

T.C.

İSTANBUL ÜNİVERSİTESİ

SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ

İKTİSAT ANABİLİM DALI

İKTİSAT TEORİSİ BİLİM DALI

YÜKSEK LİSANS TEZİ

**İKTİSADİ GÜVEN OLGUSU VE KİŞİLİK
TİPLERİ ARASINDAKİ İLİŞKİ ÜZERİNE BİR
İNCELEME: İSTANBUL ÜNİVERSİTESİ
İKTİSAT FAKÜLTESİ ÖRNEĞİ**

HANDE ÇELİKAĞ

2501170321

TEZ DANIŞMANI

PROF. DR. GÜLDEN ÜLGEN

İSTANBUL-2021

ÖZ

İKTİSADİ GÜVEN OLGUSU VE KİŞİLİK TİPLERİ ARASINDAKİ İLİŞKİ ÜZERİNE BİR İNCELEME: İSTANBUL ÜNİVERSİTESİ İKTİSAT FAKÜLTESİ

HANDE ÇELİKAĞ

Bu tez, deneysel yöntemleri kullanan davranışsal iktisadın güven kavramına yaklaşımı bağlamında iktisadi güven olgusu ve kişilik tipleri arasındaki ilişkiyi konu almaktadır. Davranışsal iktisat başta psikoloji olmak üzere birçok farklı disiplinden faydalanarak bireylerin ekonomik tercihlerine dair daha gerçekçi tahminlerde bulunmayı hedeflemektedir. Bu amaçla kullandığı ampirik veriler ve bu ampirik uygulamaların çeşitli uyarlamaları iktisada farklı bir boyut kazandırarak iktisadın araştırma konularının psikoloji alanında genişlemesine sebep olmuştur. Bireylerin kişilikleri yaşamlarındaki birçok konuyu etkilemekte, olaylara yaklaşımları arasında birtakım farklılıklara sebep olmaktadır. Ancak ana akım iktisat literatürü incelendiğinde bireyi tek tipleştiren bir yaklaşımla karşılaşılmaktadır. Davranışsal iktisat ise bireyler arasındaki farklılıkların ekonomik tercihleri nasıl etkilediğini ve daha birçok farklı konuyu incelemektedir. Bu bağlamda bu tezin temel amacı davranışsal iktisadın kullandığı yöntemlerden faydalanarak iktisadi güven olgusunun kişilik tipleri ile arasındaki ilişkiyi ve kişilik tiplerinden ne derecede etkilendiğini incelemektir.

Anahtar Kelimeler: Davranışsal İktisat, Deneysel İktisat, Kişilik Psikolojisi, Güven, Kişilik Tipleri

ABSTRACT

AN EXAMINATION ON THE RELATIONSHIP BETWEEN ECONOMIC TRUST AND PERSONALITY TYPES: THE CASE OF ISTANBUL UNIVERSITY FACULTY OF ECONOMICS

HANDE ÇELİKAĞ

This thesis, deals with the relationship between economic trust and personality types in the context of the approach of behavioral economics to the concept of trust using experimental methods. Behavioral economics aims to make more realistic predictions about the economic preferences of individuals by making use of many different disciplines, especially the psychology. The empirical data used for this purpose and the different adaptations of these empirical applications have brought a completely different dimension to economics, causing the research topics of economics to expand in the field of psychology. The personalities of individuals affect many issues in their lives and cause some differences between their approach to events. However, when the mainstream economics literature is analyzed, an approach that unifies the individual is encountered. On the other hand, behavioral economics, examines how differences between individuals affect economic preferences and many other topics. In this context, the main aim of this thesis is to examine the relationship between economic trust and personality types and understand how these are affected by the personality types.

Keywords: Behavioral Economics, Experimental Economics, Psychology of Personality, Trust, Personality Type

ÖNSÖZ

Ana akım iktisat kuramı, bireyi rasyonel bir varlık olarak kabul eder. Bu varsayıma göre fayda maksimizasyonu bireyin temel amacıdır. Birey, bu amacı gerçekleştirirken tam bilgiye sahiptir ve tutarlıdır. Ancak son yıllarda ana akım iktisat, gerçek dünyadan ve insan davranışlarından uzak olduğu yönünde eleştirilmektedir. İktisatçıların psikoloji biliminin de desteğini alarak ekonomideki insan davranışlarını açıklamak amacıyla geliştirdikleri davranışsal iktisadın ortaya çıkmasıyla birlikte yapılan çalışmalarda; bireysel seçim ve tercihler mercek altına alınmaya başlamıştır. Böylelikle daha verimli politikalar ortaya çıkmaktadır. Literatüre bir katkı sunabilmek için çıkılan bu yolda, ana akım iktisadı gerçekliğe yakınlaştıran iktisadi güven kavramı, tez kapsamında ele alınmış ve hem davranışsal iktisadın hem de kişilik psikolojisinin araçları kullanılarak çok disiplinli bir yapıda incelenmiştir.

Bu tezin hazırlanmasında kıymetli fikir, görüş ve önerileriyle benden yardımını esirgemeyen, değerli danışman hocam Prof. Dr. Gülden Ülgen'e en içten saygı ve teşekkürlerimi sunarım.

Son olarak tüm eğitim-öğretim hayatım boyunca maddi ve manevi desteklerini benden esirgemeyen, bana güvenen başta anneannem Ayşe Ertürk olmak üzere tüm aileme sonsuz sevgi ve şükranlarımı sunarım.

İstanbul, 2021

Hande ÇELİKAĞ

İÇİNDEKİLER

ÖZ.....	ii
ABSTRACT.....	iii
ÖNSÖZ.....	iv
TABLolar LİSTESİ.....	viii
KISALTMALAR LİSTESİ.....	x
GİRİŞ.....	1

BİRİNCİ BÖLÜM

ANA AKIM İKTİSAT VE DAVRANIŞSAL İKTİSADA GENEL BİR BAKIŞ

1.1. Ana Akım İktisat Öğretisi.....	3
1.1.1. Ana Akım İktisat Kavramı.....	3
1.1.2. Ana Akım İktisadın Felsefi Temelleri ve Pozitif Bilimlerle İlişkisi.....	7
1.1.2.1. Ana Akım İktisadın Felsefi Temelleri.....	7
1.1.2.2. İktisadın Temellerinin Fizik ve Biyoloji ile İlişkisi.....	8
1.1.2.3. İktisat ve Matematik İlişkisi.....	11
1.1.3. Ana Akım İktisadın Metodolojisi.....	15
1.1.3.1. Metodolojik Bireycilik.....	15
1.1.3.2. Rasyonellik.....	17
1.1.3.3. Birey ve Toplum Arasındaki İlişki.....	19
1.1.3.4. İktisatta Nesnel Analiz.....	20
1.2. Davranışsal İktisat Kavramı, Zihinsel Arka Planı ve Kullanılan Yöntemler.....	23
1.2.1. Davranışsal İktisat Kavramı.....	23
1.2.2. Davranışsal İktisadın Tarihsel Gelişim Süreci.....	26
1.2.2.1. Klasik İktisadın Psikoloji ile İlişkisi.....	26
1.2.2.2. Neoklasik İktisadın Psikoloji ile İlişkisi.....	29

1.2.2.2.1. Erken Dönem Neoklasik İktisadın Psikolojiye Yaklaşımı.....	29
1.2.2.2.2. Savaş Sonrası Neoklasik İktisadın Psikolojiye Yaklaşımı.....	31
1.2.2.3. Davranışsal İktisadın Doğuşu: Öncü Davranışsal İktisatçılar.....	34
1.2.2.4. Yeni Dönem Davranışsal İktisatçılar.....	37
1.2.3. Davranışsal İktisatta Kullanılan Yöntemler.....	39
1.2.3.1. Anket Yöntemi.....	40
1.2.3.2. Deneysel Yöntemler: Diktatör ve Ültimat Oyunu.....	40

İKİNCİ BÖLÜM

İKTİSADİ GÜVEN OLGUSU VE KİŞİLİK KAVRAMI

2.1. Güven Kavramı.....	43
2.1.1. Tanımı.....	43
2.1.2. Güven Kavramının Özellikleri.....	45
2.1.3. Güven Kavramının İktisattaki Yeri ve Önemi.....	47
2.1.3.1. Mikro İktisat Açısından Güven Kavramının Önemi.....	47
2.1.3.2. Makro İktisadi Açından Güven Kavramının Önemi.....	51
2.1.4. Güvenin Ölçülmesi.....	52
2.1.4.1. Anket Yöntemi.....	53
2.1.4.2. Deneysel Yöntemler.....	54
2.2. Kişilik Kavramı.....	55
2.2.1. Tanımı.....	56
2.2.2. Kişilik Kavramının Özellikleri.....	58
2.2.3. Kişiliği Oluşturan Faktörler.....	59
2.2.3.1. Biyolojik Faktörler (Kalıtım).....	59
2.2.3.2. Kültürel Faktörler.....	61
2.2.3.3. Ailesel Faktörler.....	62
2.2.3.4. Çevresel Faktörler.....	63

2.2.3.5.	Diğer Faktörler.....	64
2.2.4.	Kişiliğin Ölçülmesi.....	64
2.3.	Ayırıcı Özellik Yaklaşımı Kapsamında Beş Faktörlü Kişilik Kuramı.....	66
2.3.1.	Ayırıcı Özellik Yaklaşımına Göre Kişilik.....	66
2.3.2.	Önemli Ayırıcı Özellik Kuramcıları.....	67
2.3.2.1.	Gordon Allport.....	67
2.3.2.2.	Henry Murray.....	69
2.3.2.3.	Raymond Cattell.....	70
2.3.3.	Beş Faktörlü Kişilik Kuramı.....	71
2.3.3.1.	Dışadönüklük-İçedönüklük.....	74
2.3.3.2.	Uyumluluk-Uyumsuzluk.....	76
2.3.3.3.	Yüksek Sorumluluk-Düşük Sorumluluk.....	77
2.3.3.4.	Nevrotizm-Duygusal Denge.....	77
2.3.3.5.	Gelişime Açıklık.....	79
2.4.	Ekonomik Tercihler ve Kişilik Arasındaki İlişkiye Dair Literatür.....	80

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

İKTİSADİ GÜVEN OLGUSU VE KİŞİLİK TİPLERİ ARASINDAKİ İLİŞKİ ÜZERİNE BİR UYGULAMA

3.1.	Araştırmanın Amacı ve Kapsamı.....	89
3.2.	Yöntem.....	90
3.3.	Analiz Sonuçları.....	91
3.3.1.	Betimsel İstatistikler.....	91
3.3.2.	Korelasyon Analizleri.....	92
3.3.3.	Kruskal-Wallis ve Dunn Testleri.....	103
	SONUÇ.....	118
	KAYNAKÇA.....	120
	EKLER.....	142

TABLÖLAR LİSTESİ

Tablo 2. 1. İkiz Araştırmalarının Korelasyonu	60
Tablo 2. 2. Beş Faktörlü Kişilik Modeline Dair Açıklayıcılar	74
Tablo 2. 3. Ekonomik Tercihler ve Kişilik Arasındaki İlişkiye Dair Literatür.....	83
Tablo 3.1. Cinsiyet Dağılımı.....	92
Tablo 3.2. Gelir Dağılımı.....	92
Tablo 3.3. İktisadi Güven ve Karşılıklılık Davranışları Arasındaki İlişki Katsayıları.....	93
Tablo 3.4. İktisadi Güven Davranışı ve Aylık Gelir Arasındaki İlişki Katsayısı.....	94
Tablo 3.5. Karşılıklılık Davranışları ile Gelir ve Hayattan Tatmin Olma Arasındaki İlişki Katsayıları	95
Tablo 3.6. İktisadi Güven Davranışı ile İşe Verilen Önem Arasındaki İlişki Katsayısı.....	96
Tablo 3.7. Karşılıklılık Davranışları ile Dini İnanca Verilen Önem Arasındaki İlişki Katsayıları.....	96
Tablo 3.8. Karşılıklılık Davranışları ile Mutluluk Arasındaki İlişki Katsayıları.....	97
Tablo 3.9. İktisadi Güven ve Karşılıklılık Davranışları ile İnsanların Güvenilir Bulunma Durumu Arasındaki İlişki Katsayıları.....	98
Tablo 3.10. İktisadi Güven ve Karşılıklılık Davranışları ile Çevredeki İnsanlara Duyulan Güven Arasındaki İlişki Katsayıları.....	100
Tablo 3.11. İktisadi Güven ve Karşılıklılık Davranışları ile Kurumlara Duyulan Güven Arasındaki İlişki Katsayıları.....	101
Tablo 3.12. İktisadi Güven ve Karşılıklılık Davranışları ile Uyumluluk Kişilik Alt Ölçeği Arasındaki İlişki Katsayıları.....	102

Tablo 3.13. İktisadi Güven Davranışı ve Dışa Dönüklük Kişilik Alt Ölçeği Arasındaki İlişki	103
Tablo 3.14. İktisadi Güven Davranışı ve Sorumluluk Kişilik Alt Ölçeği Arasındaki İlişki.....	104
Tablo 3.15. İktisadi Güven Davranışı ve Duygusal Denge Kişilik Alt Ölçeği Arasındaki İlişki.....	105
Tablo 3.16. İktisadi Güven Davranışı ve Gelişime Açıklık Kişilik Alt Ölçeği Arasındaki İlişki.....	105
Tablo 3.17. İktisadi Güven Davranışı ve Uyumluluk Kişilik Alt Ölçeği Arasındaki İlişki.....	106
Tablo 3.18. Karşılıklılık-1 ve Dışa Dönüklük Kişilik Alt Ölçeği Arasındaki İlişki.....	107
Tablo 3.19. Karşılıklılık-1 ve Sorumluluk Kişilik Alt Ölçeği Arasındaki İlişki....	108
Tablo 3.20. Karşılıklılık-1 ve Duygusal Denge Kişilik Alt Ölçeği Arasındaki İlişki.....	109
Tablo 3.21. Karşılıklılık-1 ve Gelişime Açıklık Kişilik Alt Ölçeği Arasındaki İlişki.....	109
Tablo 3.22. Karşılıklılık-1 ve Uyumluluk Kişilik Alt Ölçeği Arasındaki İlişki....	110
Tablo 3.23. Karşılıklılık-2 ve Dışa Dönüklük Kişilik Alt Ölçeği Arasındaki İlişki.....	111
Tablo 3.24. Karşılıklılık-2 ve Sorumluluk Kişilik Alt Ölçeği Arasındaki İlişki....	113
Tablo 3.25. Karşılıklılık-2 ve Duygusal Denge Kişilik Alt Ölçeği Arasındaki İlişki.....	113
Tablo 3.26. Karşılıklılık-2 ve Gelişime Açıklık Kişilik Alt Ölçeği Arasındaki İlişki.	114
Tablo 3.27. Karşılıklılık-2 ve Uyumluluk Kişilik Alt Ölçeği Arasındaki İlişki.....	115

KISALTMALAR LİSTESİ

BART	: Balon Analog Risk Görevi
ÇY	: Çift Yumurta
EVS	: Avrupa Değerler Araştırması
FED	: Merkez Bankaları Sistemi
IMF	: Uluslararası Para Fonu
SSCB	: Sovyet Sosyalist Cumhuriyetler Birliği
TY	: Tek Yumurta
WVS	: Dünya Değerler Araştırması

GİRİŞ

Güven, bireyler arasındaki ilişkinin kalitesini belirleyen önemli bir faktördür. Her ne kadar daha çok sosyolojik bir olgu olarak ele alınmış olsa dahi son yıllarda güven kavramının iktisat biliminde de önemli bir role sahip olduğu görülmüştür. Güven, dürüstlük, karşılıklılık gibi kavramlar iktisatçılar açısından “dışsal” olgular olarak kabul edilseler dahi bu tür değerlerin ekonomik sistemin verimini artırma potansiyeli yadsınamaz bir gerçektir. Son 20 yılda davranışsal iktisadın literatürde kendine daha fazla yer bulmasıyla birlikte bu tarz sübjektif konularda iktisat bilimi tarafından daha çok incelenmeye başlanmıştır.

Güven olgusu nasıl ki mikro ve makro ölçekte toplumu etkileme gücüne sahipse aynı şekilde mikro ve makro birçok faktörden de etkilenmektedir. Davranışsal iktisat kullandığı çeşitli deneysel yöntemlerle iktisadi güven olgusunu farklı boyutlarıyla incelemektedir. Bireyler olmadan güven olgusundan bahsedilemeyecektir. Birey kavramını mercek altına aldığımızda akla gelen unsurlardan biri de şüphesiz ki kişiliktir. Bu bağlamda literatür incelendiğinde bireylerin ekonomik tercihlerinde kişilik tiplerinin etkisine dair yapılan araştırmaların giderek ağırlık kazandığı görülmektedir.

Çalışmanın ilk bölümünde ana akım iktisat ve davranışsal iktisat akımları karşılaştırılmıştır. Öncelikle ana akım iktisat kavramından bu kavramın oturtulduğu felsefi zeminden, fizik ve matematik ile ilişkisi ve kullandığı yöntemlerden bahsedilmiştir. Daha sonra davranışsal iktisat kavramı açıklanmış, davranışsal iktisadın tarihsel gelişim süreci ele alınmış son olarak ise bu akımın ana akım iktisattan farklı olarak kullandığı yöntemler anlatılmıştır.

İkinci bölümde ise öncelikle güven kavramı ve özellikleri açıklanarak güvenin iktisat açısından öneminden bahsedilmiştir. Daha sonra davranışsal iktisat bağlamında güveni ölçmek için kullanılan yöntemlere kısaca değinilmiştir. Bu bölümde bahsedilen bir diğer kavram ise kişiliktir. Bu kapsamda “kişilik nedir? kişiliği etkileyen faktörler nelerdir? kişiliğin ölçülmesinde kullanılan yöntemler nelerdir?” gibi sorulara cevap verilmiştir.

