisinde birinin diğerine göre daha yüksek statüye sahip olması, yüksek statülü bireye duyulan güven nedeniyle ilişkiyi yönetme yetkisi vermektedir (Frank, 1985; Pettit, Yong ve Lount, 2010). Bu durum, daha yüksek statülü pozisyonlarda bulunan kişilere, daha düşük statülü pozisyonlarda bulunanlara kıyasla nispeten daha fazla ödül elde etme ve karşısındakinden faydalanma beklentisi oluşturur (Berger vd., 1995). Ancak çalışmamızda elde edilen bulgular, yüksek statülü mesleğe sahip yarışmacılar ile düşük statülü yarışmacıların eşleşmelerinde ekonomik fayda sağlayan tarafın düşük statülüler olduğunu göstermiştir. Buna ek olarak yüksek statülü yarışmacılar düşük statülüler tarafından butona basmama noktasında daha güvenilir bulunmuştur. Düşük statüye sahip yarışmacılar rakiplerinin butona basmayacaklarını ya da daha geç aşamalarda basacaklarına güvenerek oyundan çekilme stratejilerini buna göre belirlemiş ve yarışmadan ekonomik olarak daha kazançlı çıkmıştır. Yarışma sırasında mesleki statüsü yüksek olan yarışmacılar düşük statülüler tarafından daha çok ihanete uğrayarak ekonomik kayıp yaşamıştır. Bu durum yüksek statüye sahip bireylerin karşısındaki düşük statülü bireye psikolojik olarak olumlu beklenti ve iyi niyet beslediğini göstermektedir. Nitekim Lount ve Pettit (2012), tarafından statü ile karşılıklı birey ve grupların güven ilişkisi üzerine yaptığı üç farklı deneysel çalışmada, yüksek statüye sahip olmanın getirmiş olduğu iyimserlik ve olum bakış açısının başkalarına daha fazla güvenmeye neden olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Lount ve Pettit (2012), çalışmasına benzer şekilde bizim çalışmamızda da yüksek statüye sahip yarışmacılar eşleştikleri düşük statülü yarışmacılara aşırı güven duyarak daha fazla ihanete uğramış ve yarışmadan ekonomik olarak kazanç elde edememiştir.

Bu bulguya ek olarak  rnekleminizin yaklaşık %20’lik kısmını oluşturan ve mesleki statü olarak herhangi bir gruba dahil olmayan  niversite  ğrencisi yarışmacıların eşleşmeleri modelde hata ve yanlılıklara neden olabilme ihtimaline karşı örnekleme dahil edilmeden yeniden hesaplanmış ve model sağlamlık testine tabi tutulmuştur. Ancak elde edilen bulgularda ne anlamlılık düzeyi ne de katsayılarda herhangi bir farklılık tespit edilememiş ve sonuçlar değişiklik göstermemiştir.



SONUÇ

Bu çalışmada, bireyler arası mesleki statü ve gelir farklılıklarının risk ve güven davranışları üzerindeki ekonomik etkisine yönelik doğal deney yöntemi kullanılarak ampirik kanıtlar sunulmuştur. Çalışma, mesleki statü ve gelir üzerinden kurgulanarak, davranışsal ve deneysel ekonomi alanına çalışma ekonomisi perspektifinden katkı sağlamayı amaçlamıştır. Bu kapsamda çalışmada, 2013 yılında Türkiye’de yayınlanan Güven Bana isimli TV yarışma programının ilk sezonundaki 40 bölümde karşılıklı yarışan yarışmacılardan elde edilen veriler kullanılmıştır.

Yarışma programının getirdiği avantaj sayesinde, çalışmanın gerçek hayattaki insan davranışlarını en iyi şekilde simüle ettiği düşünülmüş; bu kapsamda, yarışmacıların oyundan elde edilecek ödül miktarına karşı izledikleri stratejiler ve sergiledikleri davranışlar incelenmiştir. Yarışmada incelenen 40 bölüm boyunca yarışmacılar son soruya (15. Soru) kadar toplam 3 defa ulaşabilmiş ve son aşamada ödül iki yarışmacı tarafından sadece iki kez paylaşılmıştır kalan durumda ise yarışmacı rakibini düello aşamasında eleyerek ödülü tek başına almayı tercih etmiştir. Oyunda son aşamaya kadar gidilmeden sonlanan 37 bölümde ise, taraf yarışmacılardan birisi ya da iki yarışmacı birden hiçbir kazanç elde edememiştir. Örneğin 12 bölüm ve eşleşmede yarışan iki yarışmacı da toplamda üç yanlışa ulaşarak yarışmadan elenmiş ve hiçbir kazanç elde edememiştir. Diğer 25 bölümde ise yarışmacılardan bir taraf hiçbir ödül alamazken diğeri belli bir miktar ödül ile ayrılmıştır. Ayrıca yarışma boyunca toplamda 43 eşleşme gerçekleşmiş ve bu eşleşmelerin 8’i aynı cinsiyete sahip eşleşmelerden oluşurken 35’i ise farklı cinsiyete sahip eşleşmelerden oluşmaktadır.

Oyuncuların yarışma esnasında butona basma kararlarını incelediğimizde ise, yarışma sırasında oyuncuların yarışmanın ilerleyen seyrine göre stratejilerinde değişikliğe gittiği ve bunun aldıkları kararlarda etkili olduğu görülmüştür. Örneğin, yarışmacılar yarışma içerisinde ulaşılan hata sayısına göre butona basma kararlarını vermektedir ve bu durum butona basmayı etkileyen önemli bir unsurdur. Ayrıca, oyuncuların butona basma ihtimali (güvenin sonlanması) yaş, cinsiyet ve mesleki statü gibi oyuncuların karakteristik özelliklerinden kaynaklanmamaktadır. Yarışmada butona basma kararını etkileyen ana unsurlar; yarışmacıların hedef (tatmin) noktası olarak adlandırabileceğimiz referans noktası (kişisel çıkar) ve oyunda ulaşılan hata sayısının artışına bağlı olarak artan risklerden kaynaklanmaktadır. Buna ek olarak butona basma kararına ilişkin oyuncuların

birbirlerine karşı duygusal hareket etmediğini ve tamamen oyundaki hata sayısı ve referans olarak belirledikleri hedef noktalarına ya da tatmin noktalarına ulaştıklarında butona basma kararlarını verdiklerini söyleyebiliriz. Bu sebeple oyunda duygusal olarak mutlak bir güven ilişkisinden bahsetmemiz mümkün değildir.

Yarışmada yarışmacıların elde ettikleri kazancı etkileyen unsurlara bakıldığında ise, ilk olarak dikkatimiz çeken unsurun yarışmacıların mesleki statülerinin olduğunu görmekteyiz. Elde edilen regresyon sonucuna göre kazanç üzerinde mesleki itibarın anlamlı bir etkisi vardır ve mesleki itibar arttıkça oyundan elde edilen kazanç azalmaktadır. Buna ek olarak yüksek ve düşük olarak farklı mesleki statüye sahip iki yarışmacının karşılaştığı ve bir tarafın ödül alarak diğer tarafın ise hiçbir şey kazanamadan oyundan elendiği toplam 25 eşleşmenin 17'sinde, düşük mesleki skora sahip yarışmacının, karşılaştığı yüksek mesleki skora sahip yarışmacıya karşı galip gelerek ödüle ulaştığı görülmüştür. Kalan 8 durumda ise yüksek mesleki skora sahip yarışmacı, karşındaki yarışmayı elemiştir. Elde edilen regresyon bulguları da bu bilgiyi destekler sonuçlara sahiptir.

Kazanç üzerinde önemli etkiye sahip bir diğer unsur ise yarışmacıların hedefledikleri tatmin noktasına yaklaşma durumlarıdır. Oyuncular yarışma içerisinde hedefledikleri ödül miktarına ne kadar yaklaşırsa butona basma kararına o kadar erken vararak oyundan elde edilecek kazançlarını arttırmaktadırlar. Kazanç üzerindeki önemli bir diğer unsurun da butona basma kararı olduğu görülmektedir. Ancak oyun içerisinde ulaşılan hata sayısının kazanç üzerinde doğrudan bir etkisi bulunmamaktadır. Bu bakımdan kazanç üzerinde yarışmacıların kişisel tatmin seviyelerinin etkili olduğunu ancak oyun içerisindeki risk ve risk alma seviyesini gösteren ulaşılan hata sayısının önemli olmadığını söyleyebiliriz. Kazanç üzerinde kişilerin yaş ve cinsiyet gibi demografik özelliklerine bakıldığında ise yaşın önemli ve anlamlı bir etkisi bulunmaktadır. Yarışmaya katılan yarışmacılarda yaş yükseldikçe kazanılan ödülün de arttığı görülmüştür, ancak cinsiyetin önemli bir unsur olmadığı sonucuna ulaşılmıştır.

Ayrıca yarışma ilerledikçe oyuncuların hata sayısına bağlı olarak daha kolay soruları seçme eğiliminde oldukları tespit edilmiştir. Yarışmacıların genel olarak hedefledikleri ödül ile kazançları arasında negatif bir ilişki olduğu gözlemlense de kadın yarışmacılarda bu durum erkek yarışmacılara nazaran daha pozitifdir. Bu çıkarımın sebebi kadın yarışmacıların erkek yarışmacılara göre oransal olarak daha fazla kazanç elde etmiş

olmalarıdır. Bu sebeple kadınların daha başarılı olduğunu söyleyebiliriz. Yarışmacıların geneli değerlendirildiğinde, mesleki itibar skoru yükseldikçe hedeflenen ödül miktarının da (beklenti) arttığı görülmüştür. Ancak erkek yarışmacılarda mesleki itibar skoru yükseldikçe elde edilen kazancın azaldığı, kadın yarışmacılarda ise arttığı tespit edilmiştir.

Bu sonuçlara ek olarak, kadın yarışmacıların erkek yarışmacılara göre yarışma sırasında az risk alarak daha kolay seviyedeki soruları seçme eğiliminde olduğu ve hedeflediği ödül miktarına ulaşmada erkeklere göre daha başarılı olduğu görülmüştür. Ayrıca yarışma sırasında yarışmacıların butona basma kararlarında (oyun içerisinde risk olarak tanımlanan) yapılan hata sayısının ve yarışmacıların oyun esnasında hedefledikleri ödül miktarına ulaşma noktasını gösteren tatmin noktasının önemli olduğu görülmüştür. Bununla birlikte yarışmadan elde edilen kazanç noktasında yarışmacıların birbirlerinin mesleki statülerine göre karar aldıkları ya da birbirlerinin mesleki statü farklılıklarından etkilendikleri ve bunun da yarışmada elde edilen ödül/kazanç miktarı üzerinde etkisi olduğu tespit edilmiştir.

Son olarak, çalışmanın sonuçlarının geçerliliğinin artırılması adına Güven Bana yarışma programına benzer deney tasarımına sahip deneysel oyunlar farklı ülke ve kültürlerde laboratuvar ya da saha deneyleri kullanılıp replikasyonu yapılarak test edilmeli ve farklı deneysel ortamlardan elde edilen sonuçlar birbiriyle karşılaştırılmalıdır. Bu sayede insan davranışlarındaki karşılıklı ilişkiler çerçevesinde statü algısı ve buna duyulan güvene ilişkin yeni keşifler, daha fazla bulgu ile desteklenerek sonuçların güvenilirliğini arttıracaktır.

KAYNAKÇA

- Akerlof, G. A., & Kranton, R. E. (2000). Economics and identity. *The quarterly journal of economics*, 115(3), 715-753. <https://doi.org/10.1162/003355300554881>
- Akın, Z., & Urhan, B. (2010). İktisat deneysel bir bilim olmaya mı başlıyor? İktisat İşletme ve Finans, 25(288), 9-28.
- Akın, Z., & Urhan, B. (2015). Davranışsal Oyun Teorisi, D. Dumludağ, Ö. Gökdemir, L. Neyse, & E. Ruben içinde, İktisatta Davranışsal Yaklaşımlar, 279-340, Ankara: İmge Yayınevi
- Aksoy, T., & Şahin, İ. (2015). Belirsizlik Altında Karar Alma: Geleneksel ve Modern Yaklaşımlar. *Journal Of Economic Policy Researches*, 2(2), 1-28.
- Almond, D., & Mazumder, B. (2011). Health capital and the prenatal environment: the effect of Ramadan observance during pregnancy. *American Economic Journal: Applied Economics*, 3(4), 56-85.
- Andersen, S., Ertac, S., Gneezy, U., List, J. A., & Maximiano, S. (2013). Gender, competitiveness, and socialization at a young age: Evidence from a matrilineal and a patriarchal society. *Review of Economics and Statistics*, 95(4), 1438-1443.
- Andersen, S., Ertac, S., Gneezy, U., Hoffman, M., & List, J. A. (2011). Stakes matter in ultimatum games. *American Economic Review*, 101(7), 3427-3439.
- Arrow, K. J. (1958). Utilities, Attitudes, Choices: A Review Note. *Econometrica*, 26(1), 1-23. <https://doi.org/10.2307/1907381>
- Arrow, K. J. (1986). Rationality of self and others in an economic system. *Journal of Business*, 385-S399
- Balliet, D., Wu, J., & De Dreu, C. K. (2014). Ingroup favoritism in cooperation: A meta-analysis. *Psychological Bulletin*, 140(6), 1556-1581.
- Barber, B. (1983). *The Logic and Limits of Trust*. New Brunswick, NJ: Rutgers University Press.
- Basılğan, M. (2013). İktisat ve deneysel yöntem: Deneyler, tartışmalar ve gelecek. *İstanbul Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Dergisi*, (48).
- Batson, C. D., & Shaw, L. L. (1991). Evidence for Altruism: Toward a Pluralism of Prosocial Motives. *Psychological Inquiry*, 2(2), 107-122. <http://www.jstor.org/stable/1449242>
- Berg, N. (2006). Behavioral Labor Economics. *Handbook Of Contemporary Behavioral Economics*, In Altman, M. (Eds.), *Handbook of Contemporary Behavioral Economics* (1st ed.). Routledge pp, 479-500. <https://doi.org/10.4324/9781315703879>

- Berger, J., Fisek, M. H., Norman, R. Z., & Wagner, D. G. (1995). Formation of reward expectations in status situations. In J. Berger & M. Zelditch (Eds.), *Status, power and legitimacy* (pp. 121–153). New Brunswick, NJ: Transaction Publishers.
- Bohnet, I., Greig, F., Herrmann, B., & Zeckhauser, R. (2008). Betrayal aversion: Evidence from brazil, china, oman, switzerland, turkey, and the united states. *American Economic Review*, 98(1), 294-310.
- Buğra, A. (1995). *İktisatçılar ve İnsanlar, İletişim Yayınları, Birinci Baskı, İstanbul*.
- Cambridge, D. (2023). *Cambridge Academic Content Dictionary*.
- Camerer, C. (1999). Behavioral economics: Reunifying psychology and economics. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 96(19), 10575-10577.
- Camerer, C. F., Loewenstein, G., & Rabin, M. (Eds.). (2004). *Advances in behavioral economics*. Princeton university press.
- Camerer, C., & Thaler, R. H. (1995). Anomalies: Ultimatums, dictators and manners. *Journal of Economic perspectives*, 9(2), 209-219.
- Chuan, A., Kessler, J. B., & Milkman, K. L. (2018). Field study of charitable giving reveals that reciprocity decays over time. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 115(8), 1766-1771.
- Croson, R. and Gächter, S. (2010), “The Science of Experimental Economics”, *Journal of Economic Behavior & Organization*, Vol.73, s.122-131.
- Croson, R., & Gneezy, U. (2009). Gender differences in preferences. *Journal of Economic literature*, 47(2), 448-474.
- Çakar, T., & Neyse, L. (2018). *İktisadi Kararların Biyolojik Temelleri: Nöroiktisat. Derleyen: Dumludağ, D., Gökdemir, Ö., Neyse, L. ve Ruben, E. İktisatta Davranışsal Yaklaşımlar, 2 Baskı. Ankara: İmge Kitabevi, 31-50*.
- Demirtaş, B. K. (2021). *Çevrimiçi Deneyler, Bireyden Yapay Zekaya Sosyal Bilimler Çalışmaları, Akademisyen Kitabevi*.
- Demirtaş, B. K. (2022). *Sahada Laboratuvar Deneyleri, Gazi Kitabevi*.
- Demirtaş, B. K., & Doğan, A. (2023). Laboratuvar Deneylerinde Gerçek-Emek Görevleri. *Ekonomi Politika ve Finans Araştırmaları Dergisi*, 8(3), 440-466.
- Dictionary, O. (2023). *Oxford advanced learner’s dictionary*. Retrieved from Oxford Learner Dictionaries.
- DiNardo, J. (2008). "Natural experiments and quasi-natural experiments". In Durlauf, Steven N.; Blume, Lawrence E (eds.). *The New Palgrave Dictionary of Economics* (Second ed.). Palgrave Macmillan. pp. 856–864. doi:10.1057/9780230226203.1162. ISBN 978-0-333-78676-5.