Çalışmanın uygulama aşamasında kişiliği ölçmek için beş faktörlü kişilik ölçeğinin kullanılması nedeniyle bu bölümde beş faktörlü kişilik kuramından da detaylı olarak bahsedilmiştir. Bu bölümün sonunda ise ekonomik tercihler ve kişilik arasındaki ilişkiye dair mevcut literatüre değinilmiştir.

Çalışmanın esas amacı iktisadi güven davranışı ile kişilik tipleri arasındaki bağlantıyı ve etkileşimi araştırmaktır. Çalışmanın üçüncü bölümü bu amacı gerçekleştirmek için güven oyununun kullanıldığı uygulama bölümünden oluşmaktadır. Uygulama kısmında güven oyunu oynatılması durumunda maliyet yüksek olacağı için güven oyununda yer alan sorular kısa ve açık bir şekilde oyun oynanıyormuş gibi anket sorularının içine yerleştirilmiştir. Çalışmada kullanılan anket soruları; güven oyununa ilişkin sorular, demografik sorular, Dünya Değerler Araştırması'nda (WVS) yer alan güven ile ilişkilendirilen sorular ve 5 faktörlü kişilik ölçeğinin uzun versiyonundaki soruların bileşiminden oluşmaktadır. Tezin geneline dair elde edilen kanılar ve uygulamadan elde edilen sonuçlar ise sonuç bölümünde ele alınmaktadır. Elde edilen sonuçlara göre “*Uyumluluk*” faktörü ile *İktisadi Güven* davranışı arasında; “*Uyumluluk*” ve “*Sorumluluk*” faktörü ile *Karşılıklılık-1* davranışı arasında; “*Dışa Dönüklük*” faktörü ile *Karşılıklılık-2* davranışı arasında anlamlı bir fark olduğu görülmüştür.

BİRİNCİ BÖLÜM

ANA AKIM İKTİSAT VE DAVRANIŞSAL İKTİSADA GENEL BİR BAKIŞ

Ana akım iktisada günümüzde yöneltlen eleştirileri daha iyi anlayabilmek adına bu bölümde; ana akım iktisadın sahip olduğu düşünsel ve felsefi alt yapı, diğer bilimlerle ilişkisi ve kullandığı yöntemlerin yanı sıra davranışsal iktisadın gelişim süreci ve kullandığı yöntemler incelenecektir.

1.1. Ana Akım İktisat Öğretisi

Bu başlık altında; ana akım iktisat kavramının hangi şartlar altında ortaya çıktığı, sahip olduğu felsefi temeller ve pozitif bilimlerle ilişkisinin yanı sıra metodolojik yapısına da değinilecektir. Bu bilgilerden yola çıkılarak, ana akım iktisat öğretisine dair genel bir bakış sunulacaktır. Böylelikle, bu öğretiye yöneltlen eleştirilerin daha iyi anlaşılması hedeflenmektedir.

1.1.1. Ana Akım İktisat Kavramı

Avrupa’da 19. ve 20. yüzyılda yaşanan kültürel ve felsefi gelişmeler, ana akım iktisadın kökenlerini oluşturmaktadır. Ana akım iktisat kavramıyla kastedilen, dünya genelinde iktisat öğretisindeki hâkim paradigmadır. Dünya genelinde mevcut iktisat eğitiminin temelleri ve iktisadi çalışmaların referansları incelendiğinde neoklasik iktisat kuramının, kapitalizmden destek bularak 20. yüzyılın iki kutuplu dünya düzeninde ana akım haline geldiği konusunda bir fikir birliği söz konusudur (Colander, Holt ve Rosser, 2004: 18). Bu nedenle çalışmanın bu bölümünde, ana akım iktisat kavramı altında neoklasik iktisat kuramından bahsedilecektir.

Avrupa, 1870’li yıllarda ciddi bir iktisadi bunalım içerisinde iken kapitalist sistemin hızlı bir şekilde büyümesi piyasa işleyişinde ve rekabet sürecinde çeşitli aksaklıklara neden olmuştur (Dudu, 2014: 25). Piyasa ekonomisinin başarısızlığa uğraması ve Marksizimin kapitalist sömürüyü klasiklerin emek-değer teorisini

kullanarak açıklaması, liberal anlayışa yönelik etkin ve güçlü eleştiriler geliştirmesi liberal öğretilerde farklı ve yeni bir açıklamayı gerektirmiştir.

Avrupa’da o yıllarda yaşanan siyasi ve iktisadi bunalımın tam ortasında gerçekleşen marjinalist devrimle neoklasik iktisat ekolü ortaya çıkmıştır. Neoklasikler, doğa bilimlerinde yaşanan gelişmelerden etkilenecek matematiksel yöntemleri kullanıp iktisadi fizikteki gelişmelerin takipçisi haline getirmeyi amaçlamışlardır. Klasik iktisat kuramının birincil gündemi büyüme sorunudur. Neoklasik iktisat kuramı ise ortaya koyduğu yeni paradigmanın merkezine “sınırlı kaynakların paylaşılması” sorununu almıştır. Böylelikle 19. yüzyılın sonlarından itibaren iktisadi paradigma kökten değişmiştir (Dudu, 2014: 26-27).

Klasik iktisat kuramında, ulusal gelirin kaynağı ve elde edilen gelirin toplumsal sınıflar arasındaki bölüşümü incelenmiştir. Böylelikle, politik ve toplumsal ilişkiler de iktisat biliminin konusuna dahil olmuştur. Gerçekten de “politik iktisat” kavramı ilk kez klasik iktisatçılardan biri olan Ricardo tarafından kullanılmıştır. Neoklasik iktisat ekolü ise klasiklerin aksine toplumsal sınıfları ve çıkar çatışmalarını görmezden gelerek iktisadi ilişkileri, bireyin ihtiyaç ve isteklerini göz önünde tutarak incelemeye başlamıştır (Ardıç, 2001: 157).

İktisat literatürü incelendiğinde neoklasik iktisat kavramının anlamı ve içeriğinin net olarak çizilmediği görülmektedir. Yukarıda da görüldüğü üzere kimi iktisatçılar, neoklasik iktisadın içsel dengesini öne çıkarıp sistematikğini analiz ederlerken, kimi iktisatçılar ise klasik ekol ile benzer ve farklı yanlarına odaklanarak çeşitli açıklamalarda bulunmaktadır (Lawson, 2013: 955-956).

İktisat eğitiminde kullanılan kitaplar incelendiğinde neoklasik iktisat ekolünün özellikle Carl Menger, William Stanley Jevons, Léon Walras ve Alfred Marshall gibi iktisatçılarla ve onların çalışmalarıyla tanımlandığı dikkat çekmektedir.

Bir diğer tanımlama şekli ise neoklasik iktisadi belli başlı kavramlar üzerinden incelemektir. Bu metodu kullanan çalışmalar ele alındığında bazı çalışmaların matematiksel yöntemin neoklasik iktisat için önemini öne çıkardıklarını, bazılarının

ise sübjektif değer teorisi üzerinde yoğunlaştıkları görülmektedir (Fine ve Milonakis, 2009: 45; Lawson, 2006: 72).

Neoklasik iktisadı tanımlama yöntemlerinden bir diğeri de belirli bir zaman aralığını kullanarak bunu yapmaktır. Zaman aralığını kıstas alarak bir tanımlama yapılmasında yakın tarih aralığında farklı iktisatçılar tarafından birbirinden bağımsız olarak marjinal analizin kullanılması etkili olmuştur. Bu bağlamda ilgili literatür incelendiğinde neoklasik iktisadın kökenlerinin *marjinal devrime* dayandırıldığı hususunda bir fikir birliği mevcuttur (Pressman, 2006: 72-74; O'boyle ve McDonough, 2016: 204-208).

Veblen, 1900'de yayımlanan “*İktisat Biliminin Önkabulleri*” adlı makalesinde “*neoklasik*” terimini ilk kez iktisat disiplini için kullanmıştır. Bu terimi hem klasik iktisat ile benzerliklerinin hem de klasik iktisattan ayrılan yanlarının vurgulandığı bir iktisadı ifade edecek şekilde kullanmıştır (Bilir, 2018: 661). Bu bağlamda literatürdeki neoklasik iktisat tanımlamalarındaki çıkış noktası Veblen'in kullandığı terim üzerinden gerçekleşmektedir. Bundan dolayı bu çalışmada da neoklasik iktisadın temel özelliklerinden bahsedilirken Veblen'in tanımı üzerinden gidilecektir.

Bu tanım esas alındığında neoklasik iktisadı tanımlayan birtakım özelliklerden bahsetmek mümkündür (Bilir, 2018: 665-666):

- Neoklasik iktisatta, iktisadi çözümlemede evrimsel süreç göz önünde bulundurulmamaktadır; başka bir deyişle iktisadi süreç statiktir, dinamik değildir.
- Metodolojik bireycilik temel varsayımlarındandır. Metodolojik birey varsayımından hareketle toplumsal alan tümüyle bireyler üzerinden çözümlenmekte ve toplumsal yapıda oluşan değişim bireylerin eylemleri bağlamında incelenmektedir. Neoklasik analizin ana ögesi bireydir. Bu çerçeveden bakıldığında toplum bireylerin toplamından oluşan pasif bir yapıdır.
- Bireylerin rasyonel davranışlarda bulunduğu varsayılmaktadır: Neoklasik iktisatta birbirlerinin davranışlarından etkilenmeyen başka bir deyişle atomisite koşulunu gerçekleştirecek şekilde davranan ve bu amaca yönelik olarak rasyonel

hareket ettiği varsayılan “*rasyonel iktisadi insan*” bir diğer ifade ile “*homo-economicus*” anlayışı hakimdir.

- İktisadi analiz faydayı temel alarak gerçekleştirilmektedir. Rasyonelite ve metodolojik bireycilik varsayımlarının kaçınılmaz bir sonucu olarak neoklasik iktisatta değer, klasik iktisatta (emek-değer) olanın aksine fayda temeli üzerinden tanımlanmaktadır. Neoklasikler, bu bağlamda kişisel çıkar dürtüsünü temel almaktadırlar ve bireylerin fayda maksimizasyonunu amaç edindiklerini iddia etmektedirler. Özetle, neoklasik iktisatta rasyonel kararlar veren ve kişisel çıkarını önceleyen bireyin yegâne amacı, maksimum fayda elde etmektir.
- Matematiksel yöntemlerin kullanılması ve modelleme önemli bir yere sahiptir. Neoklasik iktisadın amacı, gerçeklikleri tanımlamak değer öngöründe bulunmaktır. Öngörü yapmayı sağlayacak teoriler geliştirmeyi hedefleyen neoklasik iktisat, yaptığı analizlerde matematiksel yöntemlerden bol miktarda faydalanmaktadır. Sosyal bilim olan iktisadı, pozitif bilim statüsüne ulaştırmayı hedefleyen neoklasik iktisatçılar için matematik, önemli bir araç haline gelmiştir.
- Ekonomi her daim dengeye yönelmektedir. Neoklasik iktisatta rasyonel hareket eden kişilerin kişisel çıkarları peşinde koşmaları sayesinde iktisadi sistemde Walrasyan manada “*genel denge*”, Marshallıyan manada ise “*kısmi denge*” oluşmaktadır. Bu süre zarfında oluşan dengesizlikler geçicidir çünkü ekonomide her zaman dengeye yönelim mevcuttur.

Tüm bu bilgiler doğrultusunda neoklasik iktisat kavramı, bireyi merkeze koyan, karar alma sürecinde bireylerin tam bilgiye sahip olduklarını ve bu doğrultuda rasyonel davranarak kişisel çıkarlarını öncelik haline getirdiklerini, bireysel fayda ve kar maksimizasyonunu amaçladıklarını varsayan; ekonomideki dengeye yönelme durumunu mercek altına alan ve yapılan analizler sırasında matematiksel yöntemlerin fazlaca kullanıldığı bir yaklaşım olarak tanımlanabilir.

1.1.2. Ana Akım İktisadın Felsefi Temelleri ve Pozitif Bilimlerle İlişkisi

Bu başlık altında; ana akım iktisat öğretisinin sahip olduğu felsefi temellerin yanı sıra fizik, biyoloji ve matematik gibi pozitif bilimlerle ilişkisi incelenerek ana akım iktisat öğretisi irdelenecektir.

1.1.2.1. Ana Akım İktisadın Felsefi Temelleri

Felsefe bilimi doğruyu arar ve bunu yaparken olaylar arasında ilişki kurmayı zorunlu hale getirir. Gerçek dünyayı anlamak için kuramlar geliştirmek, düşünce dünyasında çeşitli ağlar dokumak gereklidir. Ancak tüm bunlara rağmen gerçeği tam olarak yakalamak mümkün değildir (Popper, 1982: 42). “Bilgiye ve çürütülemez doğrulara *sahip olma* değil, vazgeçmeden, bütünüyle *eleştirel doğrunun aranması*, bilim adamını bilim adamı yapar.” (Popper, 1998: 316).

Doğruyu arama olgusu, Kant düşünce sisteminin temelini oluşturur. Doğruyu aramanın yolu ise sorgulayıcı-eleştirel akıl ile hareket etmektir. Tam bilgi elde etmek, kesinliği sağlamak ne felsefenin ne de bilimin hedefi değildir. Neoklasik iktisat ise doğruya değil kesinliğe ulaşmayı amaç haline getirmiş olup kar, rekabet, fayda, denge kavramları kesinlik üzerinden açıklanmıştır. Örneğin; tüketici dengesi, firma dengesi yahut genel denge kavramları matematiksel kesinliğe ulaşmak için formüle edilen kavramlardır (Alada, 2004: 4-5).

Kesinliğe ulaşma hedefi dışında neoklasik iktisadın özellikle 2. Dünya Savaşı’ndan sonra Ricardo’nun tümdengelimci -varsayımsal- soyut ve geçmiş ile gelecek arasındaki biçimsel benzerliği destekleyen determinist yaklaşımı benimsediği görülmektedir. Geçmişteki ve bugünkü bilgilerden faydalanılarak geleceğin bilinebileceği görüşünün iktisat düşüncesinde baskın hale gelmesi, doğruyu arama hedefine ulaşma konusunda ciddi bir engeldir ve bu durum, iktisadın bilim olmaktan çıkıp ideolojiye dönüşme riskini içermektedir (Alada, 2004: 7-10).

19. yüzyıl itibarıyla iktisat, felsefe ve diğer sosyal bilimlerden kopma noktasına gelmiştir. İktisadın başlı başına bir disiplin olarak yer edinme arzusu, pozitif bilimlerde

olduğu gibi kendine bir metodoloji oluşturma çabası ile ortaya çıkmıştır. Bu durum iktisadi epistemolojik bir temel aramaya yöneltmiştir. Böylelikle dönemin iktisatçıları felsefeden uzaklaşıp doğa bilimlerine yönelmişlerdir (Yılmaz, 2011: 39).

1.1.2.2. İktisadın Temellerinin Fizik ve Biyoloji ile İlişkisi

İktisat biliminde biyoloji ve evrim ilişkisi önemli bir yere sahiptir. Darwin'in evrim kuramı, iktisatçılar arasında büyük ilgi görmüştür. İktisat-evrim ilişkisinin kurulmasında Adam Smith, önemli bir yere sahiptir. Bu bağlamda Smith, Marx, Veblen, Schumpeter, Hayek ve Neoklasik iktisatçılardan Menger ve Marshall'ı "evrimci" iktisatçılar olarak tanımlamak mümkündür. Adam Smith, birçok iktisatçı tarafından Darwin öncesi Darwinci olarak anılmaktadır. Schumpeter'da evrimin yenilik, teknik değişim ve girişimcilik alanlarında kullanıldığı görülmüştür. Neoklasik iktisatçılardan olan Menger ise paranın oluşumunda evrimin payını öne çıkarmıştır. Hayek tarafından geliştirilen "kendiliğinden düzen" olgusu da evrimci bir kavramdır (Kırer ve Eren, 2015: 27-28).

Veblen'de ise bu ilişki karşılıklıdır; heteredoks iktisatçılar tarafından ekonomiyi uyumlu, devimsel, karmaşık, açık, denge halinde olmayan bağımlı bir sistem olarak evrimci modellerle inceleme konusunda öncü olarak görülmektedir (Valentinov, 2015: 146).

Evrime iktisatçılar arasında yer alan Marx'a baktığımızda Darwin'e "Kapital"i adayacak kadar aralarında güçlü bir bağ olduğu görülmektedir. Marx, Darwin'in kitabının doğa bilimleri konusunda kendi düşüncelerine temel oluşturduğunu ifade etmiştir (Colp, 1974: 334).

Bir diğer Neoklasik iktisatçı olan Alfred Marshall'ın iktisat- fizik- biyoloji ilişkisi konusunda yapmış olduğu açıklamalar ilgi çekicidir. Marshall, "İktisadın İlkeleri" kitabının ön sözünde şunları dile getirmektedir (Eren ve Kırer, 2015: 28).

"İktisatçıların Mekkesi iktisadi dinamikten çok iktisadi biyolojidir. Ancak biyolojik kavramlar mekanik kavramlarından daha karmaşıktır: Esaslar (Foundations) üzerine yazılacak olan bir kitap, mekanik analogilere görece daha fazla yer vermek durumundadır. Ayrıca akıllara statik bir analogi getiren "denge" kavramı da sık sık kullanılır. Bu vakıa, bu ciltte modern çağa ait normal yaşam koşullarına verilen önemin baskın bir

ağırlığa sahip olması gerçeğiyle birleştğinde, kitabın temelindeki düşüncenin 'dinamik'ten ziyade 'statik' olduğu fikrini uyandırabilir. Fakat kitap baştan sona hareketi yaratan güçler üzerinedir, dayanak noktası dinamiktir."