- Dohmen, T. (2014). Behavioral labor economics: Advances and future directions. *Labour Economics*, 30, 71-85.
- Dunning, Thad (2012). *Natural Experiments in the Social Sciences: A Design-Based Approach*. Cambridge University Press.
- Eagly, A. H., Wood, W., & Diekmann, A. B. (2000). Social role theory of sex differences and similarities: A current appraisal. *The developmental social psychology of gender*, 12(174), 9781410605245-12.
- Elgin, C., Torul, O., & Aydoğdu, E. (2021). Risky choices in a natural experiment from Turkey: Var Mısın Yok Musun?. *Journal of Behavioral and Experimental Economics*, 92, 101685.
- Erik Angner ve George Loewenstein, (2007). "Behavioral Economics", *Philosophy of Economics*, Vol 13, ss.642-643.
- Erkuş, S., & Demirtaş, B. K. (2023). Deneysel İktisadın Tarihi. *İnsan ve Toplum Bilimleri Araştırmaları Dergisi*, 12(3), 2142-2162.
- Esther Mirjam Sent, (2004). "Behavioral Economics: How Pyschology Made Its (Limited) Way Back Into Economics, *History of Political Economy*, 36:4, s.736.
- Falk, A. (2007). Gift exchange in the field. *Econometrica*, 75, 1501-1511.
- Falk, A. ve Fehr, E. (2003), Why Labour Market Experiments?, *Labour Economics*, 10(4), 399-406.
- Falk, A., Becker, A., Dohmen, T. J., Huffman, D., & Sunde, U. (2016). The preference survey module: A validated instrument for measuring risk, time, and social preferences.
- Falk, A., Becker, A., Dohmen, T., Enke, B., Huffman, D., & Sunde, U. (2018). Global evidence on economic preferences. *The Quarterly Journal of Economics*, 133(4), 1645-1692.
- Falk, A., Becker, A., Dohmen, T., Huffman, D. & Sunde, U. (2012). An experimentally validated preference module. Retrieved from <http://www.eea-esem.com/files/papers/eea-esem/2012/2688/FalkEtAl2012.pdf>.
- Fehr, E. (2009). "On the economics and biology of trust". *Journal of the european economic association*, 7(2-3), 235-266.
- Fehr, E., & Fischbacher, U. (2002). Why social preferences matter—the impact of non-selfish motives on competition, cooperation and incentives. *The economic journal*, 112(478), C1-C33.
- Fehr, E., & Gächter, S. (2000). Fairness and retaliation: The economics of reciprocity. *Journal of Economic Perspectives*, 14, 159-181.

- Fehr, E., & Schmidt, K. M. (1999). A theory of fairness, competition, and cooperation. *The Quarterly Journal of Economics*, 114, 817-868.
- Fehr, E., & Schmidt, K. M. (1999). A theory of fairness, competition, and cooperation. *The quarterly journal of economics*, 114(3), 817-868.
- Fehr, E., & Schmidt, K. M. (2006). The economics of fairness, reciprocity and altruism—experimental evidence and new theories. *Handbook of the economics of giving, altruism and reciprocity*, 1, 615-691.
- Fehr, Ernst; Charness, Gary (2023): Social preferences: Fundamental characteristics and economic consequences, Working Paper, No. 432, University of Zurich, Department of Economics, Zurich, <https://doi.org/10.5167/uzh-233086>
- Frank, R. H. (1985). *Choosing the right pond: Human behavior and the quest for status*. New York: Oxford University Press.
- Friedman, G. D. (1980). *Primer of Epidemiology* (2nd ed.). New York: McGraw-Hill. ISBN 978-0-07 022434-6.
- Fukuyama, F. (1996). *Trust: The social virtues and the creation of prosperity*. Simon and Schuster.
- Gambetta, D. (1988). *Trust: Making and Breaking Cooperative Relations*. Hoboken, NJ: Blackwell Publication
- Glaeser, E. L., Laibson, D. I., Scheinkman, J. A., & Soutter, C. L. (2000). Measuring trust. *The quarterly journal of economics*, 115(3), 811-846.
- Gneezy, U., & Imas, A. (2017). Lab in the field: Measuring preferences in the wild. In *Handbook of economic field experiments* (Vol. 1, pp. 439-464). North-Holland.
- Gneezy, U., Leonard, K. L., & List, J. A. (2009). Gender differences in competition: Evidence from a matrilineal and a patriarchal society. *Econometrica*, 77(5), 1637-1664.
- Guiso, L., Sapienza, P., & Zingales, L. (2006). Does culture affect economic outcomes?. *Journal of Economic perspectives*, 20(2), 23-48.
- Güth, W., Schmittberger, R., & Schwarze, B. (1982). An experimental analysis of ultimatum bargaining. *Journal of economic behavior & organization*, 3(4), 367-388.
- Harrison, G. W., & List, J. A. (2004). Field experiments. *Journal of Economic literature*, 42(4), 1009-1055.
- Hoffman, E., McCabe, K., Shachat, K., & Smith, V. (1994). Preferences, property rights, and anonymity in bargaining games. *Games and Economic behavior*, 7(3), 346-380.

- Holt, C. A. (2007), *Markets, Games, & Strategic Behavior*, Boston, MA, Pearson.
- Horton J. J., Rand D. G. & Zeckhauser, R. J. (2011). The online laboratory: Conducting experiments in a real labor market. *Experimental Economics*, 14(3), 399-425. doi: 10.1007/s10683-011- 9273-9.
- Houser, D., Xiao, E., McCabe, K., & Smith, V. (2008). When punishment fails: Research on sanctions, intentions and non-cooperation. *Games and Economic Behavior*, 62(2), 509-532.
- Isaac, R. M., & Walker, J. M. (1988). Communication and free-riding behavior: The voluntary contribution mechanism. *Economic inquiry*, 26(4), 585-608.
- Jager, W., Janssen, M. A., De Vries, H. J. M., De Greef, J., & Vlek, C. A. J. (2000). Behaviour in commons dilemmas: Homo economicus and Homo psychologicus in an ecological-economic model. *Ecological economics*, 35(3), 357-379.
- Kagel, John H. ve Roth, Alvin E. (1995). *The Handbook of Experimental Economics*, Princeton University Press
- Karabulut, G. (2017). *Mutluluk ve iktisat*. İstanbul: Derin Yayınları.
- Kawachi, I., Kennedy, B. P., Lochner, K., & Prothrow-Stith, D. (1997). Social capital, income inequality, and mortality. *American journal of public health*, 87(9), 1491-1498.
- Krockow, E. M., Pulford, B. D., & Colman, A. M. (2015). Competitive Centipede games: Zero-end payoffs and payoff inequality deter reciprocal cooperation. *games*, 6(3), 262-272.
- Kteily, N., Sheehy-Skeffington, J., Ho, A. K., & Trawalter, S. (2018). Status, power, and intergroup relations: The personal is the societal. *Current Opinion in Psychology*, 24, 27-32.
- La Porta, Rafael; Lopez-de-Silanes Florencio; Andrei Shleifer and Robert W. Vishny. 1997. "Trust in Large Organizations." *The American Economic Review*, 87(2), 333-38.
- List, J. A., & Levitt, S. D. (2005). What do laboratory experiments tell us about the real world. NBER working paper, 20, 14-20.
- Loomes, Graham. (1999). *Experimental Economics: Introduction*. *The Economic Journal*, Vol. 109, F1-F4
- Lount Jr, R. B., & Pettit, N. C. (2012). The social context of trust: The role of status. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 117(1), 15-23.
- Lusardi, A., & Mitchell, O. S. (2008). Planning and financial literacy: How do women fare? *American Economic Review: Papers & Proceedings*, 98(2), 413-417.

- Magee, J. C., & Galinsky, A. D. (2008). Social hierarchy: The self-reinforcing nature of power and status. *Academy of Management Annals*, 2, 351–398
- Mandeville, B. (2007). *The Fable of the Bees: Or Private Vices, Publick Benefits*. Penguin Classics UK., Phillip Harth.
- Mao, A., Chen, Y., Gajos, K. vd. (2012). Turkserver: Enabling synchronous and longitudinal online experiments. *Proceedings of HCOMP'12*.
- McLeod, C., & Ryman, E. (2020). Trust, Autonomy and the Fiduciary Relationship. In P. B. Miller & M. Harding (Eds.), *Fiduciaries and Trust: Ethics, Politics, Economics and Law* (pp. 74–86). chapter, Cambridge: Cambridge University Press.
- Murphy, R.O.; Rapoport, A.; Parco, J.E. Population learning of cooperative behavior in a three-person centipede game. *Ration. Soc.* 2004, 16, 91–120.
- Murphy, Ryan O; Amnon Rapoport and James E Parco. 2006. "The Breakdown of Cooperation in Iterative Real-Time Trust Dilemmas." *Experimental Economics*, 9(2), 147-66.
- Oishi, S., Kesebir, S., & Diener, E. (2011). Income inequality and happiness. *Psychological science*, 22(9), 1095-1100.
- Öneş, U. (2014). Risk alma davranışı: Davranışsal iktisat açısından bir gözden geçirme. *Kriz Dergisi*, 22(1), 21-31.
- Özkara, B. Y. (2017). *Nöropazarlamada elektroensefalografi (EEG) kullanımı*. Ankara: Ekin Yayınevi.
- Parco, J.E.; Rapoport, A.; Stein, W.E. Effects of financial incentives on the breakdown of mutual trust. *Psychol. Sci.* 2002, 13, 292–297.
- Pettit, N. C., & Lount, R. B. Jr., (2010). Looking down and ramping up: The impact of status differences on effort in intergroup contexts. *Journal of Experimental Social Psychology*, 46, 9–20.
- Piff, P. K., Stancato, D. M., Côté, S., Mendoza-Denton, R., & Keltner, D. (2012). Higher social class predicts increased unethical behavior. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 109(11), 4086-4091.
- Piliavin, J. A., & Charng, H. W. (1990). Altruism: A review of recent theory and research. *Annual Review of Sociology*, 16(1), 27-65.
- Post, T., Van den Assem, M. J., Baltussen, G., & Thaler, R. H. (2008). Deal or no deal? decision making under risk in a large-payoff game show. *American Economic Review*, 98(1), 38-71.

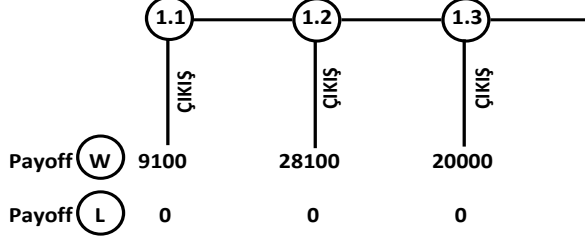
- Post, T., Van den Assem, M. J., Baltussen, G., & Thaler, R. H. (2008). Deal or no deal? decision making under risk in a large-payoff game show. *American Economic Review*, 98(1), 38-71.
- Rapoport, Amnon and Ryan O. Murphy. 2012. "Evolution and Breakdown of Trust in Continuous Time," i. G. B. R. C. (Eds.), *Oxford Handbook of Economic Conflict Resolution*. Oxford: Oxford University Press,
- Read, D. (2007) Experienced utility: Utility theory from Jeremy Bentham to Daniel Kahneman, *Thinking & Reasoning*, 13:1, 45-61, DOI: 10.1080/13546780600872627
- Rosenzweig, M. R., & Wolpin, K. I. (2000). Natural "Natural Experiments" in Economics. *Journal of Economic Literature*, 38(4), 827-874. <http://www.jstor.org/stable/2698663>
- Rotter, J. B. (1980). Interpersonal trust, trustworthiness, and gullibility. *American psychologist*, 35(1), 1.
- Rousseau, D. M., Sitkin, S. B., Burt, R. S., & Camerer, C. (1998). Not so different after all: A cross-discipline view of trust. *Academy of management review*, 23(3), 393-404.
- Rousseau, Denise M; Sim B Sitkin; Ronald S Burt and Colin Camerer. 1998. "Not So Different after All: A Cross-Discipline View of Trust." *Academy of management review*, 23(3), 393-404.
- Ruben, E. (2013). *İktisadın Unuttuğu İnsan*, Bağlam Yayınları, İkinci baskı, İstanbul.
- Ruben, E., & Dumludağ, D. (2015). Davranışsal İktisadın Gelişimi. *İktisat ve Toplum Dergisi*, 58, 4-9.
- Ruben, E., & Dumludağ, D. (2018). *İktisat ve psikoloji*. Derleyen: Dumludağ, D., Gökdemir, Ö., Neyse, L. ve Ruben, E. *İktisatta Davranışsal Yaklaşımlar*, 2 Baskı. Ankara: İmge Kitabevi, 31-50.
- Rushton, J. P. (1984). The altruistic personality. In *Development and maintenance of prosocial behavior* (pp. 271-290). Boston, MA: Springer.
- Samuelson, L. (2005). Economic Theory and Experimental Economics. *Journal of Economic Literature*, Vol. XLIII, 65-107
- Saral, A. S. (2015). Laboratuvar Deneyleri: Metodolojik Bir Giriş. D. Dumludağ, Ö. Gökdemir, L. Neyse, & E. Ruben içinde, *İktisatta Davranışsal Yaklaşımlar*, 319-338. Ankara: İmge Yayınevi
- Sargent, R. P.; Shepard, R. M.; Glantz, S. A. (2004). "Reduced incidence of admissions for myocardial infarction associated with public smoking ban: before and after study". *British Medical Journal*. 328 (7446): 977-980. doi:10.1136/bmj.38055.715683.55. PMC 404491. PMID 15066887.

- Simon, H. A. (1979). Rational decision making in business organizations. *The American economic review*, 69(4), 493-513.
- Šimunović, P. K. (2017). *Essays in Applied Microeconomics* (Doctoral dissertation, Bibliothek der Universität Konstanz).
- Sivanathan, N., & Pettit, N. C. (2010). Protecting the self through consumption: Status goods as affirmational commodities. *Journal of Experimental Social Psychology*, 46(3), 564-570.
- Skoussen, M. (2003). *Modern İktisadın İnşası*, Liberte Yayınları, Ankara.
- Smith V. (1987). *Experimental Methods in Economics*. The New Palgrave: A Dictionary of Economics, V. 2, 241–249
- Snow, J. (1855). *On the Mode of Communication of Cholera* (2nd ed.). London: Churchill. Excerpted in MacMahon, B. & Pugh, T.F. (1970). *Epidemiology*. Boston: Little Brown.
- Tozlu, A. (2016). Karar Verme Yaklaşımları Üzerinde Herbert Simon Hegemonyası. *Sayıştay Dergisi*, (102), 27-45.
- Triandis, H. C. (1995). *Individualism & collectivism*. Westview Press.
- Van den Assem, M. J., Van Dolder, D., & Thaler, R. H. (2012). Split or steal? Cooperative behavior when the stakes are large. *Management Science*, 58(1), 2-20.
- Van den Assem, M. J., Van Dolder, D., & Thaler, R. H. (2012). Split or steal? Cooperative behavior when the stakes are large. *Management Science*, 58(1), 2-20.
- Villeval, M. C. (2007). Experimental economics: contributions, recent developments, and new challenges. *French Politics*, 5(2), 178-186.
- Von Neumann, J., & Morgenstern, O. (2007). *Theory of games and economic behavior* (60th Anniversary Commemorative Edition). Princeton university press.
- Wang, X. (2016). Behavioral labor economics. In *Routledge Handbook of Behavioral Economics* (pp. 365-378). Routledge.
- Wundt, W. M. (1897), *Outlines of psychology* (Translated by C. H. Judd), Leipzig, Engelmann.
- Zak, Paul and Stephen Knack. 2001. "Trust and Growth." *Economic Journal*, 111(470), 295- 321.