Marshall, kitabın başka bir sayfasında şunları yazmaktadır:

"İktisat da biyoloji gibi, içsel doğası ve oluşumu yanında dışsal biçimi de sürekli değişen madde ile ilgilenmektedir; bu nedenle iktisat, geniş anlamda biyolojinin bir dalıdır." Marshall ayrıca iktisadın fizik ile arasındaki farka vurgu yapmaktadır; "Fakat elbette, iktisat kesinlik ifade eden fiziksel bilimlerle karşılaştırılmaz; çünkü iktisat insan doğasının sürekli değişen ve pek açık olmayan güçleri ile uğraşır" (Eren ve Kırer, 2015: 28).

Ana akım iktisatçılar -neoklasikler- arasında evrimci iktisat düşüncesi fizik biliminin aksine dinamik olması sebebiyle pek rağbet görmemiştir. Fizik bilimini dikkate alanlar, nedensellik süreci içerisinde doğal yasalara ulaşmayı amaçlarken, evrimi dikkate alanlar, nedensellik sürecinin yanı sıra ilk neden ile son etki arasındaki süreci de önemsemişlerdir (Genç ve Yardımcı, 2016: 110).

Bilim dünyasında fizik, klasik fiziğin kurucusu sayılan Newton'dan itibaren kesinliğin ve doğruluğun simgesi haline gelmiştir. Fizik alanında gerçekleştirilen başarılar sayesinde bilime karşı güven ve hayranlık duyulmaya başlanmıştır. Doğal bilimlerin elde ettiği bulgular ile insanların geçmişte açıklayamadığı olaylar anlaşılmaya başlamıştır. Böylelikle insanoğlu doğayı kontrol etme gücü elde etmiştir. Bu nedenle doğal bilimlere saygı duyulmuştur (Acar, 2016: 30).

Klasiklerden, Neoklasiklere ve diğer birçok iktisatçı fizikte yaşanan gelişmeleri yakından takip etmiş ve fiziğin doğa olaylarını öngörmedeki kayda değer başarılarını örnek almıştır. İktisat ve fizik arasında meydana gelen bu etkileşim, iktisadın bilimleşme sürecinde önemli bir mihenk taşı olarak kabul edilir (Kırer ve Eren, 2015: 35-36).

İktisat-fizik ilişkisi iktisadın erken dönemlerine dayanmaktadır. Merkantalist ve fizyokrat iktisatçılar, iktisadi olayları incelerken fizikte meydana gelen gelişmeleri takip etmeyi ihmal etmemişlerdir. Bu iktisatçılarda görülen mekanik toplum olgusu fiziğin iktisattaki tezahürüdür. Şüphesiz, klasik iktisadın kurucusu sayılan Adam Smith'i, klasik fiziğin kurucusu sayılan Newton'un yapmış olduğu çalışmalar

etkilemiştir. İktisat, bilim olma sürecinde fiziğin fen bilimleri arasındaki statüsüne özenerek yapmış olduğu iktisadi analizlerde matematiği kullanmaya başlamıştır. Klasik iktisat ile Newton fiziği ve Öklid geometrisi arasında etkileşim vardır. Neoklasik iktisat ise termodinamik ve diferansiyel hesaplarla iletişim halindedir (Sonüstün ve Gül, 2012: 36).

İktisadın fiziğe olan bu öykünmesi, marjinalist devrim ile artış göstermiştir. Bu dönemdeki iktisatçıların neredeyse tamamı fiziğe ilgi duymuşlardır. Neoklasik iktisatçılardan olan Walras, mekanik biliminden hareket ederek iktisadi bir model kurmaya çalışmıştır. Dönemin iktisatçıları, fizik bilimi ile iktisat arasında benzerlik kurmayı hedeflemişlerdir. Neoklasik teoride fizikteki potansiyel enerjinin karşılığı faydadır. Ancak enerji ile fayda arasında önemli farklılıklar mevcuttur. Klasik fizik teorisinde bütün parçacıklar eş potansiyel enerji alanlarından aynı biçimde etkilenir. Bu sayede parçacık gruplarının hareketleri öngörülebilir. Ancak iktisatta her bireyin etkilendiği fayda eğrisi farklı olduğundan grup davranışı öngörülemez bir hal alır. Tüm bireyleri koşut olarak etkileyen eş güçler mevcut değildir. Bu durumsa Walrasçı genel dengenin ampirik bir içeriğe sahip olmadığına işaret eder (Ackerman, 2002: 130).

Fizikteki enerjinin korunumu kanununun iktisattaki karşılığı ise “fayda artı harcamanın korunumu”dur. Fakat bu kavram, iktisadi açıdan anlamsızdır. Böylelikle fizik ile kurulan benzerlik sona erer. Tüm bunlardan çıkan sonuca göre, fizikten birtakım matematiksel formülleri ödünç alan ancak teoriyi bir bütün olarak ele alamayan bir iktisadi model ortaya çıkmaktadır. Bunun yanı sıra iktisatçılar statik analizleri modellerine dahil ederken dinamik analizleri kullanmaktan kaçınmışlardır (Ackerman, 2002: 124-129).

Fiziğin iktisada uyarlanmasında yaşanan bu başarısızlık, ilgili araştırma alanları arasındaki temel farktan kaynaklanmaktadır. İktisadın konusunu toplum ve insan oluştururken fizik, madde ile ilgilenmektedir. Yukarıdaki örneklerde görülen uyumsuzluklar, iktisat ve fizik arasındaki farkları açıkça göstermektedir. Yine de iktisatçılar, fiziğin prestijli konumuna duydukları ilgi neticesinde fizik ile iktisat arasında mümkün olduğunca benzerlik yaratıp fiziğin en önemli araçlarından biri olan matematiği analizlerinde kullanmaya devam etmeyi tercih etmişlerdir. Sonuç olarak,

iktisatçılar doğal bilimin araçlarını kendi alanlarında kullandıkları bir disiplin kurmuşlardır.

1.1.2.3. İktisat ve Matematik İlişkisi

İktisat ile matematik arasındaki ilişkinin başlangıcı Adam Smith'in yazmış olduğu “*Ulusların Zenginliği*” adlı kitaba kadar götürülebilir. Bu kitabın iş bölümü ile ilgili kısmında Adam Smith, belirli bir seviyede matematik kullanarak birtakım örnekler vermiştir. İğnecilik zanaatından verdiği bir örnekte, 10 işçinin çalıştığı toplu iğne üreten küçük bir fabrikada toplu iğne üretimi için gereken tüm adımları her bir işçi, tek başına yaptığında 200 iğnelik bir toplam üretim gerçekleşmesi mümkünken; işçilerin üretim için gerekli adımlarda uzmanlaşması sağlanarak iş bölümü yapıldığında ise 48.000 iğnelik bir toplam üretim gerçekleşeceğini açıklamıştır (Kaleci ve Buluş, 2016: 244). İktisat biliminin temellerinin atıldığı kitap olarak kabul edilen “*Ulusların Zenginliği*” adlı eserde matematikten yararlanılan örnekler azımsanmayacak seviyededir. Bu noktadan yola çıkarak iktisat biliminin doğuşu itibarıyla matematik ile ilişki içerisinde olduğu ifade edilebilir.

İktisadın bugünkü matematiksel konumunda 1871-1920’ler arasında yaşanan marjinalist devrimin büyük bir payı vardır (Acar, 2016: 45). Tarihsel süreç incelendiğinde “*marjinal fayda*” kavramı çeşitli milletlerden mühendis ve matematik kökenli iktisatçıların birbirinden habersiz olarak 1871-1874 tarihleri arasında yaptıkları çalışmalar sonucunda ortaya çıkmıştır. William Stanley Jevons, İngiltere’de “*Politik Ekonomi Teorisi*”, Carl Menger, Avusturya’da “*İktisadın İlkeleri*”, Leon Walras ise İsviçre’de “*Ekonomi Politiğin Unsurları veya Toplumsal Zenginlik Teorisi*” adlı kitaplarında “marjinal fayda” kavramını ortaya koymuşlardır. Bu iktisatçılar değişim değerinin belirlenmesi konusunda ortak bir görüşe sahiptirler. Değişim değerinin toplam fayda değil, marjinal fayda tarafından belirlendiğini iddia etmişlerdir. Tüm bu gelişmeler neticesinde iktisatta hâkim görüşün değişmesi ile matematiğin önemi de gittikçe artmıştır.

Daha önceleri gelir dağılımı, üretim, iş bölümü ve büyüme gibi konular gündemde iken marjinal devrimle birlikte “*piyasa mekanizması*” ve “*birey*” ile ilgili

konular önem kazanmıştır. Yaşanan bu paradigma değişiminde doğal bilimlerden biri olan fizikte yaşanan gelişmelerin katkısı büyüktür. Önceki başlıkta da bahsedildiği üzere fizikte yaşanan bu gelişmeler iktisatçıların fizik bilimine öykünmesine sebep olmuştur. Fizik biliminde “*enerji*” biriminin temel alınması iktisatta da “*fayda*” birimine dayanan bir yöntem geliştirilmesine sebep olmuştur. Bu noktadan hareketle rasyonel bireylerin “*fayda maksimizasyonu*”nu amaçladıkları bir ön kabul haline gelmiştir.

Her ne kadar dönemin iktisatçıları fiziğe öykünse de matematiğe yaklaşımları, fiziğin matematiğe yaklaşımından daha farklıdır. Fizik bilimi ortaya attığı teoremlerde matematiğin yararını ne kadar görürse görsün deney ve gözleme dayanması sebebiyle matematiğe tamamen teslim olmamış esnek davranabilmiştir. İktisat bilimi ise deneysel zemini kabul etmediğinden fiziğin izlediği bu yolu izleyememiştir. Mantığa ve iç tutarlılığa dayalı bir sistem geliştirmek zorunda kalmıştır. Böylelikle iktisat bilimi için matematik, vazgeçilmez bir araç haline gelmiştir. Kullanılan matematiksel dil ile mantıksal hataların tespit edilmesi sağlanarak iktisat biliminde tutarlılığın önü açılmıştır. Ancak karmaşık dünya düzeninde iktisadi analizler yapmak için dil olarak matematik seçildiğinde daha zayıf varsayımların yapılması zorunlu hale gelir. Bunun yanı sıra matematiksel dil için basitlik temel özelliklerden biri olduğundan iktisat biliminde kısa ve net kanıtlar elde edebilmek önem kazanmıştır. Matematiksel bir form alabilmek adına iktisat bilimi tüm bu talepleri gerçekleştirmek zorundadır (Debreu, 1991: 3).

Marjinalist iktisatçıları, dönemin ileri gelen matematikçilerinden biri olan Alfred Marshall izlemiştir. Marshall, Cambridge Üniversitesi’nde aynı zamanda matematik profesörü olmasına rağmen “*İktisadın Prensipleri*” adlı eserinde matematiksel açıklamaları kimi zaman kitabın sonundaki “Ekler”e kimi zamansa dipnotlara koymayı tercih etmiştir.

Matematiksel iktisattaki gelişmeleri üç bölüme ayırırsak (Arrow ve Intriligator, 1981: 1):

- İlk dönem, II. Dünya Savaşı’nın bittiği yıllara kadar kalkülüs analizine dayalı marjinalist dönem (1838-1947),

- İkinci dönem, II. Dünya Savaşı sonrası 1960'lı yıllara kadar doğrusal modeller ile küme teorisi dönemi (1948-1960)
- Üçüncü dönem, 1961 sonrası integral dönemidir. (1961'den bugüne)

Marjinalist dönemde (1838-1947) yapılan çalışmalar, matematiğin temel düzeyi olan kalkülüse dayanmaktadır. Bu durum bilimin basitten karmaşığa doğru gelişim göstermesinden kaynaklanmaktadır. Marjinalist dönem olarak ifade edilen ilk dönemin, bu kadar uzun bir zaman dilimini kapsamasında iki dünya savaşının yaşanmasının da etkisi vardır. İkinci dönem olarak adlandırılan doğrusal modeller ile küme teorisine geçişte II. Dünya Savaşı'nda yaşanan gelişmelerin etkisi büyüktür. Diğer dönemlerin gelişme sürecinde de kalkülüsün matematiğin temeli olması önem arz etmektedir.

Doğrusal modeller ile küme teorisi olarak adlandırılan dönemde (1948-1960) kalkülüs yerini lineer modellere bırakmıştır. Bu dönemde düzgün fonksiyonlar genelleştirilerek geniş tanımlı fonksiyonlara ulaşılmıştır. Gerçekleştirilen bu yeni yaklaşım ile büyüme teorisi, rekabet teorisi, tüketici teorisi ve genel denge teorisine ilişkin lineer modellerin kullanıldığı birçok çalışma yapılmıştır (Arrow ve Intriligator, 1981: 4-5).

Kalkülüs temelli ilk dönemde (1838-1947) neoklasik iktisat, ana akım iktisat olarak anılmaya başlanmıştır. Fakat 1929 ekonomik buhranından 1946 yılına kadar olan süreçte Keynesyen iktisat öne çıkmıştır. Bretton Woods konferansı sonrasında kurulan Uluslararası Para Fonu (IMF)'nin ilk yönetim kurulu toplantısının gerçekleştirildiği yıl ve Keynes'in ölüm yılı olması sebebiyle 1946 yılı ayrı bir anlam kazanmıştır (Sönmez, 2005: 305). Böylelikle 1946 yılında, II. Dünya Savaşı sonrasında IMF'in kurulması ve yaşanan diğer gelişmeler sonucunda oluşan "*Yeni Dünya Düzeni*" ile kapitalizm doruğa çıkmıştır. ABD liderliğindeki Batı Sistemi, kurdukları Bretton Woods kurumlarıyla uluslararası iktisadi ilişkilerin yönetimini ele geçirerek SSCB ile arasındaki güç dengesini koruduğu, iktisadi konjonktürün yükselişe geçtiği özetle refah kapitalizmi olarak nitelendirilen 1946-1973 arasındaki dönemde iktisadi düşünceye Neoklasik iktisat ile Keynesci iktisadın birleşiminden oluşan sentezci bir anlayış hakimiyet kazanmıştır. Neoklasik sentez akımı, ana felsefi

tercih olarak kesinliğe ulaşmayı hedeflemiştir. Bir başka ifade ile iktisadı formelleştirme çabasını öne çıkarmıştır. Bu tercihin kaçınılmaz sonucu olarak matematik, iktisadın gelişiminde araç olma özelliğini yitirerek, temel bir amaç haline getirilmiştir (Alada, 2007: 3).

Kurulan modellerin dış dünyadaki gerçekleri yansıtmama amacı taşınamaması, kabul edilen gerçeklerden hareketle var olan problemin sadece bir matematiksel modele indirgenmesi sentezci iktisadi yaklaşımla birlikte matematiğin, araçsal niteliğini kaybederek artık amaç haline geldiğinin göstergesidir.

İntegral dönemi olarak ifade edilen üçüncü dönem, ilk iki dönemde kullanılan kalkülüs, küme teorisi ve lineer modeller ile topolojinin bir araya gelmesiyle beraber türev, matris, integral, determinant ve diferansiyel denklemler gibi ileri düzey matematiğin kullanılması ile modern matematiksel iktisadın oluştuğu yeni bir dönemdir. Bu yeni dönem, matematiksel düşüncenin iktisadın tamamına yayıldığı ve sık kullanıldığı bir dönemdir (Arrow ve Intriligator, 1981: 7).

1960'lı yıllarda başlayıp günümüzde de devam eden integral dönemindeki gelişmeleri esas olarak on bir başlık altında toplamak mümkündür (Arrow ve Intriligator, 1981: 6-8):

- Dualite Teorisi
- Geçici Denge
- Sosyal Seçim Teorisi
- Küresel Ekonomik Analiz
- Organizasyon Teorisi
- Belirsizlik ve Bilgi Ekonomisi, Belirsizlik Altında Denge, Riskten Kaçınma Teorisi
- Toplam Talep Fonksiyonları

- Optimum Vergilendirme
- Ekonominin Çekirdeği ve Piyasa Ekonomileri
- Optimum Büyüme Teorisi
- Denge Fiyatları

Tüm bu bilgiler sonucunda matematik-iktisat ilişkisinin Adam Smith ile başladığı, marjinalist iktisatçıların fizik bilimine öykünmesi ile iktisatta matematiğe verilen önemin arttığı, Keynesyen ve Neoklasik sentezle birlikte araç olmaktan çıkıp amaca dönüştüğü ve günümüzde iktisatçıların ileri düzey matematik bilen kişiler haline geldiği görülmektedir.

1.1.3. Ana Akım İktisadın Metodolojisi

Bu başlık altında; metodolojik bireycilik, rasyonellik, birey-toplum arasındaki ilişki ve nesnel analiz konuları çerçevesinde ana akım iktisadın metodolojisi genel olarak incelenecektir.

1.1.3.1. Metodolojik Bireycilik

Sosyal bilimlerden biri olan iktisadın benimsediği iki ana yöntem vardır. Bu yöntemlerden ilki metodolojik bireycilik iken diğeri metodolojik bütüncüllüktür. Bunlardan ilki, neoklasik iktisadın kullandığı yöntem olup bireylerin davranışlarından yola çıkmaktadır. Diğeri ise Marksist, radikal ve kurumsalcı iktisadın benimsediği yöntem olup tarihsel koşullardan ve sosyal yapılardan hareket etmektedir.