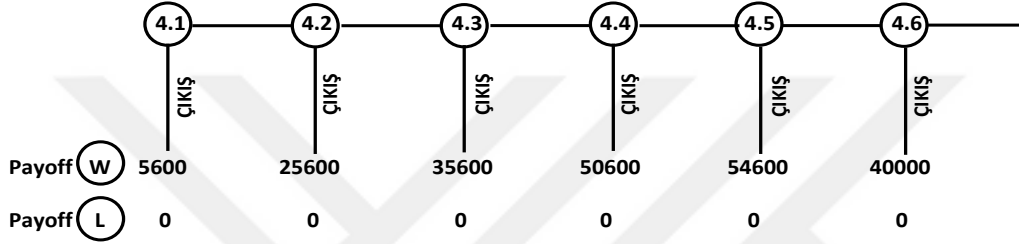
EK

Ek 1: Kırkayak (Centipede) Oyunu Gösterim Şemaları

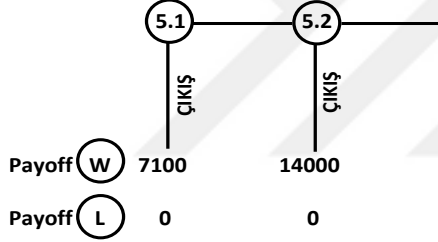
1. Bölüm Düello



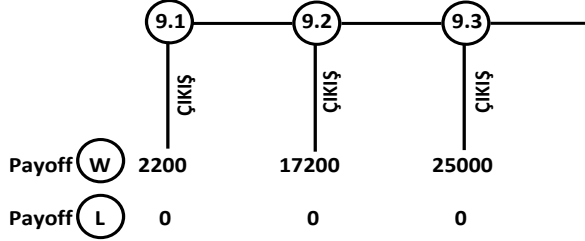
4. Bölüm Düello



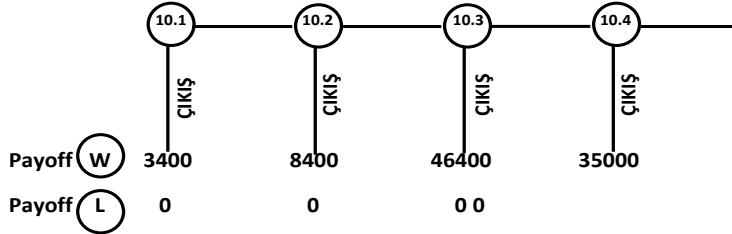
5. Bölüm Düello



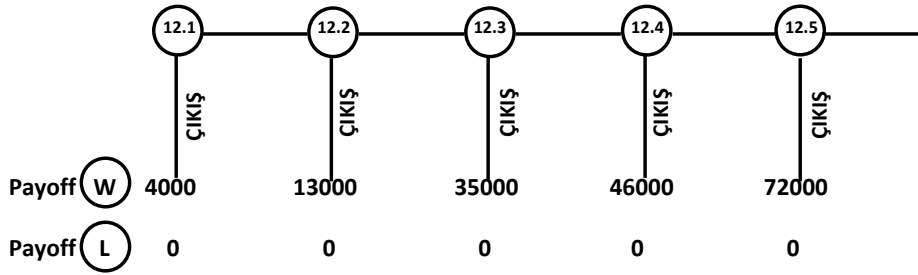
9. Bölüm Düello



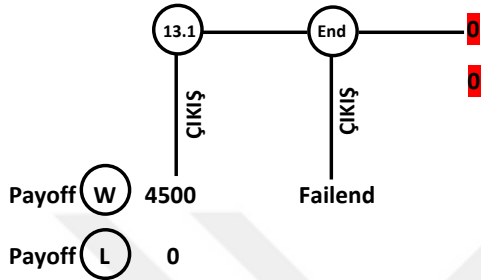
10. Bölüm Düello



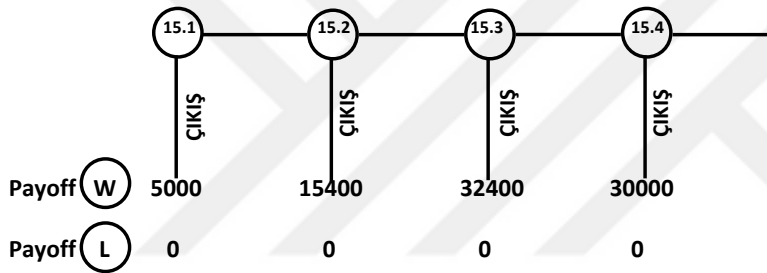
12. Bölüm Düello



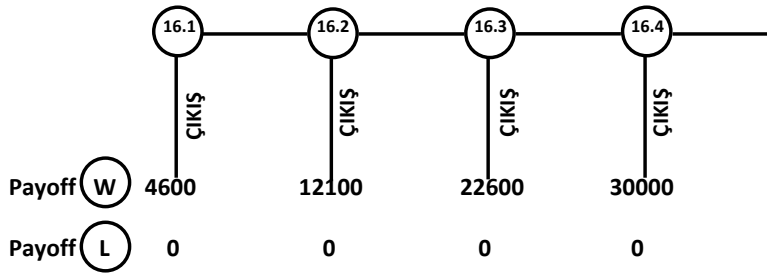
13. Bölüm Düello



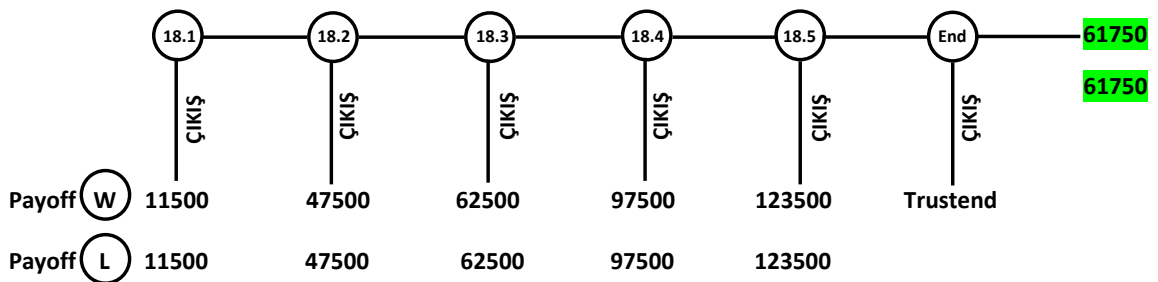
15. Bölüm Düello



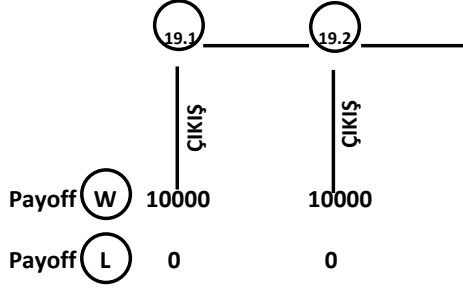
16. Bölüm Düello



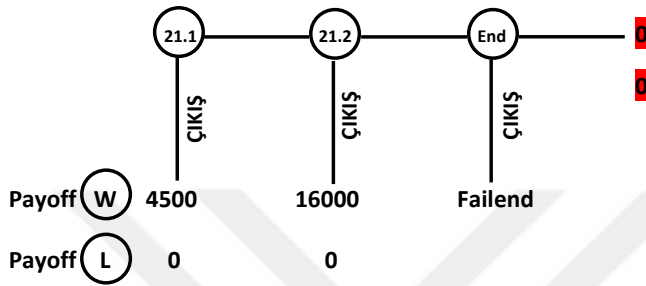
18. Bölüm Düello



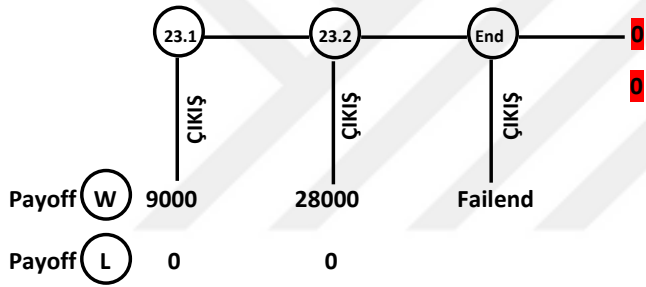
19. Bölüm Düello



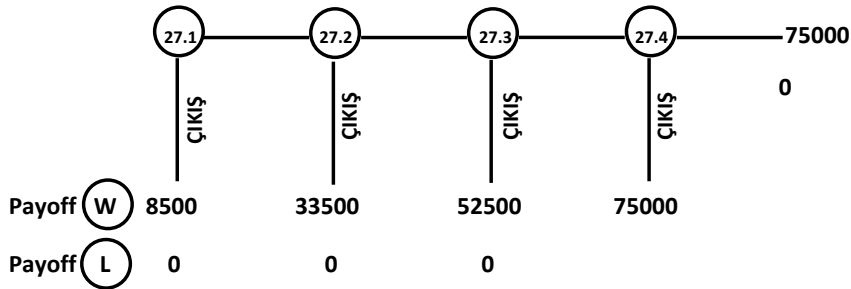
21. Bölüm Düello



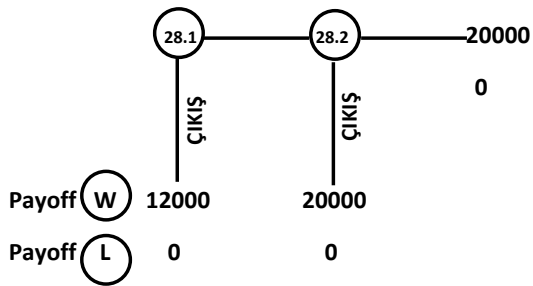
23. Bölüm Düello



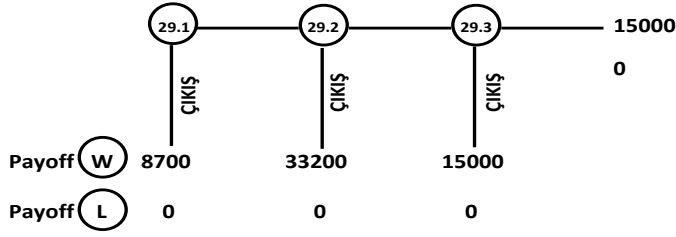
27. Bölüm Düello



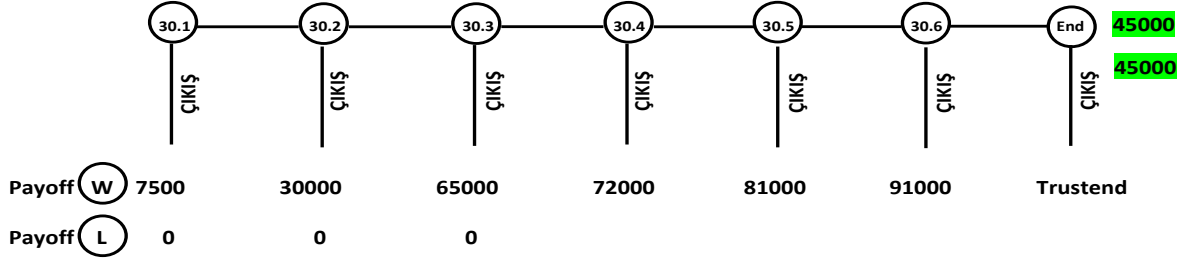
28. Bölüm Düello



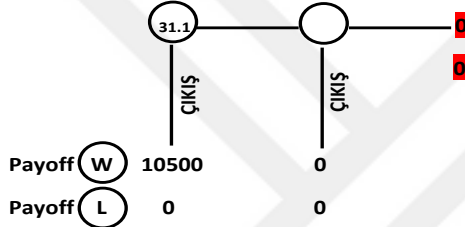
29. Bölüm Düello



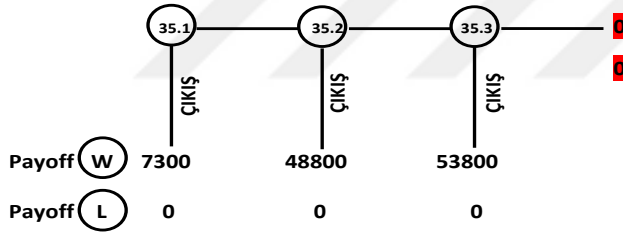
30. Bölüm Düello



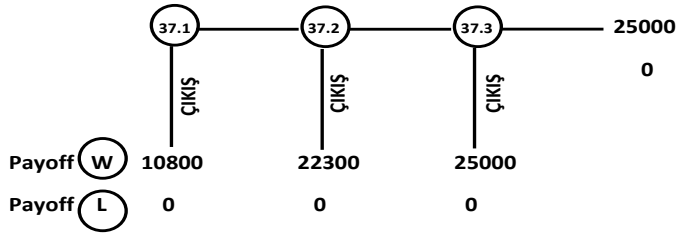
31. Bölüm Düello



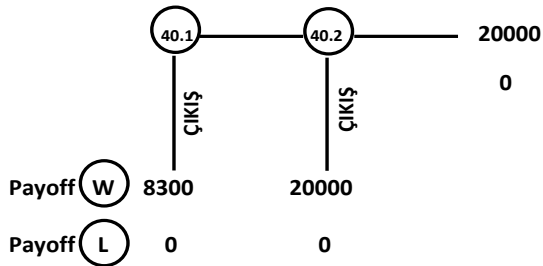
35. Bölüm Düello



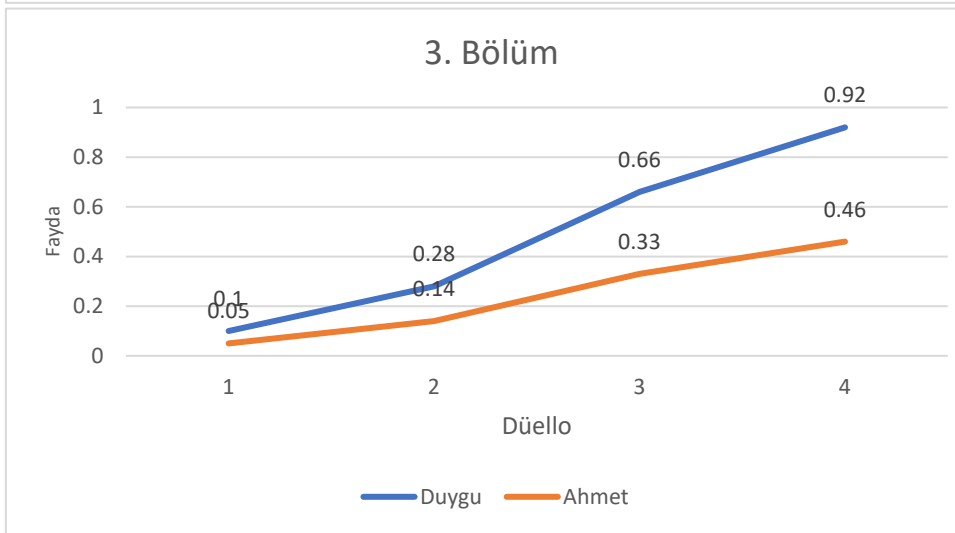
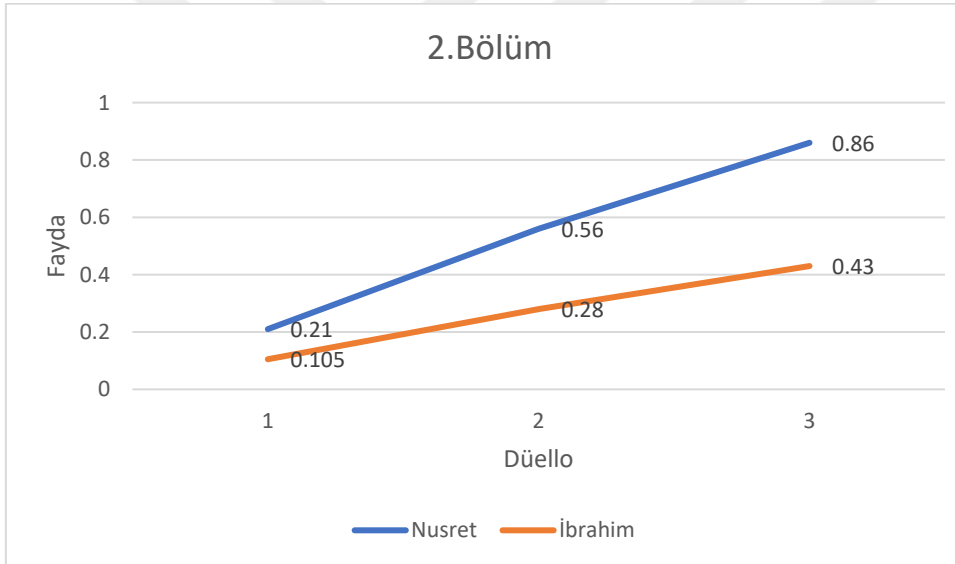
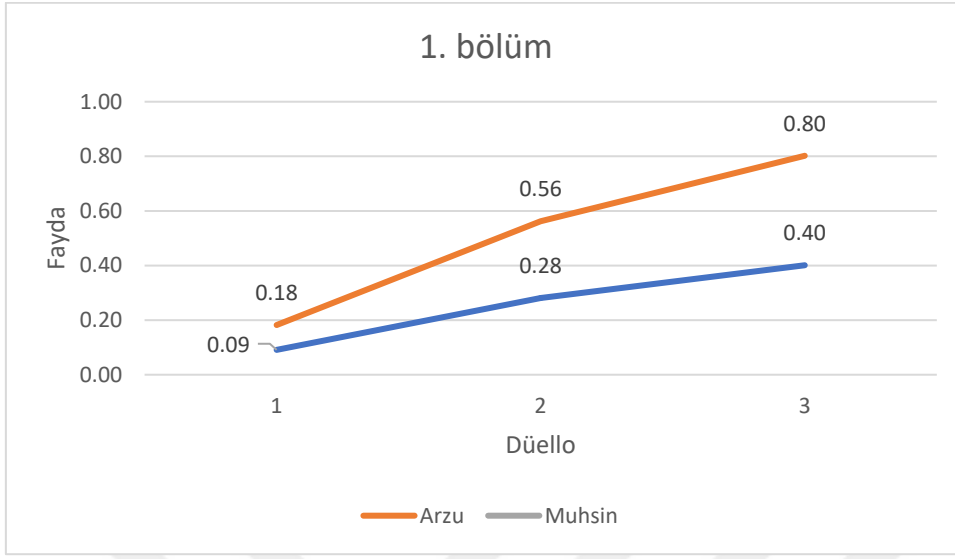
37. Bölüm Düello

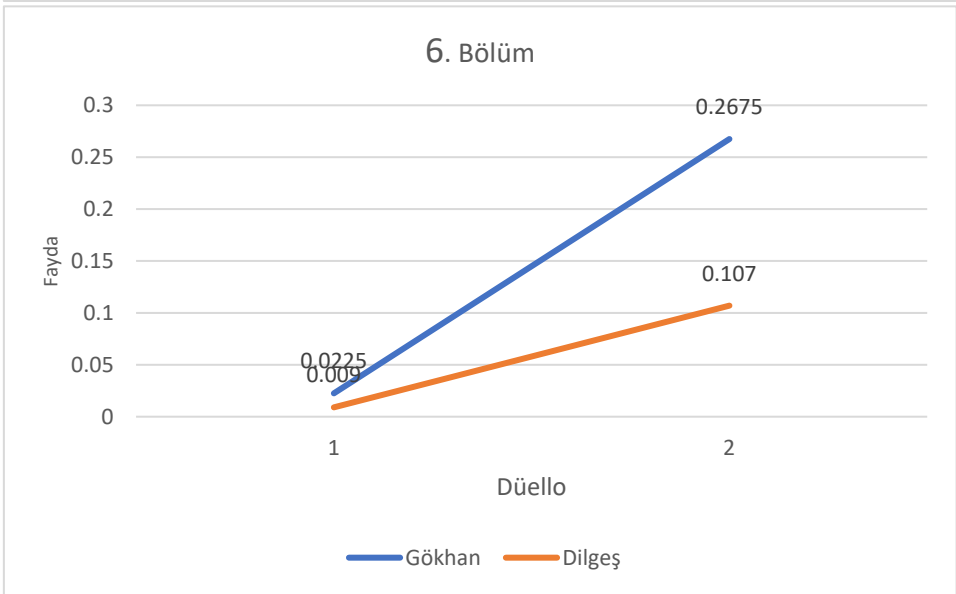
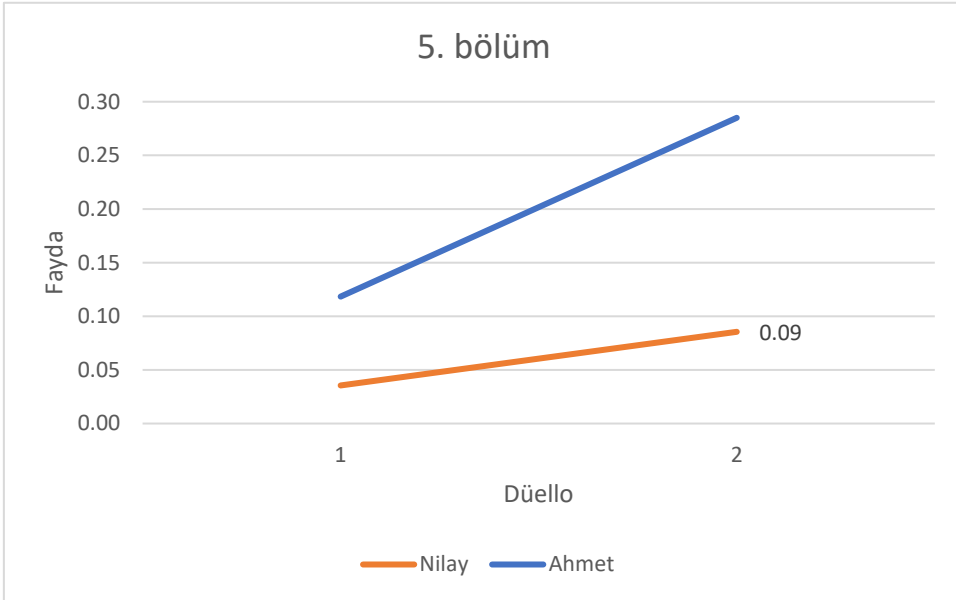
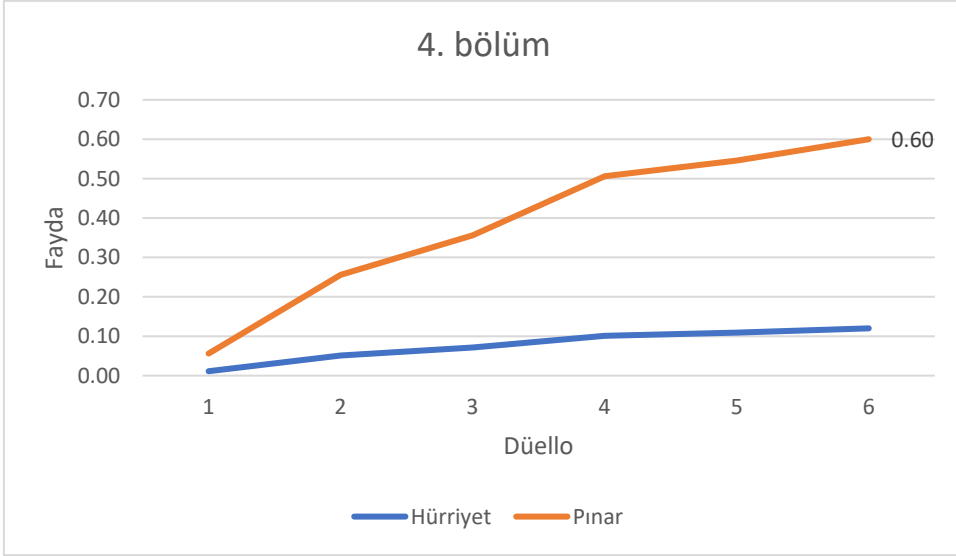


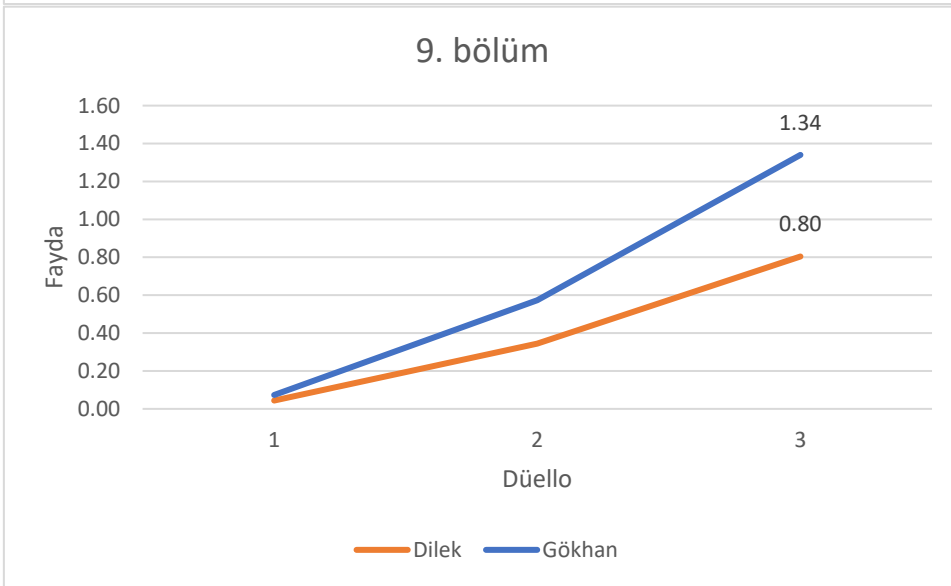
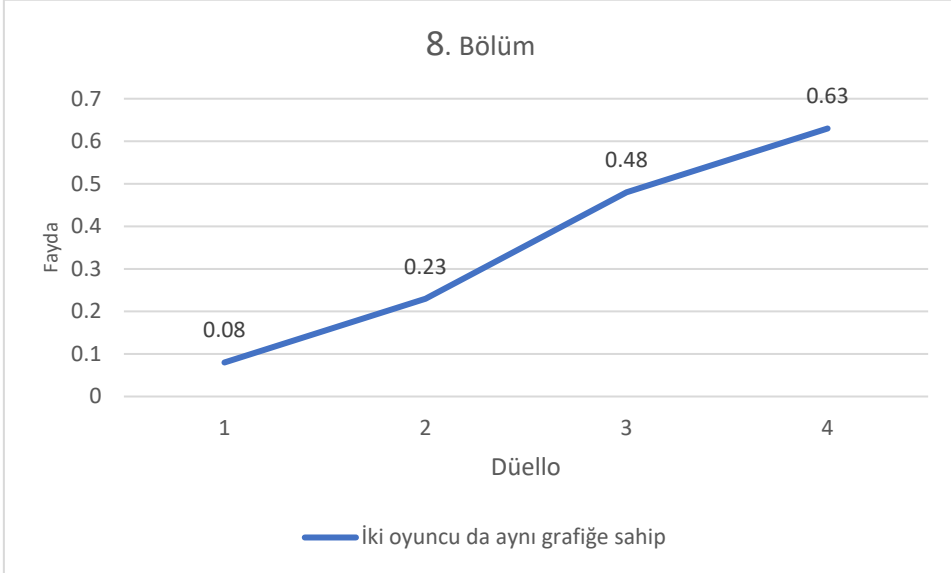
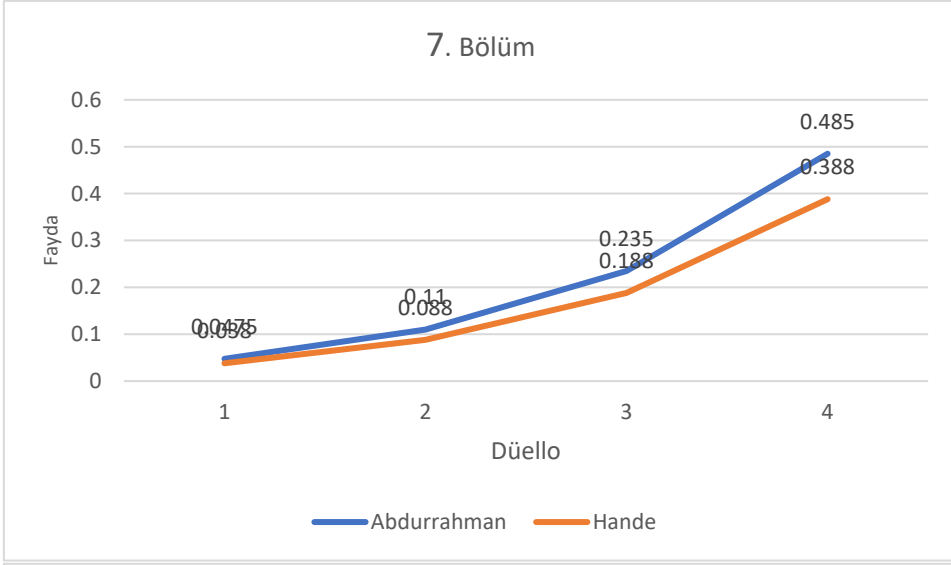
40. Bölüm Düello

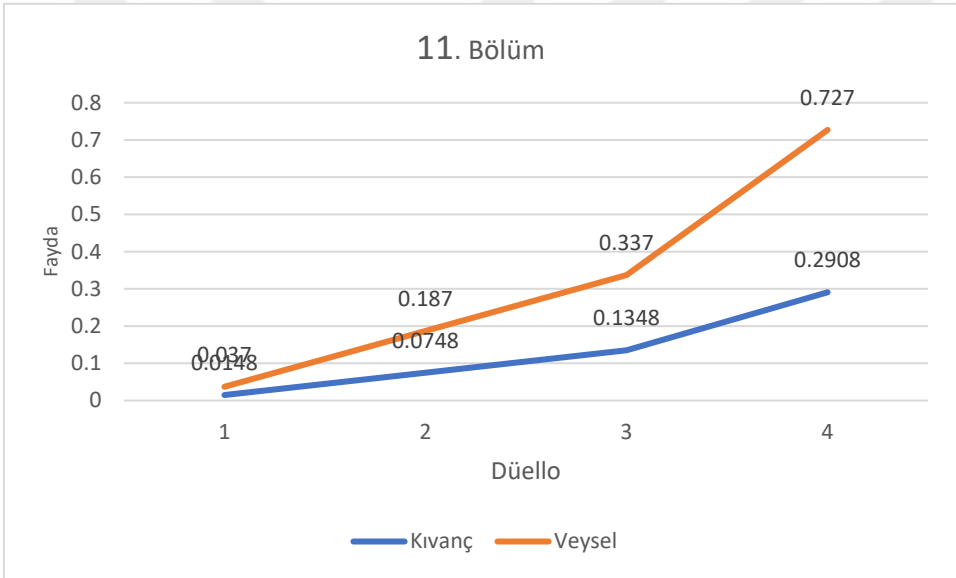
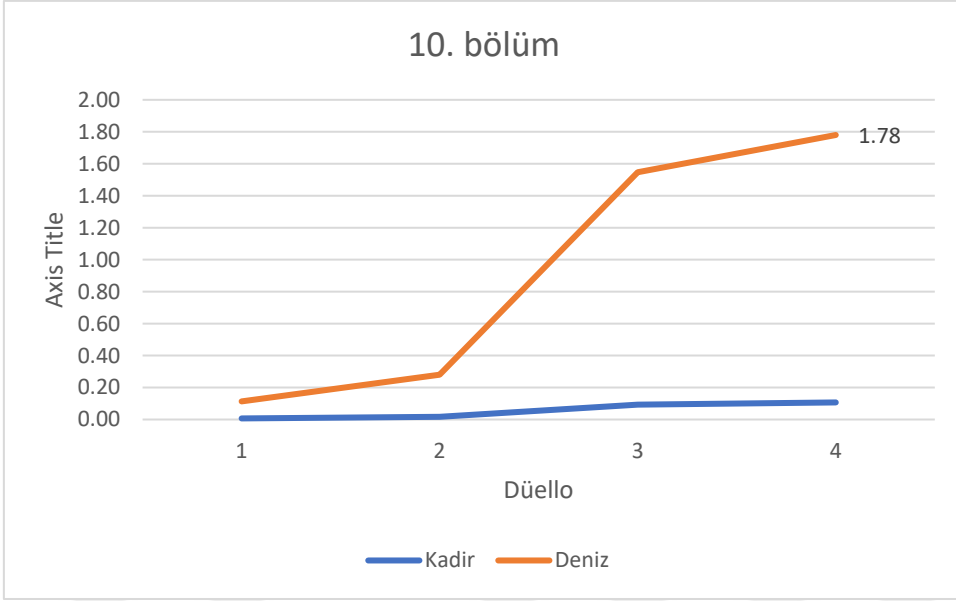


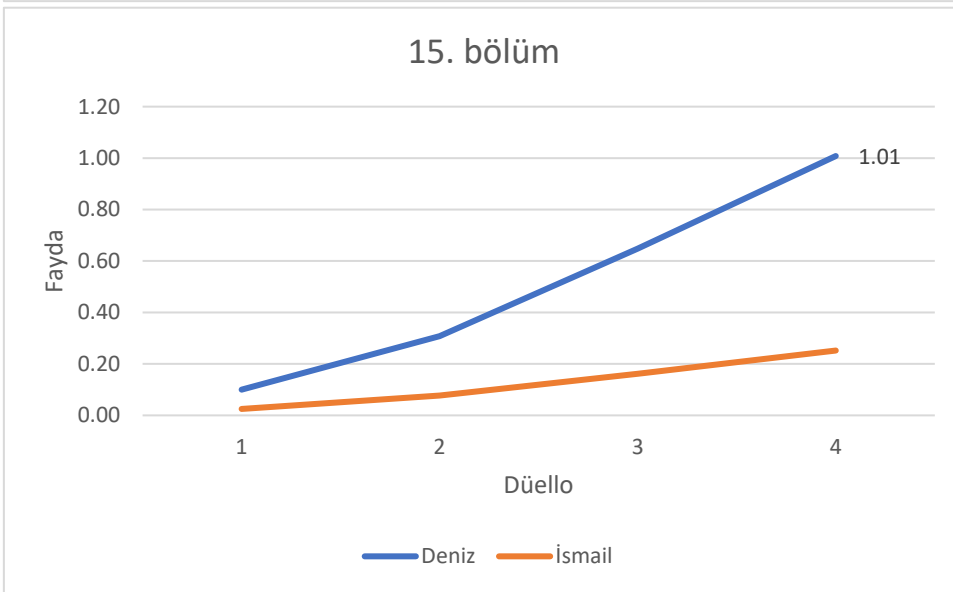
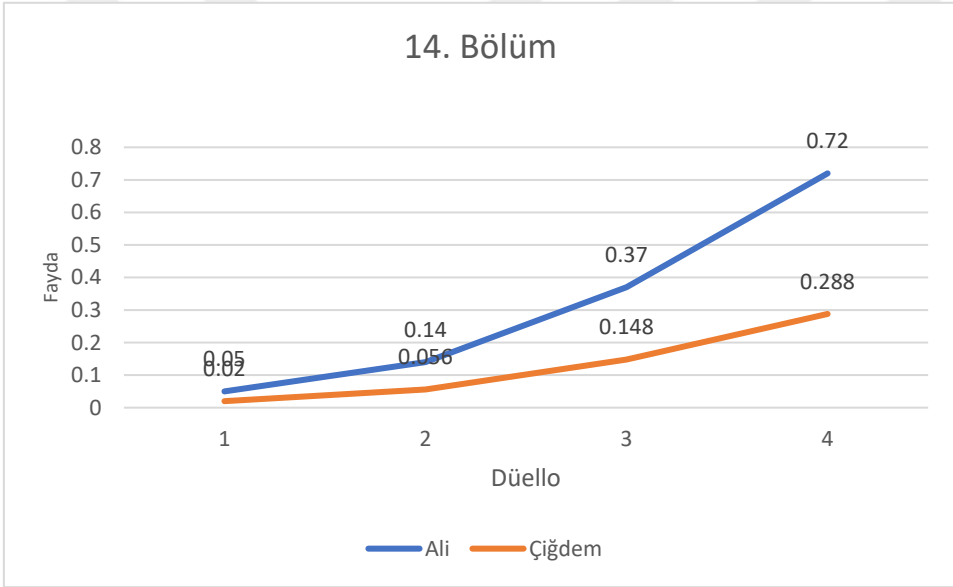
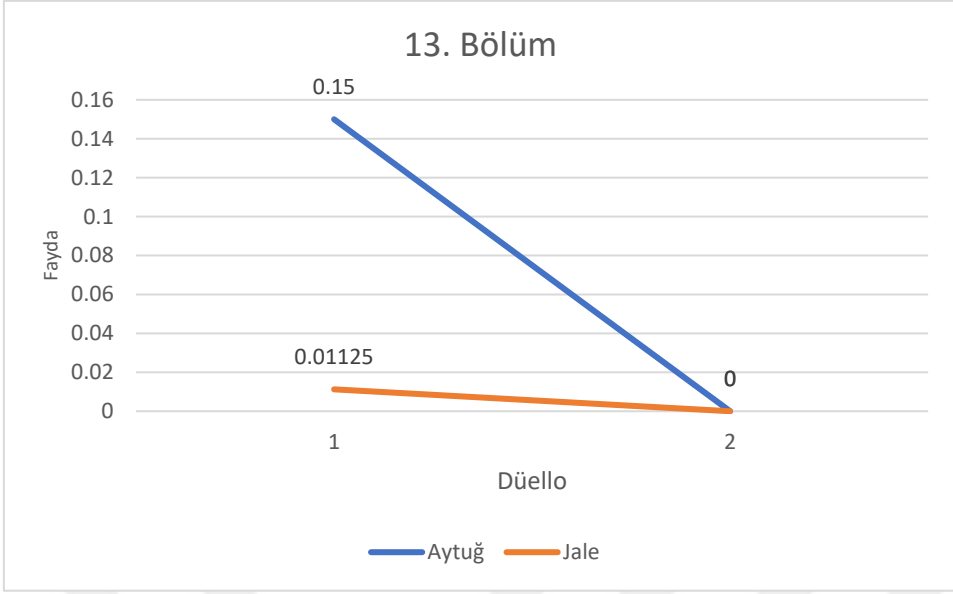
Ek 2: Düello Bazlı Oyuncuların Eşleşme Fayda Grafikleri

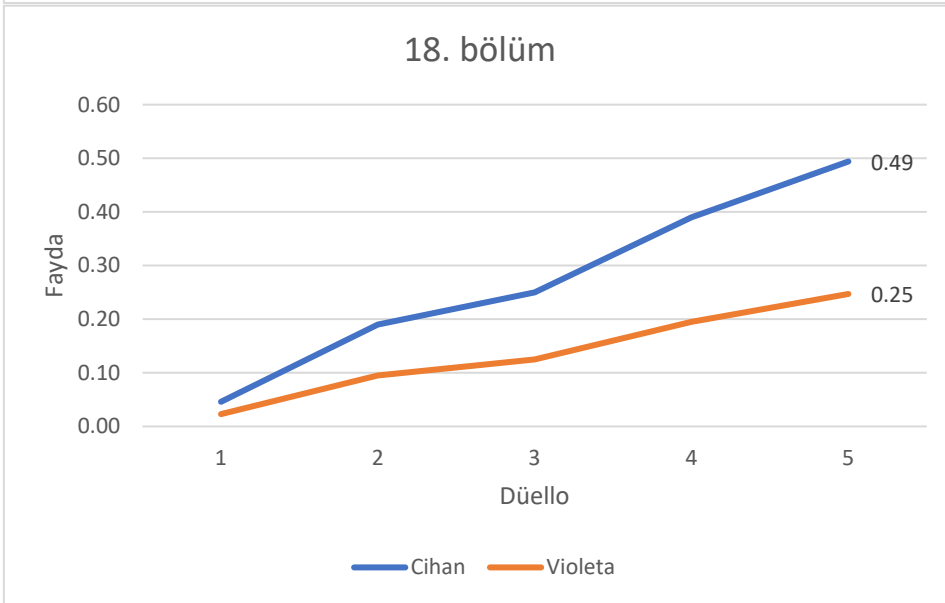
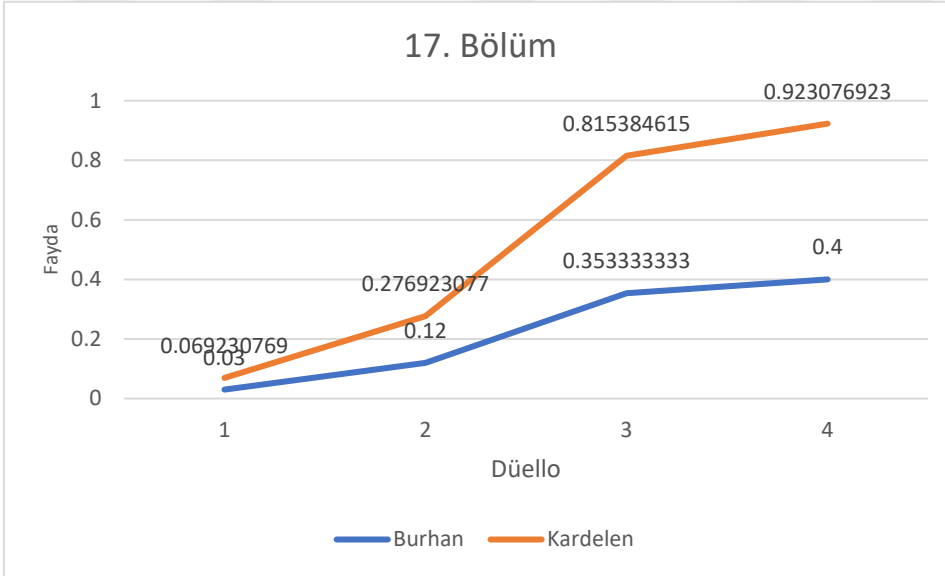