Metodolojik bireycilik, “*sosyal teorilerin, bireylerin tavır ve davranışlarıyla temellendirilmesi gerektiğini*” savunan görüş, “*grupların davranışlarının yalnız bu grupları meydana getiren bireylerin faaliyetlerine bağlı olarak açıklanabileceğini*” belirten doktrin ya da “bir sosyal bilim dalında temel çözümleme birimi olarak rasyonel bireyin kullanılmasına” işaret eden yahut “bütün açıklamaların ancak temel çözümleme birimi olarak rasyonel bireyin alınarak yapılabileceğini” savunan yaklaşım olarak tanımlanmaktadır (Demir, 1993: 27).

İktisatta metodolojik bireycilik, ana akım paradigma olan neoklasik iktisadın olmazsa olmaz varsayımı olduğu için yaygın bir kabule sahiptir. İktisadın bağımsız bir araştırma alanı olarak ortaya çıkması, metodolojik bireyciliğin benimsenmesi ile gerçekleşmiştir (Buğra, 1995: 47). Neoklasik iktisatçılar, iktisadi gerçekliği açıklamak için kullanılacak en uygun yöntemin bu yöntem olduğunu iddia etmişlerdir. Marksizm ve kurumsalcılık gibi yapısalcı teoriler, topluma bir bütün olarak baktıkları için “*bireyi göz ardı etmekle*” suçlanmıştır. Metodolojik bireycilik ise, toplumsal kurumların rolünü ve insan davranışları üzerindeki etkilerini görmezden gelmesi sebebiyle kurumsalcı ekol tarafından eleştirilmiştir (Pheby, 1988: 107).

Adam Smith’e göre bencil bireyler, kendi çıkarlarını maksimize etmeye çalıştıkça “*görünmez bir el*” tarafından yönetilen toplumun da çıkarı maksimuma ulaşmaktadır. Ana akım iktisat ise Adam Smith’in bu iddiasını kanıtlamayı hedeflemektedir. Bireylerin seçimlerine dayanan iktisadi modeller ise matematiksel açıdan tutarlı olmalarına karşın toplumsal olarak yeterince güvenilir sonuçlar sağlamamaktadır. Bireysel tatmin sübjektif bir kavramdır ve her bir bireyin elde ettiği tatmini toplayacak nesnel bir aracın olmaması toplumsal tatmin düzeyine ulaşmakta ciddi problemler yaratmaktadır. Bir malı x kişisinden alıp y kişisine verdiğinizde sosyal refah düzeyi değişir ancak bunu ölçmek mümkün değildir (Acar, 2016: 63). Bu durumla başa çıkabilmek için iktisatçılar tarafından şu varsayımlar yapılmıştır:

- Tüm bireyler eş zevklere sahiptir.
- Tüm bireyler için zevk, gelirden bağımsızdır başka bir deyişle gelir değiştiğinde de zevkler aynı kalır.

İlk varsayıma göre toplum homojendir başka bir ifade ile herkes aynıdır. İkinci varsayım ise tek bir mal olduğunu gösterir (Keen, 2001: 24). Görüldüğü üzere yapılan bu varsayımlar, gerçek dünyayı yansıtmaktan çok uzaktır.

Neoklasikler, toplumsal seçimlerin esasında bireysel tercihlerden oluştuğunu savunup toplumu bireysel tercihlerin bir sonucu olarak açıklamaktadırlar. Bireylerin arzuları ve fikirleri ise köken, fonksiyon, uygulama, şekil itibarıyla sosyal bir nitelik

göstermektedir. Bu açıdan bakıldığında iktisadi analizlerde esas alınan bireysel arzular ve tercihler, büyük ölçüde bireyi inceleyen sosyal ve kültürel sebeplerin tezahürüdür.

Bireylerin davranışında tercihler içsel bir veri iken, bireylerin fayda fonksiyonu ise dışsal bir veridir. Boland'a göre iktisadi analizin temel hedefi fiyatlar ve geliri açıklamaktır. Bundan dolayı bu olguların ekonominin tamamı için dışsal olamayacağını iddia eder. Seçilen modele göre dışsallık ya da içsellik fark gösterir. Bu sebeple fiyat ve gelir dışsal olarak ele alındığında bireysel seçimleri açıklamak toplumu diğer bir deyişle ekonominin tamamını açıklamaktan daha basittir (Boland, 1997: 169-170).

Bireylerin tümü ve diğer fiyatların açıklanması koşuluyla ekonominin tamamının açıklanması mümkün hale gelir. Bireysellik, herkesin aynı şekilde davrandığı varsayıldığında yok olur. Bu aşamada belki de iktisatçıların asıl cevap vermesi gereken soru, insanların neden farklı seçimler yaptığı sorusudur. Aslında sosyal geleneklerle bireyin fayda fonksiyonu şekillenir. İrrasyonelliğin açıklanması büyük bir öneme sahiptir. Bunun yanı sıra psikolojiden destek alınarak bütünsel bir çerçeve çizmek gereklidir (Boland, 1997: 172-173).

1.1.3.2. Rasyonellik

Neoklasik teoride birey, önemli bir role sahip olduğundan bireyin net bir şekilde tanımlanması gerekmektedir. Bundan dolayı bireyler tanımlanırken rasyonel hareket ettikleri iddiası çok önemli bir varsayım olarak karşımıza çıkmaktadır. Şüphesiz ki, neoklasik teoriyi ayakta tutan bu rasyonellik hipotezidir.

İktisadi karar alan bireylerin rasyonel hareket ettikleri inancı iktisat biliminin en temel varsayımıdır. İktisat, *“kıt kaynakların sınırsız ihtiyaçlar arasında paylaştırılmasını inceleyen bir bilim dalı”* olarak tanımlanmaktadır. Yapılan bu tanımın arka planında bile rasyonellik varsayımı vardır. Çünkü herhangi bir şeklin aksine iktisat, kıt kaynakların “rasyonel” dağılımı ile ilgilenmektedir (Simon, 1978: 2).

Neoklasik teori, Lawrance A. Boland'a göre “evrensel” ve “tek” sonuçlara ulaşmak istediği için rasyonelliğe dayanmaktadır. Rasyonellik altında bir defa

varsayım kurulduğu vakit ulaşılabacak sonuçlar, varsayımlar doğru olduğu müddetçe doğru olmak mecburiyetindedir. Bir başka deyişle, başlangıçtaki aynı varsayımlar herkesi aynı sonuca götürecektir. Bu durum ise bireylerin davranışlarının açıklanmasını sağlayan evrenselliğe ulaşılmasını sağlar (Boland, 1997: 69).

İktisadi analizlerde rasyonellik ilkesinin insan davranışlarına uygulanabilmesi için şu varsayım yapılmıştır: İktisadi karar alan bireyler, maksimizasyoncudur. Üreticiler karı, tüketiciler ise faydayı maksimuma çıkarmayı hedeflemektedir.

Rasyonellik, gerçekleri yansıtmamasına rağmen matematiksel hesaplamalara olanak verdiği için birçok teoremin ortaya atılmasına olanak vermiştir. “*Hedef fonksiyon*” doğru olarak oluşturulduğu zaman, maksimizasyon yapan bireyin, hangi seçimi yapacağı rahatlıkla belirlenebilir. Ancak elde edilen sonucun gerçekliği tartışmalıdır (Acar, 2016: 65).

Maksimizasyon hipotezi, metodolojik olarak test edilemediği ve gerçek dışı olduğu için eleştirilmektedir. Çünkü maksimizasyon hipotezinin gözlemlenmesi imkansız olmasına rağmen mantıksal geçerliliğe sahiptir. Bu durum ise bir reddedişi olanaksız hale getirir. Ancak totoloji olduğu da söylenemez çünkü totolojiler, sadece mantık yoluyla doğruluğu kanıtlanabilen ifadelerdir. Maksimizasyon hipotezi ise metafizik bir ifadedir. Metafizik ifadeler sorgulanamazlar. Bu nedenle doğruluğundan yahut yanlışlığından tam olarak emin olunamaz. Ancak yanlış olabilirler (Boland, 1997: 78-82). En genel haliyle bireylerin faydayı maksimize eden davranışları, rasyonel davranış olarak; rasyonel davranış ise faydayı maksimize eden davranış olarak tanımlanmaktadır.

Guerrien’e göre neoklasik rasyonellik tanımı her türlü birey davranışına uygulanabilir ve çok genel olması sebebiyle oldukça biçimseldir. Neredeyse bireylerin her davranışına rasyonellik atfedilebilir. Bu rasyonellik için hedef fonksiyonuna uygun değişkenleri koymak yeterli olacaktır. Belirsizlik yokken rasyonel olduğu varsayılan bir davranış eksik bilgi altında iken irrasyonel olarak nitelendirilebilir. Yani rasyonellik, katı varsayımlar altında anlamlıdır (Guerrien, 1999: 10-12). Bir davranışa rasyonellik atfedilirken bilginin eksik ya da tam olması hususu önem taşımaktadır. Homojen bilgi olduğu sürece bireyler, rasyonel davranacaklardır.

Bireyin rasyonel davranışı içsel durumu ile doğrudan alakalıdır. Tamamıyla pozitivist bir yaklaşım sergilendiğinde ve homo-economicusun elinde çorba-dondurma seçenekleri mevcutsa rasyonellik varsayımı karşılanmamaktadır. Çünkü homoeconomicus soğuk havada çorba içip, sıcak havada dondurma yiyecektir. Yani tercihler mekâna, şartlara ve zamana bağlıdır. Bireyin susuzluğu yahut soğuk algınlığı tercihlerini etkileyecektir. Talebin belirlenebilmesi için bunların ele alınması gerekmektedir. Rasyonelliğin açıklayıcı gücü, psikolojik kavramların dikkate alınmaması sonucunda yok olmaktadır. Bir başka sorun ise rasyonel bireyin karar alma mekanizması ile ilgilidir. Bireyin bir davranışı gerçekleştirip gerçekleştirilmeme kararını maliyet-fayda analizi yaparak verdiği iddia edilmektedir. Ancak birey davranışı gerçekleştirmeden faydasının ne olacağını nasıl bilebilir? Burada yine bir başka varsayım mevcuttur: Öğrenme, yalnızca tahmine dayanır. Oysaki gerçek öğrenme uygulama ile gerçekleşir (Acar, 2016: 66-67).

Boland’a göre bireylerin davranışlarında toplumlardaki uyum mekanizması da belirli bir role sahiptir. Örneğin bir avukat, genellikle meslektaşlarıyla benzer tüketim kalıplarına sahiptir. Bireylerin birbirlerine uyum sağlamaması toplumlarda pek görülmez. Kısacası bireylerin davranışları daha çok ait olduğu sosyal sınıf içinde belirlenir (Boland, 1992: 152). Bu sebeple diğer tüm faktörler göz önüne alındığı takdirde rasyonelliği açıklama gücü elde edilebilir.

1.1.3.3. Birey ve Toplum Arasındaki İlişki

Jeremy Bentham, 1780 tarihli “*Ahlak ve Yasama İlkelerine Giriş*” adlı kitabında toplumun bireylerden oluşan kurgusal bir yapı olduğunu, toplumun faydasının bireylerin faydaları toplamından oluştuğunu ileri sürmüştür. Bentham, faydanın ve acının nesnel olarak ölçülebileceğini varsayarak bireysel faydaların toplanması ile toplumsal faydaya ulaşılacağını öne sürmüştür (Keen, 2001: 26). Toplumsal faydanın yalnızca o toplumu meydana getiren bireylerin kişisel menfaatlerinin birleşimi olduğunu savunan Bentham’ın görüşlerini benimseyen iktisatçılar, bireye ilişkin içsel olarak tutarlı bir analiz geliştirmelerine rağmen toplumu bireylerin toplamı olarak ifade etme konusunda bazı zorluklar yaşamışlardır.

Boland’a göre öncelikle “*bireyin fayda fonksiyonunun sosyal bir karşılığı var mı?*” sorusuna yanıt bularak sosyal seçimlerin toplum tarafından nasıl yapıldığını açıklamak mümkün hale getirilebilir. Her şeyin en az bir dışsal değişken ile açıklanabileceğine vurgu yapar. Neoklasik teori, bireyin zevklerini veri olarak çeşitli açıklamalarda bulunur. Ancak zevkleri ve psikolojik ihtiyaçları temsil eden fonksiyonlar, herhangi bir dışsal değişken sağlayamadıkları için gerçekte açıklanamazlar. Gerçek bir açıklamaya ulaşmanın tek yolu sosyal geleneklerin, kurumların açıklamaya dâhil edilmesidir. Sosyal kurumlar, çeşitli problemlere çözüm bulmak için toplumun diyalektik öğrenme süreci içerisinde meydana gelmektedir. Bu nedenle, sosyal kurumları analizlere dahil etmek analizin açıklayıcı gücünü arttıracaktır (Boland, 1997: 217-223). Birey, günlük yaşamını sürdürdüğü çevreden soyutlanmamalı, bilakis yaşadığı çevreden yola çıkılarak toplum, bütünsel olarak incelenmelidir.

Sosyal bilimler incelendiği zaman bütünsel nitelik taşıyan sistemleri konu edildiği görülmektedir. Bu perspektiften bakıldığında toplum, birbiriyle iç içe geçmiş parçalardan oluşan bir bütünü temsil eder. Hiçbir parça -kişi, kurum veya faktör- bütünden ayrı olarak ele alınamadığı gibi bütün, parçaların tüm özelliklerini derinden etkilemektedir. Belirleyici olan bütün olup parçalar değildir.

Modern sosyolojinin verileri dikkate alındığında hiçbir sosyal veriyi yalnızca onu meydana getiren parçalardan yola çıkarak analiz etmek mümkün değildir. Toplum, yaşayan bir bütündür. Toplumun uzun yıllar sonucunda meydana getirmiş olduğu kültürü, sahip olduğu inançları, kendine özgü yaşam biçimi, alışkanlıkları gibi birçok faktör bu bütünün parçalarını oluşturur. Bu nedenle bu bütünlüğün yok sayılarak toplumun tek bir noktasına odaklanmak, anlamlı sonuçlar vermez. Çünkü anlam, meydana geldiği bağlamın içinde oluşur (Acar, 2016: 68).

1.1.3.4. İktisatta Nesnel Analiz

Birçok iktisatçı tarafından iktisat, pozitif bir bilim olarak görülse bile iktisat aslında rasyonelliğe dayalı normatif bir teori etrafında şekillenmektedir. Hausman ve McPherson’ya göre iktisat, ahlak ve rasyonalite ile arasındaki ilişkiden dolayı diğer

bilim dallarından ayrılmaktadır. Bu durum politika seçiminde de kendini göstermektedir. Adam Smith, Marx, Keynes gibi ileri gelen iktisatçıların ahlak ve siyaset filozofu olmaları tesadüf değildir. İktisatçılardan politika önerisinde bulunmaları beklendiğinden bu durum zorunlu hale gelmektedir (Hausman ve McPherson, 1994: 252).

Ana akım iktisatçılara göre teori içerisinde elde edilen sonuçlar, ahlaki açıdan tartışılmaz çünkü maksimizasyon ve rasyonellik kavramları iktisatçıları sosyal olaylar üzerinde düşünmekten kurtarır. Çünkü bireylerin yaptığı her şey bir rasyonel seçimden kaynaklanmaktadır. Bu sayede sosyal bilimlerin ayrılmaz bir parçası olması gereken ahlaki konular iktisadın kapsamından çıkarılır. Böylelikle bu tarz konular siyaset bilimi, felsefe vb. başka disiplinlerin ilgi alanına doğru itilir.

Her ne kadar neoklasik iktisatla birlikte ahlaki değerler iktisadi analizin dışına itilmiş olsa bile öncesinde Adam Smith bireylerin kişisel çıkarlarının toplumun çıkarını maksimize edeceğini savunmuş ama bunun ön koşulu olarak da “*Ahlaki Duygular Kuramı*”nda bireylerin toplumun ortak ahlaki değerlerini benimsemiş olması gerektiğini ifade etmiştir. Daha başka bir ifadeyle “*herkesin oyunu kurallarına göre oynaması gerekir*”. Aksi taktirde ifade edilen öngörü gerçekleşmeyecektir (Acar, 2016: 69).

Fritz Machlup’a göre iktisatçılar kendi değer yargıları ile hareket etmektedirler. Verdikleri kararlarda muhakkak ahlaki ve politikayı ilgilendiren hususlar bulunur. İktisatçılar nadiren “*tamamıyla teknik*” problemlerle uğraşırlar (Hausman ve McPherson, 1994: 252-254). Özetle, iktisattaki teorik yorumlar sosyal düzene ve farklı sınıfların çıkarlarına dayanır. Bu nedenle iktisadın politika ve ahlak ile arasındaki bağı keserek nesnel bir bilim haline getirmek doğru olmaz.

Benzer şekilde iktisatçılar araştırma alanlarını seçerken de ahlaki kaygıları ile hareket etmektedirler. Örneğin, liberal eğilimi olan iktisatçıların fiyat mekanizması üzerine çalışmaları tesadüf değildir. İktisatçılar ahlaki kaygılardan uzak durmaları halinde hangi konuda çalışacaklarını bile belirleyemez hale geleceklerdir (Acar, 2016: 70). Değer yargısına sahip olmak bu manada bir zorunluluktur.