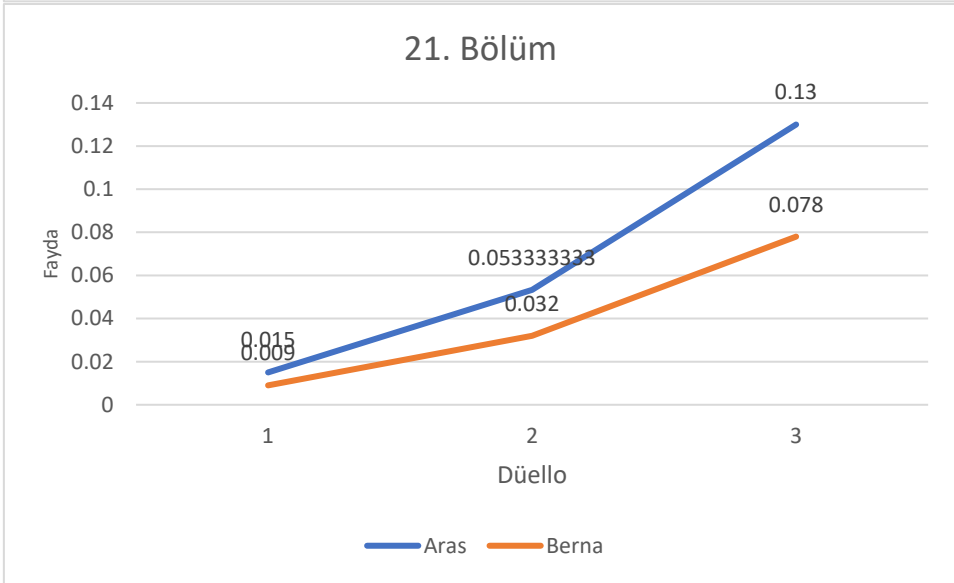
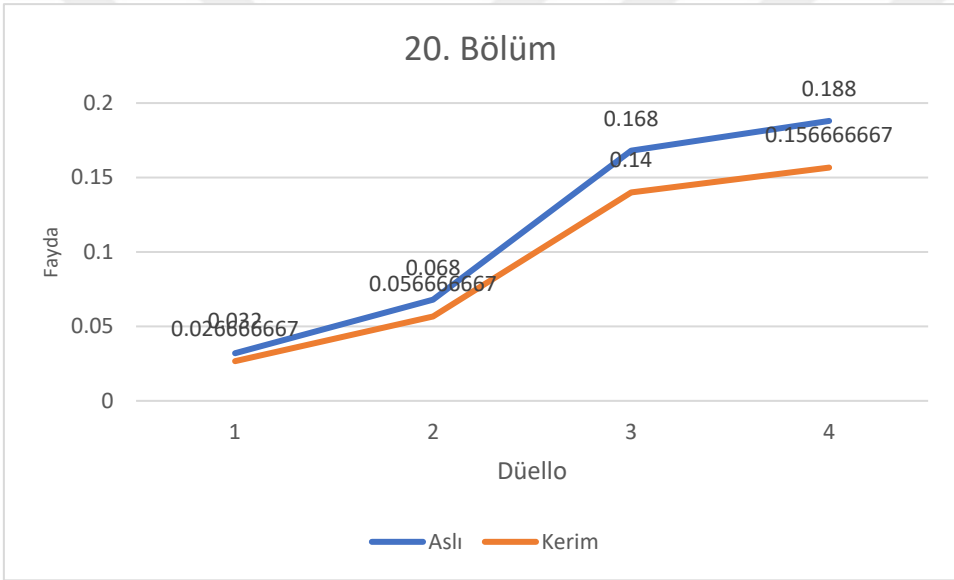
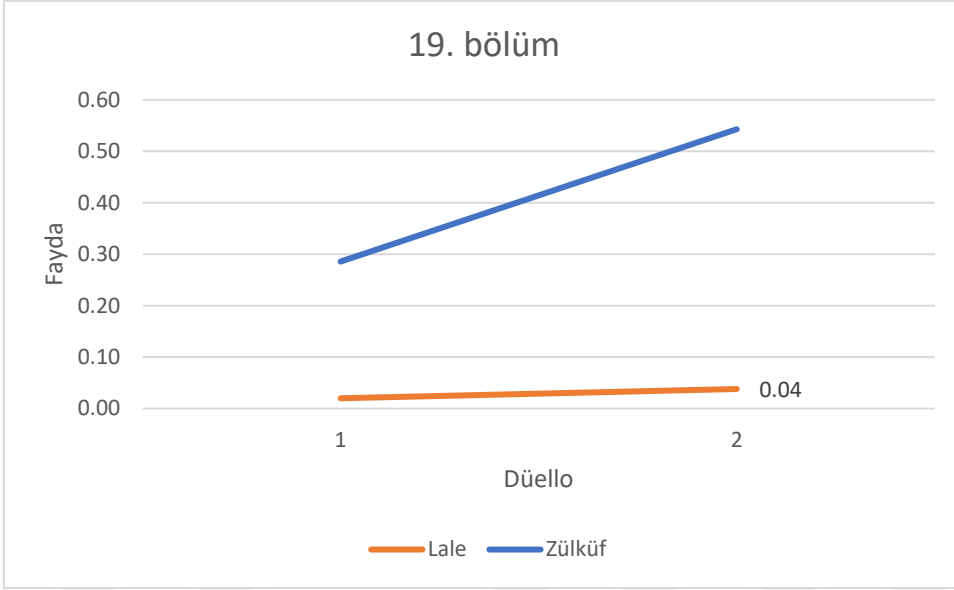


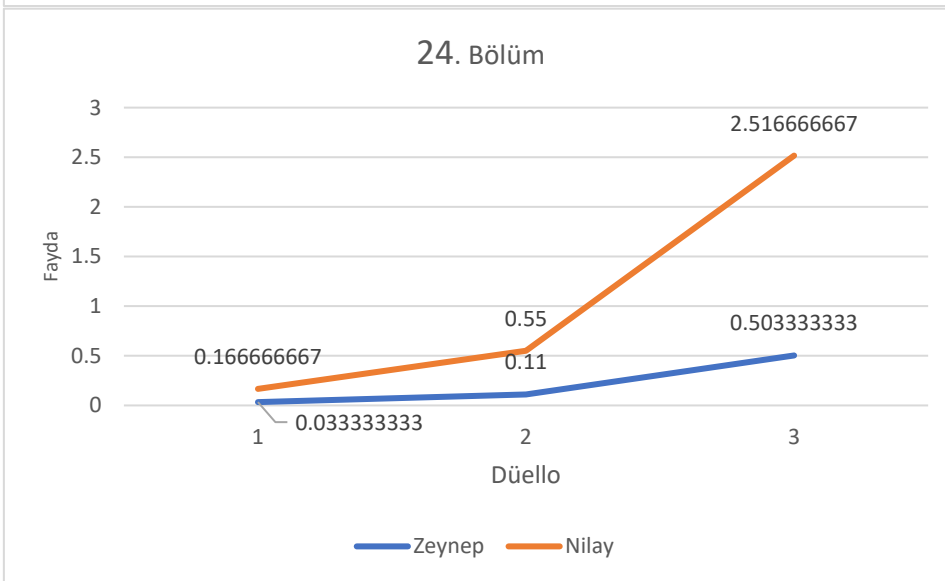
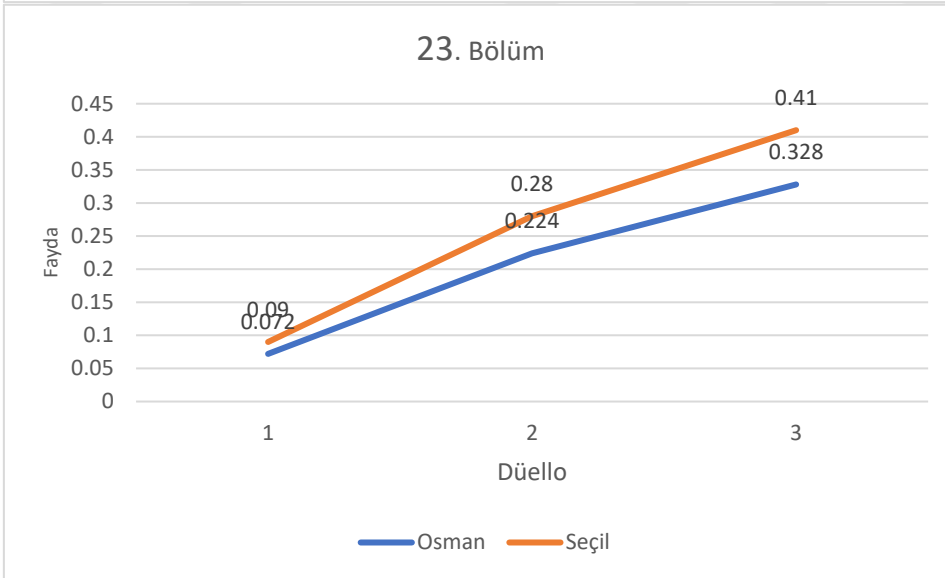
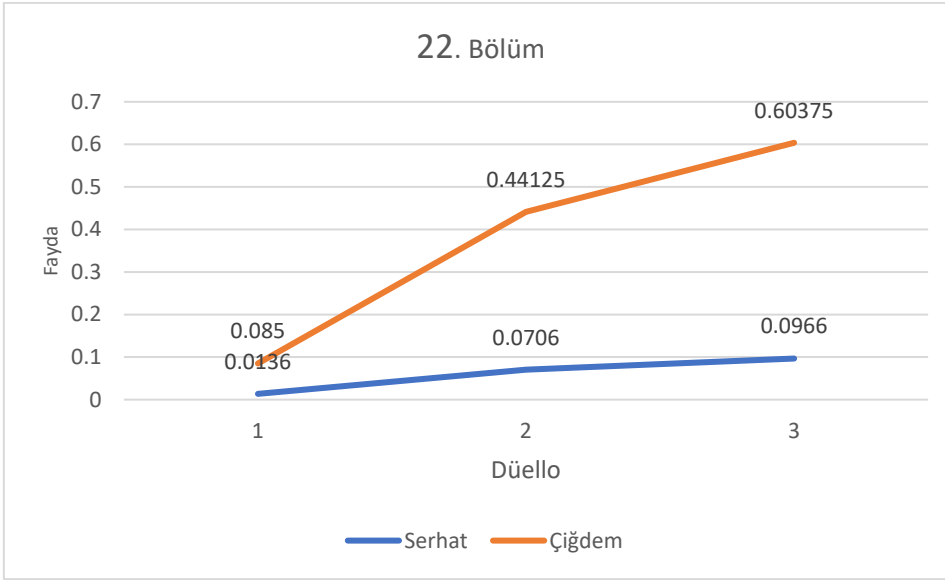


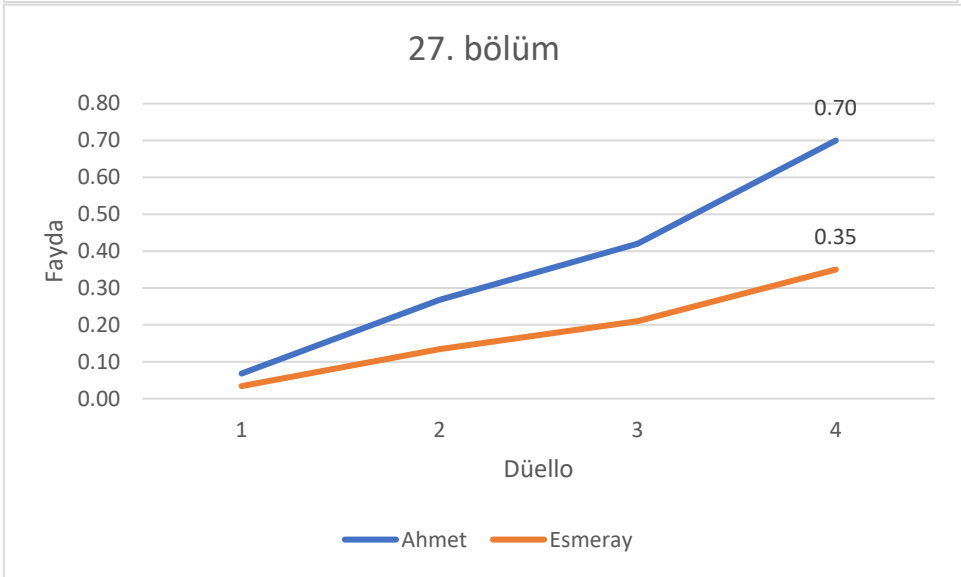
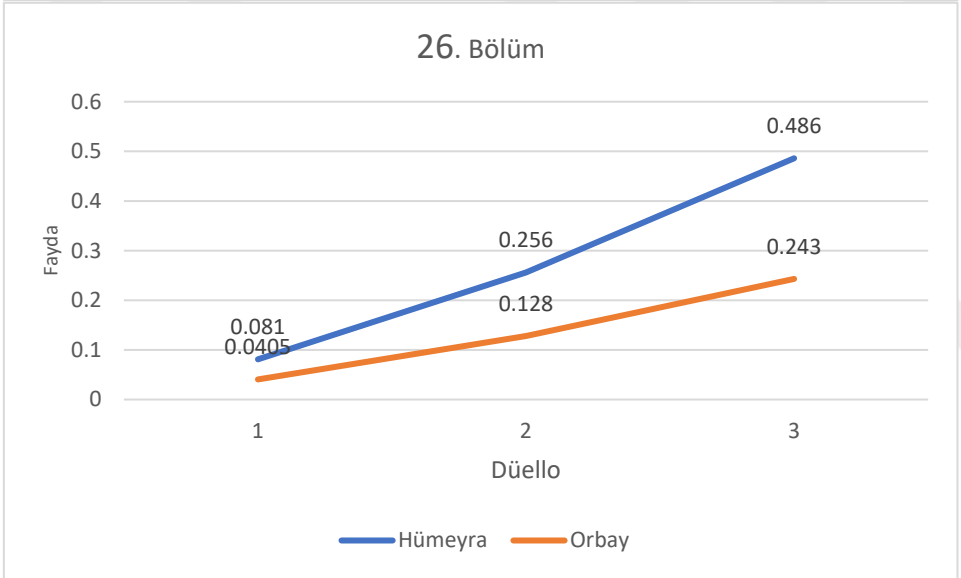
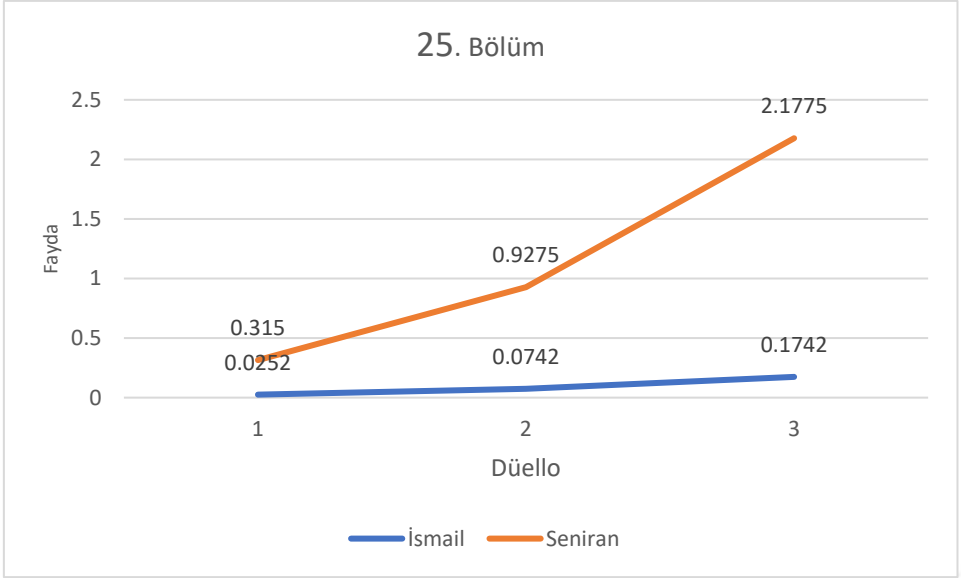


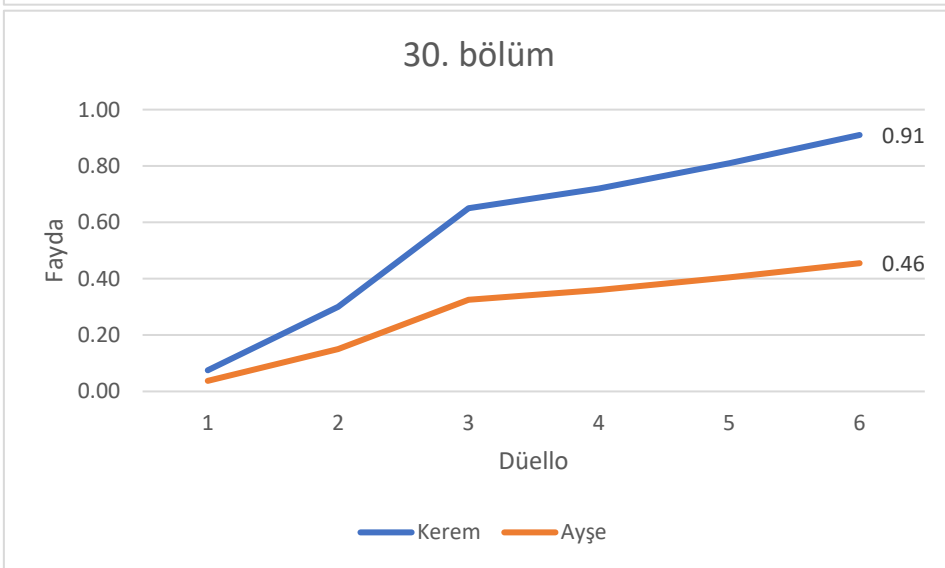
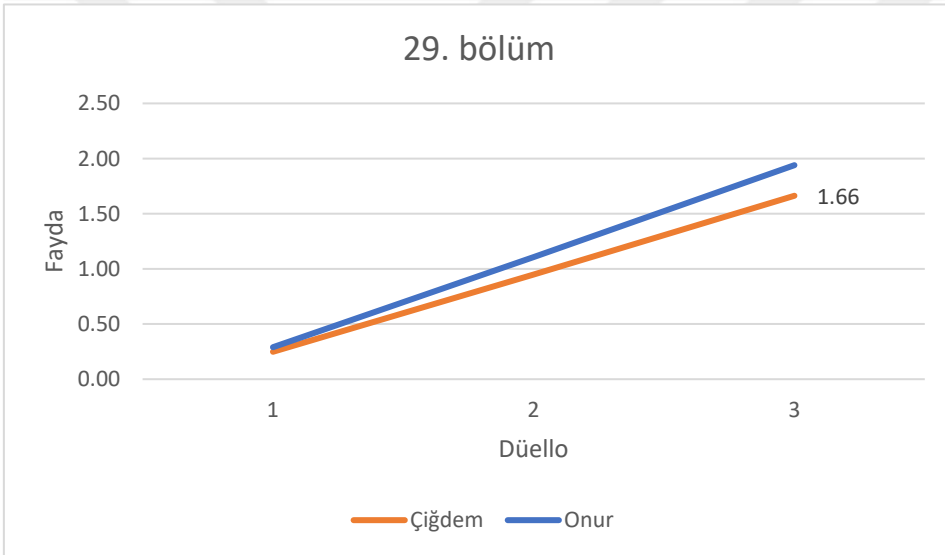
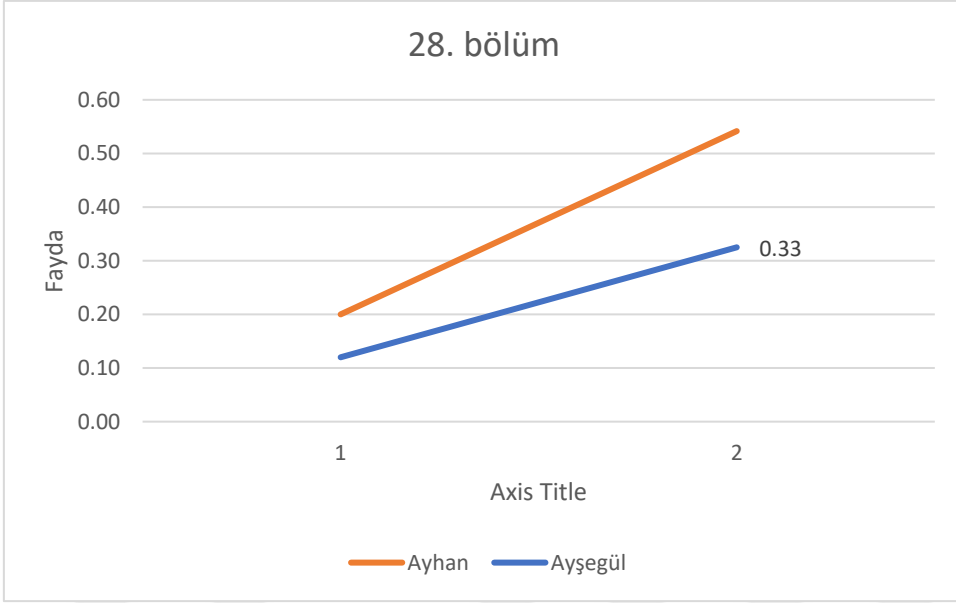


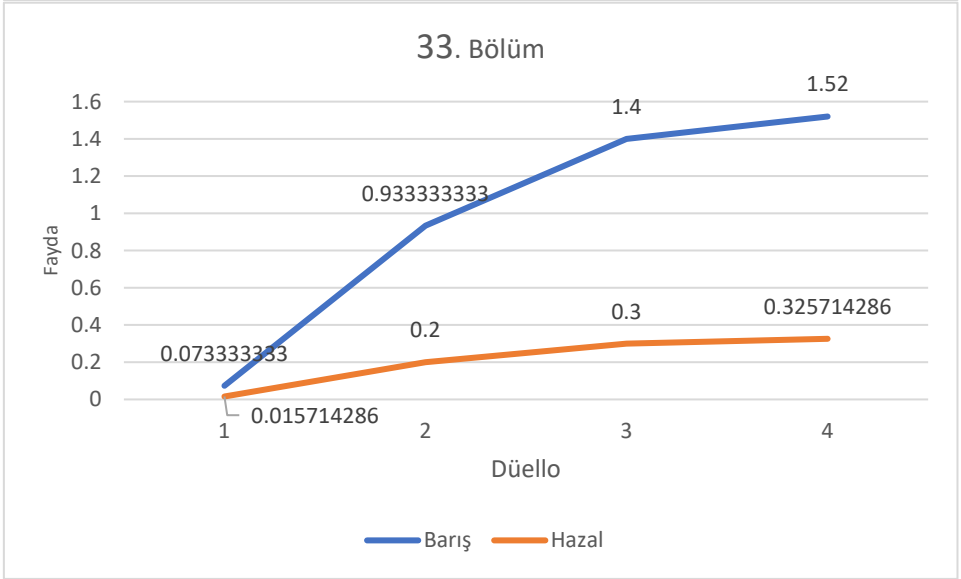
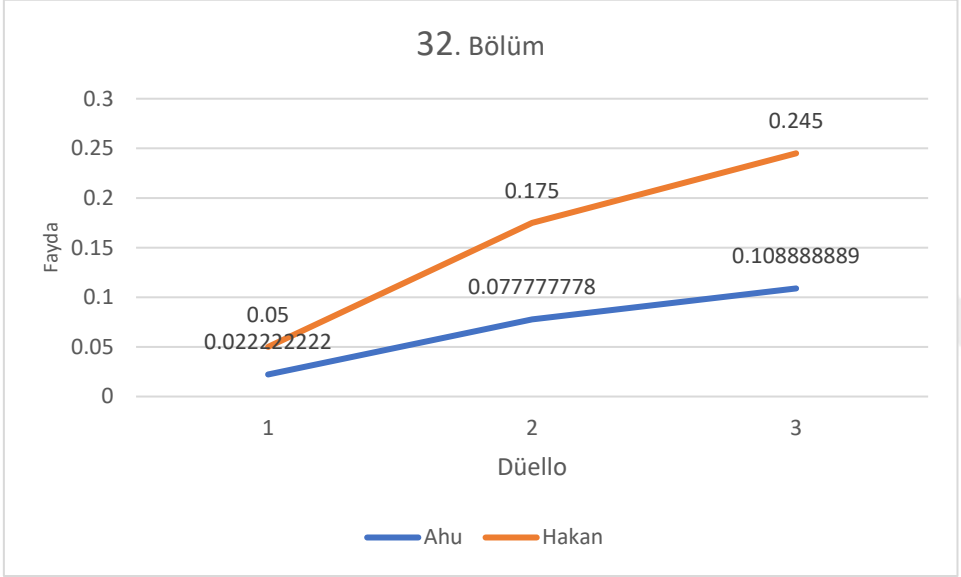
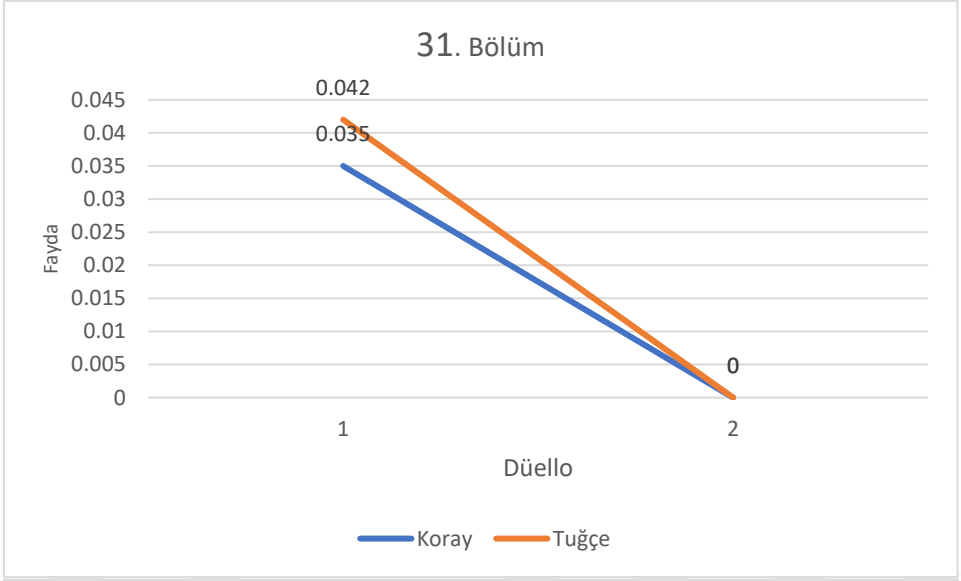