Pareto optimum analizi, iktisadın ahlaktan uzak durmasının en temel dayanağıdır. Ana akım iktisatta alt teorilerin tümü bireyin davranışlarının en etkin sonuca ulaşması üzerine kurgulanmıştır. Teori için hedeflenen sonuç, pareto optimumdur. Pareto optimum olan sonucun ahlaki sonuçla örtüşmesi gerekmez. Pareto optimumunun tanımı şu şekildedir: Herhangi bir kimsenin durumunu kötüleştirmeden diğerlerinin durumunu iyileştirmenin mümkün olmadığı kaynak tahsisi durumudur. Örneğin; milyonlarca insanın açlıktan öldüğü ve zenginliğin birkaç elde toplandığı bir durum, Pareto optimum olabilir (Acar, 2016: 71). Böyle bir durumun herhangi bir ahlaki sonuçla örtüşmediği açıktır.

İkinci refah teoremine göre, kaynakların baştaki dağılımı değiştirilerek ahlaki sonuçlarla örtüşme sağlanabilir. Aslında her iki refah teoremi de bireylerin içinde bulundukları durumları karşılaştırmak için yeterli değildir. Pareto optimum analizini meşru kılan ahlak teorisi, olanak tanısaydı çözüm olarak kazananların kaybedenlere karşılığını ödediği bir mekanizma önerilebilirdi. Hausman ve McPherson'a göre tercihlere dayandırılan refah anlayışı kusurludur. İnsanlar, hata yapıp pişmanlık duyarlar. Kesinlikle, her daim kendileri için iyi olan şeyi yapmazlar. İktisatçılar rasyonellik ve tam bilgi varsayımlarından hareketle refahı tercihlere dayandırır. Oysaki bu tür bir refah anlayışı hatalıdır (Hausman ve McPherson, 1994: 262-264). İktisatçılar, mevcut tam bilgi ve rasyonellik varsayımına dayanarak bu hatalı refah anlayışını devam ettirmişlerdir.

Piyasa müdahalelerinin kaldırılması, özelleştirme, ademi merkeziyetçilik gibi politikaları savunan ana akım iktisatçılar da belirli sosyal değerlere sahiptirler. İktisat, değer yargılarından bağımsız değildir. Zaman içinde ana akım iktisatçıların savunuculuğunu yaptığı sosyal değerler de çeşitli değişimlere maruz kalmışlardır. Sırasıyla Keynesyen devlet politikaları, Monetarizm ve müdahale karşıtı politikalar ön plana çıkmıştır. Neoklasik iktisatçılar ise kullandıkları metodoloji nedeniyle sosyal değerlerde meydana gelen değişimleri açıklama gücünden yoksundurlar (Boland, 1997: 214).

Buraya kadar anlatılanları özetlemek gerekirse: Neoklasik teoriye göre, bireyler rasyoneldirler ve her zaman çıkarları peşinde koşup faydalarını maksimize

etmeye uğraşırlar. Ortaya atılan bu gerçek dışı varsayım sayesinde iktisat bilimi fonksiyonel ilişkileri, toplumu toplum yapan herhangi bir sosyal faktöre ihtiyaç duymadan matematiksel hesaplamalar ile açıklama yeteneği elde etmiştir. Bu sayede ahlaki değerler, inançlar, gelenekler, kültür, bireyin psikolojisi, vicdanı gibi faktörler analizin kapsamından çıkarılmıştır.

Neoklasik teori, görüldüğü üzere yalnızca “*bireylerin rasyonel olduğu*” bir toplumu açıklama gücüne sahiptir. Oysaki bireylerin davranışları, sosyolojik, psikolojik ve fizyolojik faktörlerin çok karmaşık etkileri sonucunda belirlenmektedir. Tüm bu faktörleri yok saymak, iktisatçının olayları açıklama yeteneğinin büyük oranda kısıtlanmasına sebep olacaktır.

1.2. Davranışsal İktisat Kavramı, Zihinsel Arka Planı ve Kullanılan Yöntemler

Bu başlık altında; davranışsal iktisat kavramının hangi amaçla ortaya çıktığı, sahip olduğu zihinsel arka plan ve kullandığı yöntemlere değinilecektir. Böylelikle, bu bilgilerden yola çıkılarak davranışsal iktisada dair genel bir bakış sunulması hedeflenmektedir.

1.2.1. Davranışsal İktisat Kavramı

Davranışsal iktisat, ana akım olarak da adlandırılan neoklasik iktisadın duygusuz, bencil ve maksimum faydacı olarak tanımladığı ekonomik ajanların kısıtlı bilişsel yeteneklerine de vurgu yaparak, ana akım iktisattan ayrılan yönleriyle daha gerçekçi bir yaklaşım üretmeye çalışan bir alt daldır. Psikoloji ve ekonominin birleşmesiyle oluşan davranışsal iktisat; ekonomik ajanların, insani olan kısıt ve karmaşalarla piyasada nasıl hareket ettiklerini ortaya koymayı amaçlamaktadır (Mullainathan ve Thaler, 2004: 1098).

Hattwick ise yapmış olduğu çalışmada davranışsal iktisadı, marjinalist devrimin varsayımlarına karşı tepki olarak ortaya çıkan ve ana akım iktisadın fayda ve kar maksimizasyonu modellerinin var olan durumunu geliştirmek için sosyal

bilimlerle ilgili kavramları kullanan bir alan olarak tanımlamaktadır (Hattwick, 1989: 144).

Bir başka araştırmaya göre ise davranışsal iktisat, insanların borçlanırken, tasarruf ederken, yatırım yaparken yahut harcama yaparken nasıl ve niçin irrasyonel davrandıklarını açıklamaya çalışmaktadır (Kurtoğlu, 2016: 54). Yukarıdaki açıklamalardan da anlaşılacağı üzere davranışsal iktisat, ana akım iktisadın her koşulda rasyonel kararlar alan birey varsayımına yöneltile eleştiriler sonucunda ortaya çıkmıştır.

Marjinalist devrimle birlikte iktisatçıların akademik psikoloji ile iktisat bilimi arasında set çekmeye başladıkları söylenebilir. 20. yüzyılın başlarında psikoloji henüz bilimselliği olmayan ve yeterince bilinmeyen bir alan iken iktisatçılar bu dönemde iktisadi doğal bir bilime dönüştürme çabası içerisindeydiler. Bu nedenle psikoloji biliminin iktisada sağlam bir temel oluşturmamasının mümkün olmadığı düşünülmüştür (Camerer ve Loewenstein, 2004: 5).

Marjinalist devrimin gerçekleşmesi sonucunda iktisat-matematik ilişkisinin önem kazanması ile psikolojik analizlerin iktisattan uzaklaşması arasında bir ilişki olduğu söylenebilir. Marjinalist devrim ile neoklasik iktisadın rasyonel insan varsayımı sayesinde kolay hesaplama elverişliliğine sahip matematiksel ifadeler, psikolojik analizlerin yerini almıştır. Fakat özellikle 20. yüzyılın ikinci yarısından itibaren iktisat ve psikoloji arasında yeniden bağ kurma arzusu, davranışsal iktisat disiplininin ortaya çıkmasını sağlamıştır.

Davranışsal iktisat alanında çalışan iktisatçılar, yapmış oldukları uygulamalı ve deneysel araştırmalarda tam bilgiye sahip olan ve sınırsız hesaplama yapabilen rasyonel insanın, gerçek hayatta var olan insana oldukça uzak olduğu, gerçek hayattaki insanların kesinlikle rasyonel davranmadığı, bilakis sınırlı rasyonel ya da irrasyonel davranışlar gösterdiği sonucuna varmıştır (Kapeliushnikov, 2015: 93-98). Böylelikle davranışsal iktisadın sınırlı rasyonellik kavramı, insan davranışlarını gerçekçi olarak açıklama konusunda ana akım iktisadın sınırsız rasyonalite kavramının önüne geçmiştir.

Herbert Simon'un terimiyle “*sınırlı rasyonalite*” kavramı, sınırsız rasyonalitenin aksine bilginin tamamına ulaşamadığı ve bu süreçte akılcılığın, irade gücünün ve bencilliğin sınırlı olmasından kaynaklı olarak bilişsel yanlılıklar neticesinde zaman zaman kusurlu bilgiye ulaşıldığını ifade etmektedir (Diamond ve Vartiainen, 2007: 2). Sınırlı beyin kapasitesi ve kısıtlı zamanın bir sonucu olan sınırlı rasyonalite kavramı, bireyi bilişsel kısa yolları kullanmaya iter ve böylelikle sistematik hatalar yapmak kaçınılmaz bir hale gelir (Mullainathan ve Thaler, 2004: 1098). Bireylerin, sahip oldukları bu bilişsel yeteneklerle rasyonel ve optimum karar vermeleri mümkün değildir yahut karlarını maksimize etmeye çalışsalar da sınırlı bir çerçevede maksimizasyon gerçekleşecektir. Bireyler eksik bilgiyle, her zaman belirsizliği içeren ve sabit olmayan bir ortamda karar vermeye çalışırlar. Sınırlı bilgiden kaynaklı olarak bireylerin belirsizlik altında karar almaları durumunda bireyler, Keynes'in de ifade ettiği gibi “*kendini eksik bilgiye uyar*” konuma getirecektir (Hatipoğlu, 2012: 22-23).

İktisadın kurucusu sayılan Adam Smith, “*Ulusların Zenginliği*” (1776) adlı eserinde, bireyin bencil ve kendi çıkarlarını önceleyen bir yapıya sahip olduğunu iddia etmiştir. Böylelikle ana akım iktisadın mihenk taşı olan rasyonel bireyin motivasyon kaynağının bencillik ve kendini düşünmek olduğu varsayılmıştır. Adam Smith, davranışsal iktisadın temelini bu eserinden önce yayınladığı “*Ahlaki Duygular Kuramı*” (1759) adlı eserinde atmıştır. Bu eserde “sempati”nin insan davranışını belirleyen ilke olduğunu saptamıştır. İnsan davranışlarını, “bencillik ve açgözlülük” durumunun değil bireylerin karşılıklı olarak acı ve sevinçlerini paylaşma ve başkaları tarafından onaylanma ihtiyacının, hoşgörü ve sempati elde etme arzusunun belirlediğini ifade etmiştir (Ruben ve Dumludağ, 2015: 5).

Davranışsal iktisat, sınırlı rasyonellik vurgusunun yanı sıra betimleyici ve tümevarımsal yaklaşımıyla ana akım iktisattan ayrılarak kendine farklı bir yol çizmiştir. Davranışsal iktisat, yapılan laboratuvar deneylerinden elde edilen sonuçlar ve gerçekleştirilen gözlemler üzerinden fikir yürüterek çeşitli çıkarımlar yapmakta ve yapılan deneyleri yalnızca bir araştırma aracı olarak kullanmak yerine bütüncül bir yöntem izlemektedir (Camerer ve Loewenstein, 2004: 6-7).

Davranışsal iktisatçılar, iktisadi teorilerin açıklayıcı gücünü artırmak adına psikoloji biliminden faydalanmışlardır. Davranışsal iktisat, antropoloji, sosyoloji vb. sosyal bilimlerden elde edilebilecek faydayı reddetmese de en çok psikoloji biliminden faydalanmayı tercih etmiştir. 2002'de İktisat Nobel Ödülü bir bilişsel psikolog olan Daniel Kahneman'a ve bir deneysel iktisatçı olan Vernon Smith'a verilmiştir. Böylelikle iktisatta psikolojinin ve deneyin artan önemi tescillenmiştir.

1.2.2. Davranışsal İktisadın Tarihsel Gelişim Süreci

Bu başlık altında; davranışsal iktisadın tarihsel gelişim süreci, klasik iktisadın psikoloji ile ilişkisinden başlanarak yeni dönem davranışsal iktisat olarak adlandırılan zaman aralığını da kapsayacak şekilde kronolojik olarak incelenecektir.

1.2.2.1. Klasik İktisadın Psikoloji ile İlişkisi

Psikoloji ile iktisat ilişkisi irdelendiğinde mevcut ilişki, klasik iktisat dönemine kadar götürülebilir. Klasik iktisat düşünürlerinden olan Adam Smith (1723-1790), David Hume (1711-1776) ve Jeremy Bentham (1748-1832) eserlerinde bireylerin iktisadi davranışlarındaki psikolojik temellere değinmişlerdir.

Adam Smith, Klasik iktisat teorisyeni olarak 1759 yılında yayımladığı “*Ahlaki Duygular Kuramı*” adlı eserinde insan psikolojisinin iktisadi davranışlara etkisini vurgulamıştır. Smith, bu eserinde “*sempati*”nin bireyin davranışlarını belirleyen en etkili unsur olduğunu iddia etmiştir. Smith'e göre bireyler belli bir durum karşısında diğer insanların düşüncelerini bilemediklerinden onlara karşı nasıl davranmaları gerektiğini de bilmemektedirler. Bu nedenle bireyler, karşılaştıkları durumlar karşısında kendilerine nasıl davranılmasını istiyorlarsa diğer insanlara da o şekilde davranacaklardır (Matsuyama, 2009: 55-58).

Smith'in “*Ahlaki Duygular Kuramı*” adlı eseri, bir felsefeci olan Mandeville'in “*Arılar Masalı*” eserindeki insan tasvirine karşı eleştirel yorumlar içermesi açısından önem taşımaktadır. Mandeville insanların onaylanma ve övgü ihtiyacını, Smith ise sempati ve kendini sevme ilkesini öne çıkarmaktadır. Bu iki eser arasındaki temel fark, kesinlikle neyin öncelikli olduğu ile ilgilidir. Mandeville'e göre

insanların doğal eğilimi olarak kabul edilen bencilce davranışlar sergilemek topluma fayda sağlar. Smith ise insan davranışının ardındaki temel dürtüyü bireyin başkalarının gözündeki değeri olarak ele alır. Buradaki “kendini sevme” durumu bencillik seviyesine ulaşmamış olup sağlıklı bir öz-sevgi halidir. Smith’in “*Ahlaki Duygular Kuramı*” adlı eserinin yayınlanışından 17 yıl sonra yayınladığı “*Ulusların Zenginliği*” adlı eserinde artık “sempati” ilkesi rafa kaldırılmış olup bireylerin “kişisel çıkar, mübadele ve takas” eğilimlerinden söz edilmektedir. 1776 yılında yayınlanan bu eserinde bireylerin temelde bencil ve çıkarıcı davranış güdüsü ile hareket ettiğini varsayarak Mandeville’nin eserindeki düşüncelerini benimsemeye başlamıştır (Ruben, 2013: 29-31).

Ruben, Mandeville’nin “*Arılar Masalı*” adlı eserinde İngiltere koşullarını simgeleyen kovanla ilgili bazı çıkarımlarda bulunmuştur (Ruben, 2013: 25-28):

- Kovan halkının göstermiş olduğu tüm ahlaksız davranışlar, kovan halkının mutluluğu ve refahını sağlar.
- En çok göze çarpan ahlaksızlıklar, kibir ve lüks düşkünlüğü olmasına rağmen bunlar ulusal zenginliğe ve iktisadi gelişmeye tüketimi ve istihdamı arttırarak katkıda bulunur.
- İnsanlar, doğal hallerine bırakıldığında kendi zevklerinin peşinden gitme eğilimi gösterirler. Bencildirler.
- Ahlaki erdemlerden biri olan “*diğerkamlık*” bir başka ifade ile toplumdaki diğer kişilerin yararını kendi yararı kadar ya da daha çok düşünme hali, insanın doğal yapısında yoktur.

Yukarıda önemli özellikleri sıralanan söz konusu kovan halkının özellikleri, klasik iktisattaki bencil ve kendi için çalıştığında toplumun faydasını maksimum kılan bireyin özellikleri ile aynıdır. Ancak Smith’in bahsettiği ekonomik sistemde refahın kaynağı kibir, lükse düşkünlük gibi ahlaksızlıklar değildir. Refahın kaynağı kişisel çıkarları peşinde koşan bireyin bencilliğidir (Ruben, 2013: 25-33). Smith’e göre bireyler, yalnızca kendi çıkarlarının peşinde koşarak değil, aynı zamanda arzu ve

isteklerini diğer insanlarla mübadele ve takas yoluna girerek de elde eden varlıklardır (Buğra, 1995: 101-102).

Klasik dönem iktisat düşünürleri arasında yer alan David Hume ise rasyonalizmin ilk ciddi eleştirmenlerinden biri olarak kabul edilmektedir. Çalışmalarında aklın sınırlılığına ve mutlak akılcılığın olumsuz yanlarına yer vermiştir. Ortaya koyduğu fikirler sayesinde bireylerin her zaman rasyonel davranışlar sergileyemeyeceği düşüncesi ortaya çıkmıştır (Çekiç, 2016: 61).

Hume, rasyonel davranışların her zaman gerçekleştirilemeyeceği iddiası ile aklın sınırlılıklarını yani sınırlı rasyonelliği ispatlamayı hedeflemiştir. Bu sebeple de bilimsel araştırmalarında deneyim ve gözlemi öne çıkarmıştır. Hume, aslında rasyonalizmi eleştirirken kendine özgü bir rasyonalizm geliştirmeyi amaçlamıştır. Hume'un bu alana katkısı, kendine özgü terimlerle geleneksel akılcılık anlayışını eleştirerek yeni bir bakış açısı ortaya koymuş olmasıdır. Hume, bireyin almış olduğu kararlarda aklın ne kadar etkili olduğu konusunu irdelleyerek aklın insan davranışlarının yegâne belirleyicisi olmadığını, insana dair her detayın bilimsel araştırmalarla detaylı olarak irdelenmesi gerektiğini savunmuştur (Kırlı, 2013: 103-104).

Çalışmalarında iktisadi davranışlar arkasındaki psikolojik temellere değinen bir diğer klasik iktisatçı ise Jeremy Bentham'dır. Kişisel çıkarları peşinde koşan insan modelini Bentham, 1789 yılında yayımladığı "*Ahlak ve Yasama İlkelerine Giriş*" adlı kitabındaki psikolojik temelleri hedonizme dayanan faydacılık felsefesi ile açıklamaktadır. Faydacılık felsefesine göre insanın nihai hedefi, elem ve kederden kaçınma ve hazzı ulaşma arzusudur (Çekiç, 2016: 61).