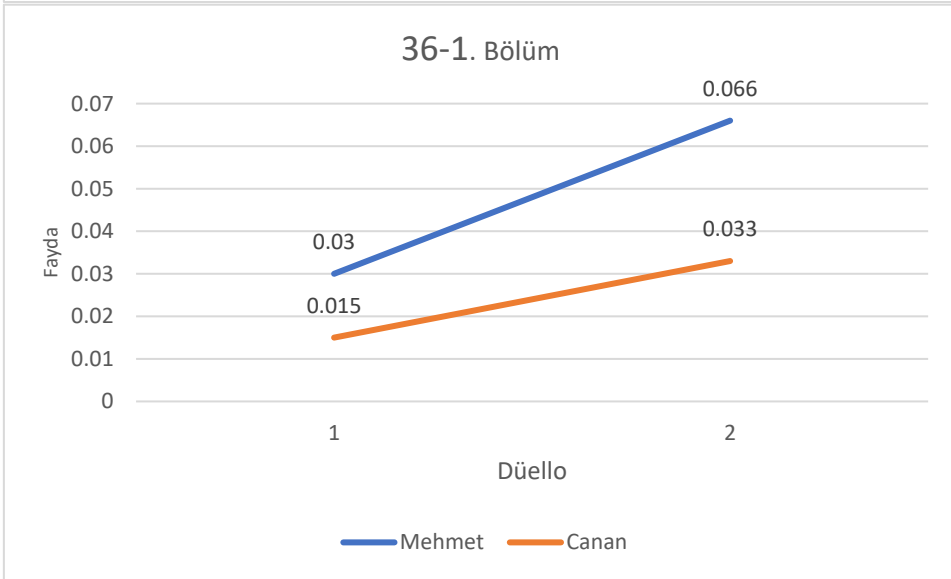
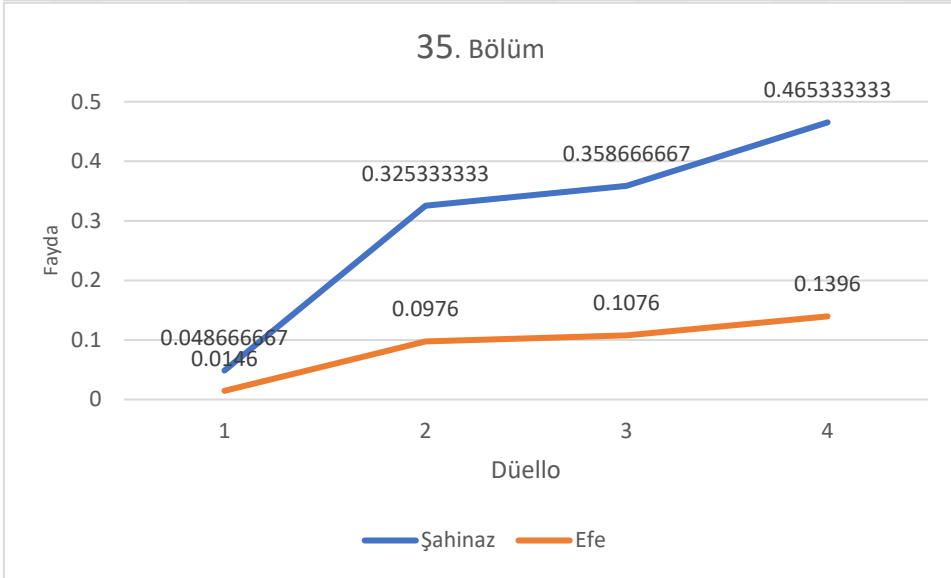
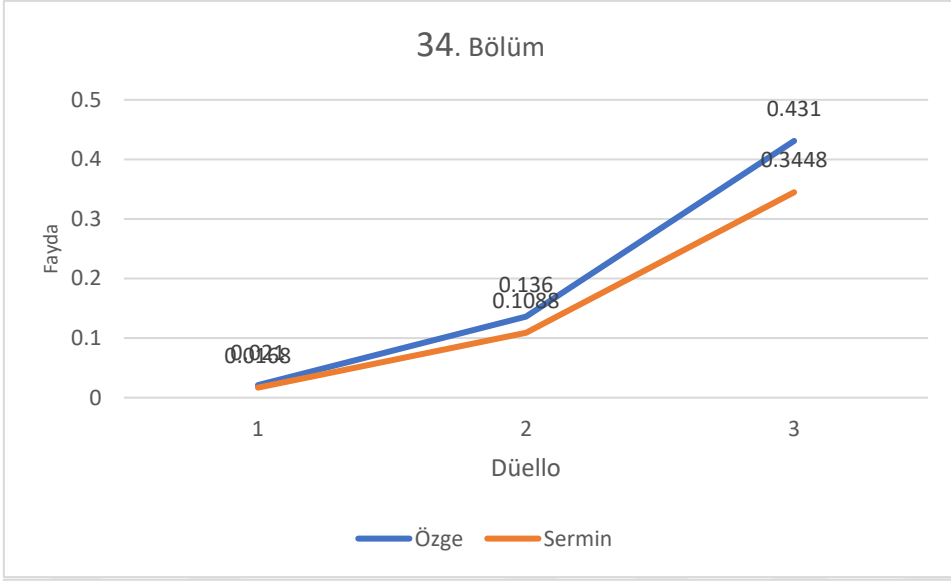


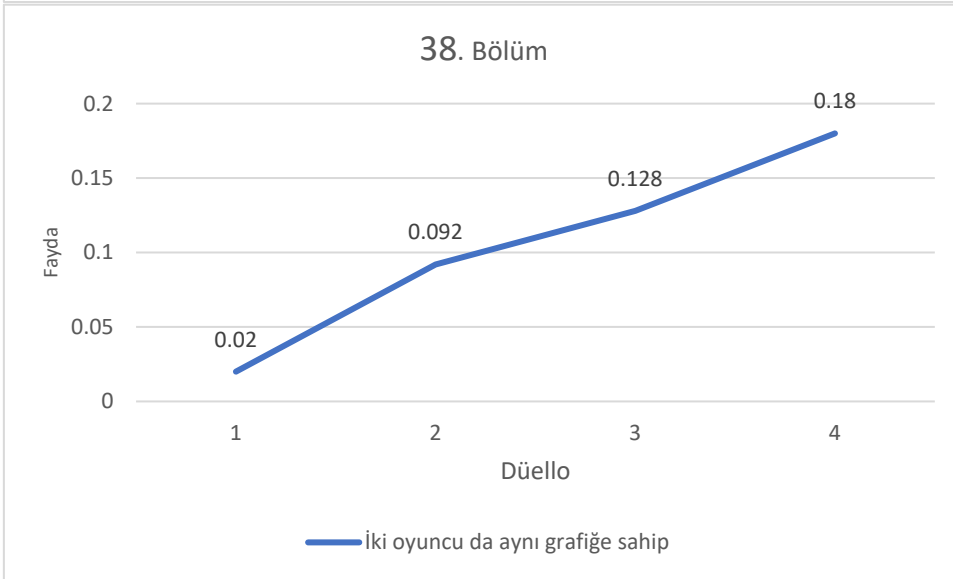
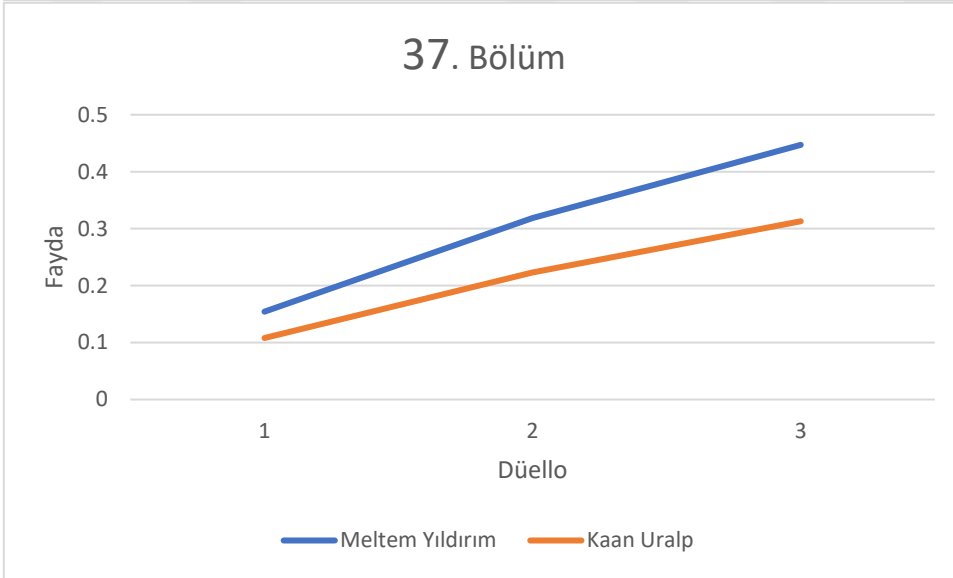
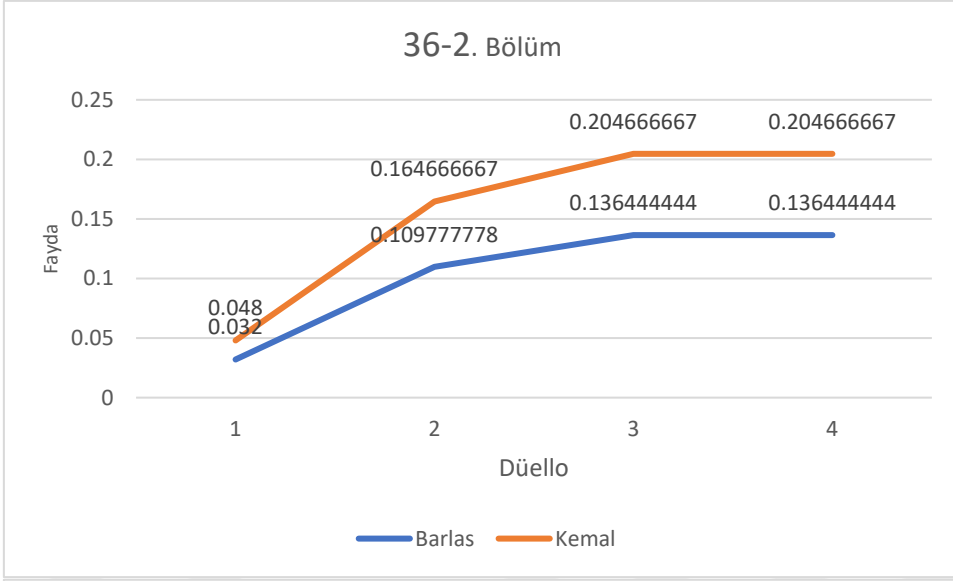


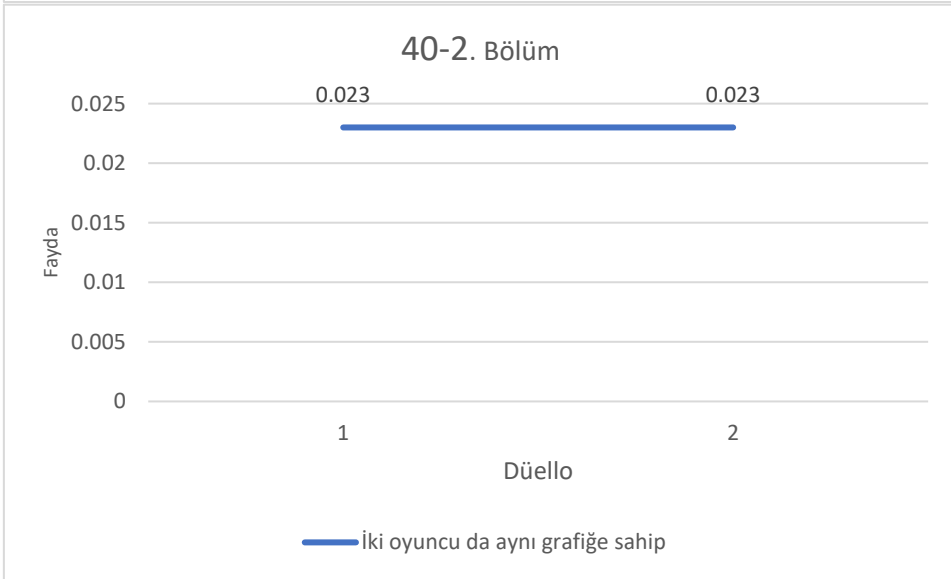
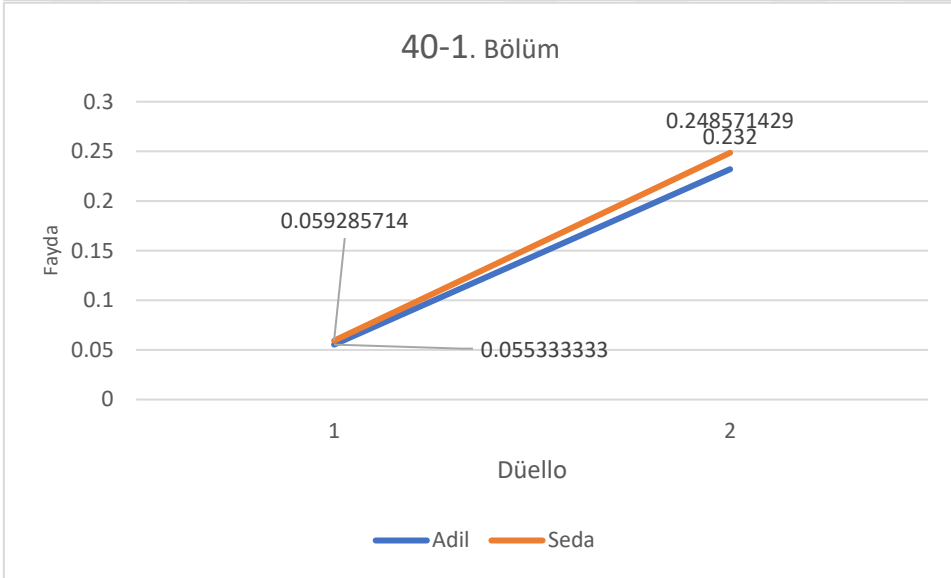
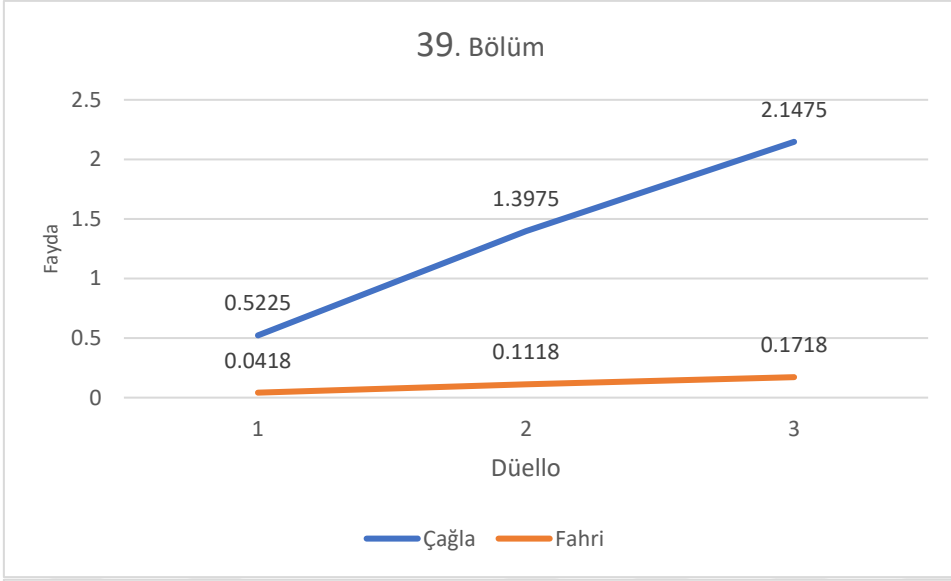












ÖZ GEÇMİŞ

Ad Soyad: Sezgin UYSAL	
Eğitim Bilgileri	
Lisans	
Üniversite	Sakarya Üniversitesi
Fakülte	Siyasal Bilgiler Fakültesi
Bölümü	Çalışma Ekonomisi ve Endüstri İlişkileri
Yüksek Lisans	
Üniversite	Sakarya Üniversitesi
Enstitü Adı	Sosyal Bilimler Enstitüsü
Anabilim Dalı	Çalışma Ekonomisi ve Sosyal Siyaset
Programı	Çalışma Ekonomisi ve Endüstri İlişkileri
Makale ve Bildiriler	
1. Hanedar, A. Ö., Yıldız Hanedar, E., Uysal, S., Yiğit, Y., & Gür Yiğit, F. İ. (2023). To migrate or not to migrate: the effect of institutional reforms on immigration decisions of Ottoman citizens to the US. Journal of Ethnic and Migration Studies, 49(7), 1705-1722. 2. Hanedar, A. Ö., Yiğit, Y., Yiğit, F. İ. G., & Uysal, S. (2022). Amerika Birleşik Devletleri Emek Piyasası ve Osmanlı Göçmenleri: 1910 Amerikan Nüfus Kayıtları Üzerine Bir İnceleme. Göç Dergisi, 9(1), 85-106. 3. Hanedar, A. Ö., & Uysal, S. (2020). Transportation infrastructure and economic growth in a dissolving country:(Ir) relevance of railroads in the ottoman empire. Economic History of Developing Regions, 35(3), 195-215.	