Fayda kavramı, Bentham için ahlak ve hukukun temel ilkesidir. Her bireyin kendi faydasını arttırma çabası, eğer ki toplumun faydasını arttırıyorsa ahlaki açıdan meşru olarak görülür. Ancak herkesin kendi faydasını arttıracak şekilde davranması durumunda bazı kimselerin bundan zarar görebileceğinin farkında olan Bentham, toplumdaki çoğunluğun maksimum hazzı ulaşmasını esas almıştır (Yılmaz, 2015: 7).

İktisat bilimi uzun yıllar ahlak felsefesinin bir alt dalı olarak görülmüş 19. yüzyılda fizyolojinin ortaya çıkması ile yükselişe geçmiştir. O dönemde fizyoloji disiplini de psikoloji disiplini de insanı makine gibi düşünmekteydi. Psikolojinin kurucusu sayılan Sigmund Freud ise bu mekanik görüşe karşı eleştiri de bulunmuştur.

Klasik iktisadın “*kıt kaynaklar*”, “*sınırsız ihtiyaçlar*” ve “*insanın elemenden kaçan ve haz arayan varlık olduğuna*” ilişkin varsayımları ile Freudyen psikanalizin “*insan arzularının sonsuzluğu ve tamamen karşılanamayacağına*” ilişkin varsayımı arasında benzerlik olduğu görülmektedir (Eser ve Toigonbaeva, 2011: 290). Tüm bunlardan anlaşılabacağı üzere klasik iktisat ortaya koyduğu teorilerde psikoloji biliminden yararlanmayı ihmal etmemiştir.

1.2.2.2. Neoklasik İktisadın Psikoloji ile İlişkisi

Bu başlık altında, neoklasik iktisadın psikoloji ile ilişkisi, iki ayrı döneme ayrılarak incelenecektir. Erken dönem neoklasik iktisatçıların, teorilerinde psikolojiden faydalandıkları görülmekte iken savaş sonrası neoklasik iktisatçıların, ortaya koydukları teorilerde giderek psikolojiden uzaklaştıkları ve daha rasyonel bir yaklaşım benimsedikleri dikkat çekmektedir.

1.2.2.2.1. Erken Dönem Neoklasik İktisadın Psikolojiye Yaklaşımı

Erken dönem neoklasik iktisatçılardan William Stanley Jevons ve Carl Menger’in çalışmaları, neoklasik iktisadın temelini oluşturmaktadır. Bu iktisatçılar bireyin davranışlarını açıklarken hazcı psikolojiden faydalanarak hazzın maksimuma, acının ise minimuma indirildiği bir teori olan “*marjinal fayda teorisi*”ni geliştirmişlerdir (Angner ve Loewenstein, 2006: 56-60).

Jevons ve Menger tarafından Adam Smith’in “*emek- değer teorisi*” yıkılmış ve “*marjinal fayda teorisi*” getirilmiştir. Adam Smith’in ortaya koyduğu teoride malların değeri harcanan emek ile orantılı iken Jevons’a göre malların değerine göre emek harcanmaktadır. Jevons, analizlerinde matematik kullanması nedeniyle her ne kadar kardinal faydacı sanılsa da Jevons’un teorisine sübjektif fayda anlayışı hakimdir. Faydanın doğrudan ölçülemeyeceğini ancak insan davranışlarının gözlemlenmesi ile

tahmin edilebileceğini ileri sürmektedir. Fakat bireysel faydayı matematiksel olarak açıklarken her zihnin birbirinden farklı süreçlere sahip olduğunu dolayısıyla hislerin genel bir paydada buluşturulmasının mümkün olmadığını ifade etmektedir. Jevons, marjinal fayda teorisini rasyonel seçim, mübadele ve emek teorilerine uygulamıştır. Menger de değer teorisini fayda üzerine kurmuştur. Ancak Jevons'un aksine analizlerinde matematiği kullanmamıştır. Menger'e göre değer de değer ölçülmesi de subjektif olgulardır. Menger'e göre değer, bireylerin sahip olduğu gelir seviyesi ve tercihlerindeki farklılıklara bağlı olarak belirlenmektedir (Bocutoğlu, 2012: 43-47).

Her ne kadar yukarıda bahsi geçen iktisatçılar subjektivist yöntemi benimsemiş olsalar da çalışmalarında matematiksel yaklaşımı kullanma açısından farklılık göstermişlerdir. Matematiksel yaklaşımı benimseyen tarafta yer alan Jevons, Walras, Fisher gibi iktisatçılar iktisadi olayları kantitatif olarak ifade etmeyi tercih etmişlerdir. Matematiksel yaklaşımı benimsemeyen ve “*psikolojik okul*” olarak nitelendirilen tarafta yer alan Menger, Friedrich von Wieser, Böhm-Bawerk, John Bates Clark gibi iktisatçılar ise subjektivizmi ilgilendiren psikolojik faktörler üzerinde daha çok durmuşlardır (Eser ve Toigonbaeva, 2011: 291).

Neoklasik iktisatçılardan biri olan Francis Edgeworth, psikofizik alanındaki güncel çalışmaları yakından takip etmiştir. Ünlü kutu diyagramı analizinde “*haz ölçülebilir ve bütün hazlar orantılıdır*” aksiyomunu ortaya atmıştır. İnsanların sağladığı faydayı ölçerken bireysel ekonomik davranışların arkasında yatan psikolojik temelleri ortaya koymuştur. Edgeworth'un hipotezi, herhangi bir dönemde bir kişinin faydasının yalnızca mutlak miktara bağlı olmadığını aynı zamanda referans noktalarıyla ilişkili miktara da bağlı olduğunu göstermektedir. Edgeworth, bunu psikolojik bir kavram olarak da kullanılan intibak kanunu olarak nitelendirmektedir. Bu kavram, günümüz davranışsal iktisatçıların referans bağımlılığını açıklamak için kullandıkları uyum kavramı ile aynı anlamda kullanılmaktadır (Bruni ve Sugden, 2007: 151-152).

Neoklasiklerin önemli bir teorisyeni olan ve mikro ekonominin temellerini atan Alfred Marshall, “*Ekonomi'nin İlkeleri*” adlı eserinde iktisadi hem insanı hem de serveti inceleyen bir bilim olarak tanımlamaktadır. Marshall, teorisinde

homoeconomicus kavramı üzerine durmak yerine; bireyin sosyal bir varlık olduğuna dikkat çekmiştir. İnsanın karmaşık yapısı sonucunda aldığı iktisadi kararların matematik ile açıklanabileceği görüşüne kuşku ile yaklaşmıştır. Marshall'ın matematik kullanımı hakkında İngiliz iktisatçı Arthur Bowley'e yazdığı 1906 tarihli mektubu, bu konudaki en tanınmış metnidir (Yılmaz, 2015: 8):

“Benim görüşüme göre, rakamlarla ifade edilebilecek yapıda olsun ya da olmasın, her iktisadi olgu diğer pek çok olguyla neden-sonuç ilişkisi içindedir. Bu olguların hepsini rakamsal olarak ifade etmek hiçbir zaman mümkün olmadığına göre, bunun mümkün olduğu olgulara kesin matematiksel yöntemlerin uygulanması neredeyse daima vakit kaybından ibarettir; pek çok durumda da kesinlikle yanıltıcıdır. Bu türden çalışmalar hiç yapılmamış olsaydı, dünya daha fazla ilerlemiş olurdu.”

Marshall'ın psikolojik çalışmaları ile “*insan doğası*” üzerindeki iktisat teorisi çalışmaları arasında ilişki bulunmaktadır. Yapmış olduğu iktisat çalışmaları psikolojik çalışmalardan etkiler taşımaktadır. Örneğin; Marshall, insan doğasını rasyonel taraf ve ahlaki taraf olarak iki ayrı şekilde ele almaktadır. Marshall'ın psikolojideki “*makine*” insan tanımı ile iktisat çalışmalarındaki iktisadi ajanın özellikleri aynıdır (Eser ve Toigonbaeva, 2011: 291). Görüldüğü üzere erken neoklasik dönemde ekonomi ile psikoloji yakın bir ilişki halindedir. Bu durum 1930'lara kadar sürmüştür.

1.2.2.2.2. Savaş Sonrası Neoklasik İktisadın Psikolojiye Yaklaşımı

İki dünya savaşı arasındaki dönemde yaşanan 1929 Büyük Buhranı ile neoklasik iktisat sorgulanmaya başlanmıştır. Büyük Buhran'ın yaşandığı bu dönemin ardından 1936 yılında John Maynard Keynes'in “*İstihdam, Faiz ve Paranın Genel Teorisi*” adlı eserini yayınlamasıyla iktisat alanında yeni bir devrim yaşanmıştır. Bu yayınlı, makro iktisadın temelleri atılmıştır. Neoklasik iktisadın Keynesyen yaklaşımla yeniden yorumlanması Neoklasik Sentez yaklaşımını ortaya çıkarmıştır (Yılmaz, 2015: 10).

Keynes, “*İstihdam, Faiz ve Paranın Genel Teorisi*” adlı eserinde hisse senedi piyasaları ile bir güzellik yarışması arasındaki benzerliği vurguladığı örneğinde hisse senedi değerinin, değer ne olabileceğine dair ortalama görüşten etkilendiğini dile getirmiştir.

Spekülatörlerin tahmin yaparken diğer spekülatörlerin olası tahminlerini de dikkate almalarından hareket eden Keynes, profesyonel spekülatörlerin yatırımın gerçek değerinden çok, kolektif psikolojinin etkisi ile onun gelecekte alacağı değeri tahmin etmeye çalıştıklarını iddia etmiştir (Öğüt, 2018: 144). Görüldüğü üzere Keynes, psikoloji biliminin etkisini dikkate alan çalışmalar yapmıştır.

Savaş sonrası dönemde Vilfredo Pareto tarafından kardinalizmden ordinalizme geçişle birlikte John Hicks, Roy Allen ve Paul Samuelson'ın teroillerini rasyonel seçim ilkelerine dayandırmaları suretiyle psikolojik kavramlar ile iktisat arasındaki bağ gittikçe zayıfladı. 1930'lardan 1980'lere kadar olan zamanda, iktisat teorisindeki hemen hemen tüm çalışmalar rasyonelliğe dayalı modellerin gücünü ve kapsamını genişletmeyi amaçlıyordu. Rasyonel beklenti ile ilgili literatür incelendiğinde, rasyonel seçim prensiplerinin Keynesyen makroekonominin psikolojik ve ampirik temelli varsayımlarının yerine koyulmaya çalışıldığı görülmektedir (Bruni ve Sugden, 2007: 146).

Pareto, olguların bir bütün olarak ele alınmasının mümkün olmadığını bu nedenle olguların ayrı ayrı ele alınması gerektiğini düşünmektedir. Bu düşüncesi neticesinde iktisadi, sosyal fenomenlerin etkisinden arındırmıştır. Pareto, yalnızca iktisadi olanın analizini yapmaya yönelerek soyutlama, deney ve gözlemi sonuca ulaşmada en doğru ölçütler olarak nitelendirmektedir. Soyutlama yolu ile diğer olgulardan arındırılan “*homo-economicus*” kavramına yöneltile eleştirilere ise şu ifadeler ile karşılık vermiştir: (Albayrak, 2003: 37-38).

“Gerçek bir insan, ekonomik, ahlaki, dini, estetik vs. eylemlerde bulunur. ‘Ekonomik eylemleri inceliyorum ve diğerlerinden soyutluyorum’ veya ‘sadece ekonomik eylemler gerçekleştiren homo oeconomicus’u inceliyorum’ demek aynı düşünceyi ifade eder... İktisadın ekonomik eylemleri – veya homo oeconomicus- ahlaki, dini vs. eylemleri göz ardı ederek ya da hatta küümseyerek incelediği için suçlanması yanlıştır.”

Neoklasik senteze katkı sağlamış bir diğer isim olan John Hicks'te faydanın ölçülemeyeceğini savunmuş ve analizlerinde kayıtsızlık eğrilerini kullanmıştır. Hicks ve Roy George Allen, 1934'te yayımlanan “*Değer Teorisini Yeniden Düşünme*” adlı çalışmalarında marjinal ikame haddinden yola çıkarak mala olan talep, malın fiyatı ve gelir arasındaki ilişkiyi belirlemeye çalışarak fiyattaki değişimin etkisi, gelir ve ikame

etkisi olarak ayrıştırılmıştır. Böylelikle Hicks yaklaşımı ile tamamlayıcı ve ikame mallar için yeni bir kardinal olmayan tanım oluşturulmuştur. Burada da Pareto’da olduğu gibi kayıtsızlık eğrilerine ilişkin varsayımlar, faydaya veya psikolojiye değinilmeden ele alınmıştır (Yılmaz, 2015: 10-11).

Paul Samuelson, matematiksel yapıya odaklanarak iktisattan psikolojinin elimine edilmesine katkı sağlayan iktisatçılardan biridir. Samuelson, “*Ekonomik Analizin Temelleri*” adlı çalışmasında iktisattaki birçok farklı konuya yer vermiştir. Ancak eserdeki çeşitlilik içerisinde en çok dikkat çeken konular kısıtlı optimizasyon ve yanlışlanabilir hipotezlerdir. Samuelson’a göre optimizasyon, sonsuz değişkenin yer aldığı karmaşık sistemler hakkında kesin çıkarımların yapılmasına izin verecektir. Bunun yanı sıra bilim dünyasında hipotezlerin test edilebilir olması bir zorunluluktur (Çekiç, 2016: 65).

Savaş sonrası dönemde neoklasik iktisatçıların çeşitli düşüncelerle motive edildikleri görülmektedir. Birçoğu felsefedeki mantıksal pozitivizm, psikolojideki davranışçılık ve fizikteki işlemsellik gibi metodolojik kısıtlılıklardan doğrudan ilham almışlardır. Bu dönemdeki iktisatçılar “*içe bakış*” fikrine karşı çıkmışlar, bilinçli durumları dikkate almışlardır. Analizlerinde “*fayda*” kavramını kullanmayı reddederek iktisadı psikoloji - hedonizm ikilisinden arındırmayı hedeflemişlerdir. Dolayısıyla insan davranışının psikolojik temelleri konusunda motivasyon, tercihlerin oluşumu ve seçim sorunları hakkında “*bilinmezci*” kalmayı seçmişlerdir.

Erken dönem neoklasik iktisatçılar, yaptıkları analizlerde tüketim sonucu acı ve zevk duygularının değişimi gibi psikolojik varsayımların yanı sıra tercihlerin geçişkenliğine yer verirken savaş sonrası neoklasik iktisatçılar tercihleri aksiyomatik olarak ele alırlar. Bunun sonucunda ise tercihleri teorik bir altyapıya oturtamayıp irrasyonel davranışı açıklayamayacak konuma gelmişlerdir (Angner ve Loewenstein, 2006: 9-11).

Bu dönemde, Samuelson'un “işlemselcilik¹” ve Friedman'ın “araçsalcılık²” yaklaşımları iktisatta kendine yer bulmuştur. Savaş sonrası neoklasik iktisatçılar, F - saptırması³ ve felsefedeki mantıksal pozitivismden hareketle analizlerinde bireysel ajanın rasyonel olduğunu, olasılıkları en uygun şekilde analiz ettiğini ve kendi faydasını maksimize ettiğini varsaymışlardır. Bu durum, iktisatçıların psikolojiyi dışsallaştırmalarına sebep olmuştur. 1940'lı yıllarda, tüm bu gelişmeler neticesinde yoğun matematiksel modellerin içine sıkıştırılan insan, karmaşık optimizasyon problemlerini kolaylıkla çözebilen ultrarasyonel bir varlık haline dönüşmüştür. 1950'lerde ise iktisadi analizlerde rasyonel seçim teorisi, risk ve belirsizlikle uğraşılmaya başlanmıştır. Çeşitli iktisatçılar karar verme sürecinin test edilmesi gerektiğini ileri sürmüşlerdir. 1953 yılında Maurice Allais ve 1961 yılında Daniel Ellsberg'in belirttikleri karar problemi ile ilgili var olan paradokslar, 1980'ler itibarıyla iktisatçıların paradoksal davranışları uzlaştırıcı yeni teoriler geliştirmelerine önayak olmuştur (Eser ve Toigonbaeva, 2011: 293-294).

1.2.2.3. Davranışsal İktisadın Doğuşu: Öncü Davranışsal İktisatçılar

20. yüzyılın ortasından itibaren psikoloji biliminde yaşanan değişimler neticesinde iktisat ile psikoloji arasında yeniden bir yakınlaşma meydana gelmiştir. Psikolojide davranışçı ekolün hakim olduğu dönemde davranışlarda aklın ve zekanın etkisi dolayısıyla bilişsel süreç görmezden gelinmiştir. Yalnızca görünür olana odaklanılarak bireylerin uyaranlara verdikleri tepkiler göz önünde bulundurulmuştur.

¹ Karmaşık ve soyut teorik kavramların test edilebilmeleri için, somut gerçeklikle ilişki kurulabilecek biçime sokularak teorik karmaşıklığın önlenmesini sağlamak amacıyla kuramsal önermelerin işlemsel tanımlara dayandırılması gerektiğini savunan yaklaşımdır (Eser ve Toigonbaeva, 2011: 294).

² Teorilerin, gerçekliğin birebir tasviri olmadığını, teorilerin gerçekliğin anlaşılmasına katkı sağlayacak birer araç olarak ele alınması gerektiğini savunan yaklaşımdır. Buna göre teoriler olay, olgu veya süreçlerin anlaşılması, çözümlenmesi ve buna dayalı olarak gelecekte olabileceklerin öngörülmesine yardımcı olan yararlı birer araçtan ibarettirler (Eser ve Toigonbaeva, 2011: 294).

³ Friedman'ın araçsalcı teorisinde, belli bir teorinin kestirimde sağlayacağı başarıya, açıklamadan daha fazla önem verilmiştir. Friedman, gerçekçi olmayan varsayımlara sahip teorilerin, daha geniş bir değerlendirme içermelerinden dolayı daha iyi bir tahmin gücüne sahip olduğunu savunmuştur. Milton Friedman'nın savunmasının ardından Samuelson tarafından bu durum, F-saptırması olarak adlandırılmıştır (Eser ve Toigonbaeva, 2011: 294).

Ancak II. Dünya Savaşı'ndan sonra yaşanan teknolojik gelişmeyle birlikte bilişsel devrim yaşanmıştır. Böylelikle “*zihin*” ve “*işsel psikolojik süreçler*” önem kazanmış ve davranışçı ekol, baskınlığını yitirmiştir.

Bilişsel devrim ile iktisatta ekonomik davranışların belirleyicilerine odaklanılmıştır. Psikolojide yaşanan tüm bu gelişmelerden etkilenen öncü davranışsal iktisatçılar çalışmalarında bilişsel psikolojiden yararlanarak ana akım iktisadi modellere alternatif modeller geliştirmeyi amaçlamışlardır (Ruben ve Dumludağ, 2015: 7).

Davranışsal iktisadın gelişiminde Herbert Simon'un 1955 yılında yayımlanan “*Rasyonel Seçimlerin Davranışsal Modeli*” adlı çalışması önemli bir yere sahiptir. Simon'un bu çalışmasıyla “*sınırlı rasyonalite*” kavramı iktisat literatürüne kazandırılmıştır. Simon'a göre ana akım iktisadın “*homo-economicus*” varsayımı revize edilmelidir. Ana akımın “*sınırsız rasyonalite*” varsayımı, bireyin sahip olduğu yetenekler ve bilgi nedeniyle mümkün değildir. (Simon, 1955: 112-113) Bu nedenle Simone, “*sınırlı rasyonellik*” ile ilgilenmektedir. Sınırlı rasyonalite varsayımında, bireyin karar verme aşamasında sahip olduğu ve gelecekte sahip olabileceği bilginin sınırsız olmadığı gerçeğinden yola çıkılmaktadır. Ayrıca çoğunlukla bireyin faydasını maksimize edecek seçimi yapamayacak durumda olduğu ve böyle bir maksimizasyon kaygısı taşımadığı görülmektedir (Demirel, 2015: 15).

Psikoloji alanında doktorasını almış olan George Katona, 1940'lı yıllarda yaptığı çalışmalarla davranışsal iktisadın kurucuları arasında anılmaktadır. Psikolog olarak yetişen Katona, 1923 yılında Almanya'da yaşanan hiperenflasyon neticesinde ekonomik davranışların psikolojik temellerini araştırmaya başlamıştır. 1951 yılında yayımlanan “*Ekonomik Davranışın Psikolojik Temelleri*” adlı eserindeki temel varsayımı şu şekildedir: “*Ekonomik süreç doğrudan insan davranışından kaynaklanmaktadır ancak bu basit ama önemli olgunun modern ekonomik analizde yeterince dikkate alınmamaktadır.*” Katona, ekonomik davranışa psikolojik bir yaklaşım getirerek ekonomik modeller geliştirmenin önemine dikkat çeken ve deneysel yöntemler kullanan bir araştırmacıdır (Hosseini, 2011: 979). Katona, Merkez Bankaları Sistemi (FED)'nin yürüttüğü Tüketici Finansmanı Araştırması'nda görev

almıştır. Gerçekleştirdiği araştırmalar sonucunda mevcut politikalarda dikkate alınmayan tutum, niyet ve beklentiler gibi kavramlara geliştirilecek politikalarda yer verilmesinin enflasyon oranını tahmin etmek açısından öneme sahip olduğunu vurgulamıştır. Tutum, niyet ve beklentilerin ise bireylerin bilişsel süreçlerinden ve yaşadıkları çevreden etkilendiğini ifade etmiştir (Katona, 1947: 454-459). Katona, iktisadi araştırmaların en önemli unsurunun “*insanın karar verme davranışı*” olduğunu vurgulamak gerektiğine inanmıştır. İktisat teorisinin önemli bir bölümünü oluşturan piyasa davranışlarının etkin olduğu bir ortamda bu gereklilik daha fazla önem kazanmaktadır. Katona’nın amacı, bulgularını, daha isabetli ekonomik davranış tanımlanmalarıyla destekleyerek iktisat teorisine katkıda bulunmaktır (Şimşek, 2018: 18).

Bir diğer öncü davranışsal iktisatçı olan Harvey Liebenstein, 1966 yılında “*Tahsis etkinliği veya X etkinliği*” adlı çalışmasında X etkinsizliği kavramına değinmiştir. Bu kavram, kâr veya faydayı maksimize etmek için firmaların, tüketicilerin ve işçilerin gözlenen başarısızlıklarını tanımlamaktadır. X-etkinsizliği, işgücü ve yönetime eksik motivasyon verilmesi nedeniyle üretimin mümkün olan en yüksek seviyesinin altında gerçekleşmesi durumudur. Liebenstein’a göre, bireylerin maksimizasyona yönelik olmayan davranışlarında, serbest rekabet koşullarında da sürebilecek ve bilgi eksikliğinden kaynaklanmayan etkinlikten sapmalar mevcut olabilir. X-etkinsizliği adı verilen bu sapmaların giderilmesi, güdülerle ilgili unsurlardaki değişmelere bağlıdır. Bu nedenle güdülerini belirleyen ortam, nesnel bir şekilde incelenmelidir (Can, 2012: 94).

Tibor Scitovsky, 1973 yılında yayımladığı “*Tüketici Davranış Teorisine Yeni Bir Yaklaşım*” adlı çalışmasında Simon’un kendisinden önce ana akım iktisadın “*sınırsız rasyonalite*” kavramına eleştiride bulunduğunu ancak kendisinin daha farklı bir eleştiri getireceğini belirterek motivasyon kavramından bahsetmiş ve motivasyonun tüketici davranışlarını etkilediğini açıklamıştır (Scitovsky, 1973: 31).

Öncü davranışsal iktisatçılar, psikoloji biliminden yararlanarak rasyonalite kavramına yeni bir soluk getirmek ve yetersiz gördükleri ana akım iktisada alternatif bir model oluşturmak istemişlerdir. Ana akım iktisatta fayda fonksiyonu önemli bir yer

tutarken, davranışsal iktisatta doğru ve tutarlı ekonomik kararlar verilebilmesi adına birtakım deneysel kuralların ortaya konulması önem kazanmıştır. Bir başka deyişle ana akım iktisatçılar, rasyonalite kavramı ile fayda ve kâr maksimizasyonunu incelerken; öncü davranışsal iktisatçılar, ana akım iktisattaki varsayımların gerçek hayattaki davranışlardan sapmaları konusunu incelemişlerdir (Sent, 2004: 742).

1.2.2.4. Yeni Dönem Davranışsal İktisatçılar

1970'lere gelindiğinde bilişsel psikologlar, ekonomik karar verme konusunda öncü davranışsal iktisatçılardan olan Simon'dan daha farklı yaklaşımlar geliştirerek çalışmalarında beklenen fayda maksimizasyonunu ve Bayesyen olasılık yargısını temel almışlardır. Temel aldıkları bu noktalardan sapmaları ise bilişsel süreçlerle ilişkilendirmişlerdir. Yapılan bu çalışmalar sonucunda ise ikinci nesil, bir başka deyişle yeni dönem davranışsal iktisatçılar olarak adlandırılan bir oluşum meydana gelmiştir. Yeni dönem davranışsal iktisatçılar ana akım iktisadın yöntemlerine psikolojiden yöntemler katarak ekonomik karar almanın basit iktisadi modelini geliştirmeyi hedeflemişlerdir. Aynı zamanda bu tarihlerde Vernon Smith, Charles Plott, gibi iktisatçılarla başlayan deneysel iktisat hem davranışsal iktisada, hem de iktisat teorisinin gelişmesine önemli katkılar sağlamıştır (Eser ve Toigonbaeva, 2011: 298).

Yeni dönem davranışsal iktisadın ortaya çıkışında Amos Tversky ve Daniel Kahneman yapmış oldukları çalışmalarla önemli bir yere sahiptirler. Kahneman ve Tversky gibi yakın dönem davranışsal iktisatçılar öncü davranışsal iktisatçıların aksine ana akım iktisat teorisinin ana yapısını muhafaza ederek bilişsel kısıtlara ve sapmalara yönelik varsayımları güncelleyerek eksik yanlarını alternatif teoriler ile açıklamaya çalışmışlardır. 1990'lar itibariyle yakın dönem davranışsal iktisat iyice güçlenmiştir (Ruben ve Dumludağ, 2015: 8).

Kahneman ve Tversky, bireylerin kendi inanç ve düşüncelerini değiştirme, belirsizliği değerlendirme, karar alma süreçleriyle ilgili olarak yalnızca psikoloji ve iktisadi değil, tıp ve hukuku da ilgilendiren biliş ve bilişsel yanlılıklar üzerine geniş çaplı bir çalışma programı hazırlamışlardır (Hatipoğlu, 2012: 32).

Davranışsal iktisat bilimine Kahneman ve Tversky'nin çalışmalarıyla kazandırılan konuları bilişsel yanlılıklar ve sübjektif kısa yollar, beklenti teorisi ve çerçeveleme etkisi olmak üzere üç başlık altında toplanabilmektedir. Kahneman ve Tversky'nin en önemli çalışmalarından biri, belirsizlik altında bireylerin yapmış oldukları tercih ve seçimlerde ön yargı ve tahminlerin etkisine dikkat çektikleri çalışmadır. Ayrıca Kahneman ve Tversky, pratik çözüm bulma konusunda yahut hedefe ulaşma aşamasında bir karar verirken ilk elde edilen bilgiye (çıpaya) çok fazla güvenilmesi ve sonraki kararlarda da bu bilgiden etkilenilmesi hususuna önem vermişlerdir. Kahneman ve Tversky 'in önem verdiği diğer bir konu ise çerçeveleme etkisidir (Eser ve Toigonbaeva, 2011: 299). Aynı mesajın farklı şekillerde ifade edilmesinin bireylerde farklı duygular uyandırarak alınan kararlara yansması “çerçeveleme etkisi” olarak ifade edilmektedir (Tversky ve Kahneman, 1981: 455).

Richard Thaler da önemli yeni dönem davranışsal iktisatçıları arasında yer almaktadır. Thaler'ın 1980 yılında yayımlanan “*Tüketici Seçiminin Pozitif Teorisine Doğru*” adlı makalesinde “*tüketici tercihinin normatif teorisine olan ayrıcalıklı bağımlılığın iktisatçıları, tüketici seçeneklerini açıklama veya öngörmede sistematik, tahmin edilebilir hatalar yapmaya ittiğini*” iddia etmektedir. Thaler'ın amacı, ampirik olarak yeterli, betimleyici bir tüketici seçimi teorisi geliştirmektir. Davranışsal iktisadın, bugün hala başarılı olmasında Thaler ve Sustein'in “*Dürtme*” kitabının katkısı büyüktür. Thaler ve Sustein, bu kitapta politika yapıcılarının bireylerden bekledikleri davranışların geliştirilmesinde psikolojiden yararlanarak pratik önerilerde bulunmuşlardır (Şimşek, 2018: 21).

Davranışsal iktisat alanında önemli bir yere sahip olan Akerlof ise işgücü piyasalarına odaklanmış ve ana akım iktisattan farklı olarak gönülsüz işsizlikte etkin ücret teorisinin geliştirilmesine katkıda bulunmuştur. Akerlof, hediye değişim teorisinde, psikolojik unsurların rekabetçi emek piyasasında ücret ve istihdamı etkilediğini göstermektedir. Makro iktisadın temel unsurlarını para politikasının etkinliği, gönülsüz işsizlik, asimetrik bilgi, Phillips Eğrisi, NAIRU ve tasarruf açığı açısından “*Davranışsal Makroekonomi ve Makroekonomik Davranış*” isimli çalışmasında incelemiştir. Yaptığı bu çalışmalarla makro iktisadın davranışsal iktisadın

üzerine inşa edilerek daha sağlam temellere dayandırılabilceğini savunmuştur (Demirel, 2015: 17-18).

Yukarıda bahsedildiği üzere son yıllarda davranışsal iktisat alanında yapılan tüm çalışmalarda ana akım iktisat teorisinin rasyonalite varsayımı psikolojik faktörlerle test edilerek, sınırlı rasyonaliteye sebep olan inanışlar, yanlışlıklar gibi konular emek piyasası, tüketici tercihleri ve finans alanına uygulanarak davranışsal iktisat alanı kurumsallaştırılmıştır.

1.2.3. Davranışsal İktisatta Kullanılan Yöntemler

Davranışsal iktisat alanında yapılan araştırmalarda veriler çoğunlukla anketler ve deneyler yoluyla elde edilmektedir. Deneyisel yöntem denildiğinde akla, kontrollü bir ortamda karar vericilerin karar alma işlemi gelmelidir. Belirli bir kurguya sahip bu deneySEL oyunlarda, belirli kurallara bağlı kalarak oyuncuların aldıkları kararlar piyasa ile ilgili çeşitli karar dataları oluşturmaktadır. Oyuncuların verdikleri kararlar, sayısal nitelik taşımaları sayesinde veri analizi yapmak için oldukça kullanışlıdır. Anket yöntemi kullanıldığında araştırma sonucunu etkileyebilecek soruların yanlış anlaşılması, soruyu ifade etmede yaşanan hatalar ya da çerçeveleme etkisi gibi problemlere oldukça dikkat etmek gerekir. Sorulan sorulara Likert Tipi bir ölçekle sayısal cevaplar alınabilir (Neyse, 2011: 34-35). Anket yöntemi seçildiğinde soruların tam olarak anlaşılıp anlaşılmadığı test edilmeli bir diğer ifade ile anketin güvenilirliği mutlaka ölçülmelidir.

Sosyal bilimciler, sosyal olgular ile ilgili sorulara teoriler ve hipotezler üreterek ve bu hipotezlere deneySEL ya da kavramsal araçlar kullanarak yanıtlar bulur. Hipotezleri ölçme ve değerlendirmenin bir diğer yolu da irdelenen toplumsal sürece bilinçli şekilde yapılan müdahalelerdir. Bunlar deney olarak adlandırılmaktadır. DeneySEL iktisat, tümevarım yönteminden yararlanmaktadır (Eren, 2011: 38). Davranışsal iktisat, veri toplama yöntemi olarak deneySEL iktisattan da faydalanmaktadır.

1.2.3.1. Anket Yöntemi

Anket yöntemi, belirli konularda saptanmış hipotezlere bağlı olarak hazırlanan bir soru cetveli aracılığıyla seçilen örneklem grubunu oluşturan kişilere bu soruların yöneltilmesi suretiyle veri elde etme tekniğidir. Bu yöntemle çok sayıda veriyi, kolaylıkla toplamak ve analiz etmek mümkündür.

Anket yönteminin avantajları olarak kısa sürede geniş kitlelere ulaşabilme, hızlı bir şekilde sonuçları istatistiksel yöntemlerle değerlendirme, gizlilik imkanları sıralanabilir. Dezavantaj olarak ise soruların çok olması durumunda katılımcıların dikkatinin dağılması ya da katılımcıların kendi duygusal durumları dair sorulara objektif cevap verme konusunda yaşanan şüpheler gösterilebilir (Demir, 2013: 25).

1.2.3.2. Deneysel Yöntemler: Diktatör ve Ültimatom Oyunu

Diktatör oyunu, Ültimatom Oyunu'nun daha basit bir hali olup bir oyundan ziyade tek kişi tarafından verilecek bir karar olarak tanımlanabilir. 2 oyuncu ile oynanan bu oyunda ilk oyuncuya belli bir miktarda para verilerek bu parayı diğer oyuncu ile arasında bölüştürmesi istenmektedir. Böylelikle ilk oyuncu, ikinci oyuncuya bu bölüşümle ilgili bir teklif sunmaktadır. Oyun, ikinci oyuncuya herhangi bir karar hakkı verilmemesi ve kendisine sunulan teklifi kabul etme zorunluluğu üzerine kurulmuştur. Rasyonalite varsayımı altında ilk oyuncunun yani diktatörün kendi kar maksimizasyonunu sağlamak adına ikinci oyuncuyla para paylaşımına girmeyerek, kendisine verilen tutarı alıp oyundan çekilecektir (Neyse, 2011: 35). Diktatör oyununun bu klasik versiyonu dışında kalan diğer varyasyonlarında ilginç sonuçlar elde edilmiştir.

Ben-Ner ve diğerlerinin çalışması bu varyasyonlara örnek teşkil etmektedir. İlgili çalışmada oyun iki aşamalı olarak kurgulanmış ve ilk aşamada alıcı olan oyuncu, ikinci aşamada diktatör konumuna getirilmiştir. İlk aşamada eşleştirilen çiftler, ikinci aşamada da aynı şekilde eşleştirildiğinde gönderilen tutar ile alınan tutar arasında güçlü bir korelasyon olduğu ancak ilk aşamadaki çiftlerin, ikinci aşamada eşleştirilmeyerek üçüncü bir tarafın oyuna dahil edildiği durumlarda ise gönderilen ile

alınan tutar arasında korelasyonun azaldığı gözlemlenmiştir. Zeka, kişilik testi sonuçlarının yanı sıra cinsiyet ve diğer karakteristik özellikler, gönderme davranışı ve karşılıklılığı tahmin etmekte önemli unsurlardır (Ben-Ner v.d., 2004: 334).

Ültimatom oyunu, oyunculardan birinin teklif veren diğerinin ise bu teklife cevap veren konumunda olduğu iki oyuncu ile oynanan bir çeşit pazarlık oyunudur. Ültimatom oyununa katılan oyuncular, birbirlerini tanımamaktadırlar. Birbirleri hakkında herhangi bir bilgiye sahip değildirler. Oyuncular, oyun sırasında da kendi aralarında iletişim kuramazlar. Oyunun kuralları tüm oyuncular tarafından eksiksiz bilinmektedir. Gizli olan tek bilgi ise diğer oyuncuya ait tüm kişisel bilgilerdir (Neyse, 2011: 36). Oyunun başında ilk oyuncuya belirli miktarda para verilir. Diğer oyuncu ile bu parayı kendi istediği şekilde paylaşabileceği ifade edilir. İlk oyuncu bu bilgiler ışığında ikinci oyuncuya bir teklif yapar. İkinci oyuncu bu teklifi kabul veya reddetme özgürlüğüne sahiptir. Eğer ikinci oyuncu teklifi kabul ederse para, ilk oyuncunun belirlediği şekilde paylaşılır. Böylelikle oyun sona erer. Eğer ki ikinci oyuncu teklifi kabul etmezse oyun her iki oyuncunun da oyundan kazanç elde etmemesiyle sona erer (Sanfey, v.d., 2003: 1755). İkinci oyuncu teklifin adil olmadığını düşünüp reddettiğinde birinci oyuncuyu cezalandırırken, bu uğurda az da olsa kendisine sunulmuş olan tutarı da reddetmiş bulunur. Bu sebeple ilk oyuncu, oyunu sıfır kazançla bitirmemek adına ikinci oyuncuya mümkün olan en kabul edilebilir teklifi sunmak zorundadır (Demir, 2013: 27).

Oynanan ültimatom oyunlarında teklif veren oyuncuların genelde ellerindeki paranın yaklaşık %40-50'sini karşılarındaki oyuncularla paylaştıkları; yanıtlayıcı konumundaki oyuncuların ise %20'nin altındaki teklifleri genelde reddettikleri gözlemlenmiştir (Camerer, Loewenstein ve Prelec, 2005: 47). Bir başka ifade ile kendisine adil olmayan bir teklif yapılan ikinci oyuncu adalet duygusu ile kişisel çıkarı arasında kalmaktadır. Çünkü ilk oyuncunun elindeki miktarı eşit oranda bölme ve ikinci oyuncuyla parayı eşit olarak paylaşma imkânı varken bunu yapmayarak ikinci oyuncuya elindeki paranın yarısından azını teklif etmiştir. Böyle bir teklif ikinci oyuncu için adil olmayan bir tekliftir. İkinci oyuncu adil olmayan bu teklifi reddederek kendi kişisel çıkarlarını yok sayma pahasına karşılarındaki oyuncuyu cezalandırmaktadır.

Tüm bu anlatılanlardan anlaşılacağı üzere neoklasik iktisadın varsayımı olan rasyonalite kavramı ihlal edilmektedir. Teklife cevap veren ikinci oyuncunun kendi çıkarını maksimize edecek şekilde davranmadığı ortadadır. Çünkü düşük bir tutarı kabul etmek, hiçbir şey elde etmemekten daha iyidir. Ültimatom oyunu açıkça şunu göstermiştir: Bireyler kazançlarının artma olasılığı karşısında dahi, adil olmayan teklifler karşısında duygusal davranarak rasyonalite kavramına uygun davranmama eğilimi göstermektedirler.



İKİNCİ BÖLÜM

İKTİSADİ GÜVEN OLGUSU VE KİŞİLİK KAVRAMI

Bu bölümde; öncelikle iktisadi güven olgusu ve kişilik kavramına değinilecektir. Ardından ekonomik tercihler ile kişilik arasındaki ilişki incelenerek, alana dair literatür sunulacaktır.

2.1. Güven Kavramı

Bu başlık altında; güven kavramına ait tanımlar verildikten sonra güvenin özelliklerinden, iktisattaki yeri ve öneminden bahsedilecektir. Ardından güveni ölçmek için kullanılan yöntemlere değinilecektir.

2.1.1. Tanımı

İnsan ilişkileri denilince akla gelen ilk kavramlardan olan güven, son yıllarda birçok farklı sosyal bilimin incelediği ortak bir kavram haline gelmiştir. Güven kavramı, bireylerin aldıkları her çeşit kararın en önemli parçalarından biri olduğundan dolayı birçok disiplinde açıklanmaya çalışılan ve irdelenen bir kavramdır. Güven kavramı, geniş boyutlu bir kavram olması sebebiyle farklı disiplinlerde farklı bakış açıları ile tanımlanmıştır. Bunun ana sebebi güvenin bireyler arası ilişkiler, ekonomik değişimler, sosyal ve politik istikrar gibi birçok sürecin açıklanmasında kilit bir öneme sahip olmasıdır.

Güven kelimesinin dilimizde ifade ettiği anlam, Türk Dil Kurumu Türkçe Sözlüğü'nde şu şekildedir: “Korku, çekinme ve kuşku duymadan inanma ve bağlanma duygusu, itimat.” Güven, “*birey ya da grupların birbirlerine karşı olarak geliştirdikleri sözlü ya da yazılı beklentiler*” olarak tanımlanmıştır (Rotter, 1967: 654; Mayer, Davis ve Schoorman, 1995: 710). Güven, bireylerin diğer bireylerin niyetleri ve davranışları hakkında görmek istedikleri beklentiler olarak tanımlanabilir. Bu tanım dayanak noktası olarak alındığında güven kavramı ile ilgili konular, iş birliği, bireysel risk alma davranışı, düzen, sosyal sermaye, vb. olarak ortaya çıkmaktadır. Güvenilirlik ise güvene değer olmaktır (Demir, 2013: 32).

Güven araştırmalarında güven ile güvenilirliğin arasındaki ilişki önem arz etmektedir. Çünkü güven, taraflardan birinin diğeri için güvenilir bulması ile ortaya çıkar. Bu perspektiften bakıldığında her iki kavram da birbirini tanımlayıcı niteliğe sahiptir.

“Güven, güvenilir olduğunu düşündüğümüz kişilere karşı sahip olduğumuz bir tutumken, güvenilirlik bir tutum değil, bir niteliktir. Bu nedenle güvendiğimiz kişiler güvenilir ve güvenilir kişiler de güvenilebileceğimiz kişiler olması makbul olan olsa da güven ve güvenilirlik ayrı kavramlardır. Bir ilişkide güvenin temin edilmiş olması için, o ilişkideki tarafların birbirine karşı güvene izin verecek tutumlara sahip olmaları gerekir. Hatta, güvenin temin edilmiş olması için her iki tarafın da güvenilir olması gerekir” (McLeod, 2015: 87).

Güven kavramı riski göze almayı gerektirir. Bu bağlamda bakıldığında güven: Bir tarafın karşı taraftan kişisel olarak yarar göreceğine veya en azından istismara ya da zarara uğramayacağına yönelik olumlu beklentiye sahip olma durumudur. (Rousseau, v.d., 1998: 395). Güven, güven duyan kişinin güven duyduğu kişiye karşı risk alma davranışına yönelik isteğinin derecesini gösterir (Gefen, Rao ve Tractinsky, 2003: 2).

Davranışsal iktisat teorisi altında güven kavramı incelenirken muhakkak riskten, elde edilebilecek bir kardan, bir anlaşma veya kontrattan ve karşılıklı bir ilişkiden bahsedilmelidir. Gambetta'nın güven tanımı tüm bu unsurları içermesi bakımından önemlidir.

Bir kişinin güvenilir olduğundan veya bir kişiye güvendiğimizden bahsettiğimizde asıl anlatmak istediğimiz şey, o kişi ile ortaklık ilişkisine girmeyi isteyecek kadar o kişinin bizim için karlı ya da en azından bize zarar vermeyecek bir harekette bulunma ihtimalinin yüksek olduğudur. Aksine bir kişinin güvenilmez olduğundan bahsettiğimizde, o kişi ile bir ortaklık ilişkisi kurduğumuzda karlı çıkma ya da zarar görmeme ihtimalinin düşük olduğunu ima ediyoruzdur (Gambetta, 2000: 217).

Davranışsal ve deneysel iktisattaki deneylerin riskli karar süreçleri içermesi sebebi ile katılımcılar birbirlerinin kararlarını tahmin etme çabası içerisindeyler. Söz konusu bu riskli kararlar katılımcılar tarafından bir bakıma olasılık ve pratik bir kar-

zarar analizine göre verilir. Buradan hareketle Gambetta'nın güven tanımının davranışsal iktisat çalışmaları için oldukça uygun bir nitelikte olduğu söylenebilir.

2.1.2. Güven Kavramının Özellikleri

Güven, ilişki içerisindeki kişilerden birinin mevcut olan veya gelecekte oluşabilecek bir zayıflığının ilişkinin karşı tarafını oluşturan kişi tarafından kötüye kullanılmayacağından emin olma duygusudur. Bir mübadelede/alışverişte kişilerden biri diğerinin güvenine değer davrandığı zaman güvenilirdir. Mübadele ilişkisindeki güvene değer olan kişi diğerinin mübadele zayıflıklarını kötüye kullanmayacak kişidir. Güven kavramı ile, mübadele yapan taraflar arasındaki ilişkinin özelliği kastedilirken; güvenilirlik kavramı ile mübadele taraflarının özelliği kastedilmektedir (Korczynski, 2003: 65). Güven ve güvenilirlik kavramları birbirleri ile bağlantılı olsalar da farklı durumları açıklamak için kullanılmaktadırlar.

Birey ve toplumlar için güven kavramı öteden beri büyük bir önem arz etmektedir. Bu konularda çalışmalar yapan araştırmacılar toplumlardaki yüksek güven düzeyinin iş birliği eğilimini artırdığını, artan iş birliğinin de yeniden güven ürettiğini belirtmektedirler (Sargut, 2003: 95).

Böylelikle güven olgusu son dönemlerde yalnızca sosyologlar tarafından araştırılan bir konu olmaktan çıkıp siyaset bilimciler, iktisatçılar ve yönetim bilimciler tarafından da araştırılan, üzerine tartışmalar yapılan bir konu haline gelmiştir. İşletmeler açısından güven olgusunun önemi incelendiğinde küçük ve orta ölçekli işletmelerde güven eksikliği, profesyonel yöneticilere yetki devrini kısıtlayarak aile üyeleri arasında yetkinin toplanmasına sebep olmaktadır. Bu sebepten dolayı bu tarz işletmeler belli bir ölçeğin üzerine çıkamamaktadır. Dolaylı olarak bu tarz yerlerde yaşanan güven eksikliği ekonomik çıktı üzerinde de negatif bir etkiye sebep olmaktadır. Güvenin bireyler ve kurumlar arasındaki oluşumunda dört ana ilke önem arz etmektedir. Bu ana ilkeler şunlardır; iletişim, istikrar, açıklık ve katılım. Yüksek güven duygusunun hâkim olduğu toplumlarda büyük ölçekli işletmelerin daha yaygın olduğu görülmekte iken toplumsal güvenin düşük, güçlü aile yapısının yaygın olduğu toplumlarda ise daha küçük ölçekli şirketler daha sık karşımıza çıkmaktadır (Gökalp, 2003: 167). Açıkça görülmektedir ki hayatlarımızda güven kavramı, kilit bir öneme

sahiptir. Bu nedenle güven, sosyal bilimciler tarafından son zamanlarda üzerinde en çok durulan konulardan biri haline gelmiştir. Toplumsal güven düzeyine ekonomik açıdan bakıldığında, güven işletme ölçeğini, işletme ölçeği ise ekonomik çıktı düzeyini etkilemektedir.

Güvenin bireylerin hayatında fazlasıyla önemli bir yere sahip olması, bireyler arası birçok muamelenin içerisinde güven unsurunun yer almasından kaynaklanmaktadır. Günlük yaşantılarda yapılan işlemlerin her biri bir sözleşmeye bağlanıyor olsaydı, yapılacak sözleşmenin maliyetinin elde edilecek faydadan fazla olması kaçınılmaz olurdu. Örneğin; bir restoran sahibi, restoranına gelen herkesle tek tek bir sözleşme yapmaz. Bunun yerine sistem şu şekilde işler; insanlar yemeklerini yer ve hesabı öder. Hesabın ödenmeyebileceğine dair duyulan güvensizlikle önceden hazırlanacak bir sözleşmenin iki tarafa da yükleyeceği maliyetin getirisinden yüksek olacağı aşikardır. İşlem maliyeti, anlaşmaları yürürlüğe sokma ve denetlemenin, mübadele edilen unsurun kıymetli özelliklerini ölçmenin ve hakları korumanın bedelidir (North, 2002: 39). Burada bir kez daha güven kavramının toplumsal yaşamın önemli bir parçası olma özelliğine sahip olduğu açıkça görülmektedir.

Bir kişinin başka bir kişiye güvenmesinin arka planında olan temel motivasyon, bazı menfaatleri elde etme arzusudur. Güven, özellikle kişilerin komşuları ve akrabalarından ziyade yabancılar ile olan ilişkilerinde zarara uğratılmayacaklarını ümit etmelerini gerektiren modern ve büyük toplumlar için özel bir önem arz etmektedir (Wade, 2012: 258).

Güven konusunda çalışma yürüten tüm araştırmacılar güven olgusunun durumsallık ile ortaya çıktığına dair ortak bir inanca sahiptirler. Güven olgusunun ortaya çıkabilmesi için iki ayrı koşuldan söz edilmiştir. Bunlardan ilki, “*kaybetme*” olasılığını da içinde barındıran risk durumu iken diğeri ise iki taraftan birinin çıkarının diğeri ile bağlantılı olma yani karşılıklı bağımlılık durumudur (Rousseau, v.d., 1998: 398; McCrae ve Costa, 2003: 78-83).

Luhman’a göre, güven kavramı risk almak ile ilgilidir. Risk ise kişilerin elde edeceği faydadan daha fazla zarara uğraması muhtemel bir durumda yapacağı seçimi ifade eder. Güven kavramı, belirsizlik ve risk kavramları ile yakından ilişkilidir.

Kişilerin karar alma sürecinde güvenin rol oynayabilmesi için kişilerin karşılaştığı riskin kabul edilebilir rasyonel seçim sınırları içerisinde olmaması gerekmektedir (Meyerson, Weick ve Kramer, 1996: 178). Karşılıklı bağımlılık ise bir kişinin davranışının güvenilir veya güvenilir olmama durumu neticesinde elde ettiği sonuçtur (Kipnis, 1996: 41).

Hem karşılıklı bağımlılık durumu hem de risk, güven için gerekli koşullar olmasına rağmen karşılıklı bağımlılığın derecesi arttıkça risk ve güven ilişkisi de değişecektir. Bir başka deyişle karşılıklı bağımlılığın ölçüsü, risk ve güvenin oluşum süreci üzerinde etkili olabilir. Güvenin ilişkili olduğu kavramlardan bir diğeri ise tahmin edilebilirliktir. Bu iki kavram arasındaki ilişki, belirsizliğin azaltılması anlamına gelecektir. Bununla birlikte yine de anlamlı bir sonuç için bu iki kavramın paralel hareket etmesi gerekir. Ancak bu da yine risk kavramı ile ilişkilidir. Karşı tarafın tahmin edilebilir davranışlarda bulunuyor olması kişinin risk alması için yeterli değildir (Mayer, Davis ve Schoorman, 1995: 718-720; Lewis ve Weigert, 1985: 973-976).

2.1.3. Güven Kavramının İktisattaki Yeri ve Önemi

Bu başlık altında, güven kavramının iktisattaki önemi hem mikro hem de makro iktisat açısından incelenecektir. Bu çalışmanın konusunu ise daha çok mikro iktisat açısından önemi oluşturmaktadır.

2.1.3.1. Mikro İktisat Açısından Güven Kavramının Önemi

Adam Smith, klasik iktisat düşünürü olarak “*Ahlaki Duygular Kuramı*” adlı eserinde insanların temel motivasyonlarının iktisadi davranışlara etkisini incelerken, adalet, onur, empati ve gurur gibi kavramlara dikkat çekmiştir. Smith’e göre güven ve güvenin karşılıklı olarak sağlanıp sağlanamayacağını gösteren faktörlerden biri olan bencillik, bu kavramlar sayesinde kontrol altına alınmaktadır. Ana akım iktisat, rasyonel bireylerin seçimlerinde kişisel faydalarını maksimize ettikleri düşüncesi etrafında şekillenmektedir. Ancak güven kavramı söz konusu olduğunda arka planda yalnızca kişisel faydayı maksimize etme güdüsünün olup olmadığı tartışmaya açık

hale gelmektedir (Dağtekin, 2019: 31). Klasik iktisat ve psikoloji arasındaki ilişki göz önüne alındığında davranışsal iktisattaki yaklaşımlara benzer bir görüşün klasik iktisat alanında ortaya çıkmış olması o kadar da ilginç değildir.

Ana akım iktisat teorisinin birey ve bireyin davranışları ile ilgili en temel varsayımlarından biri, her bireyin kişisel faydasını maksimize etme hedefinde olduğudur. Fırsat maliyetine maruz kalan bireyler, karar alırken kendi çıkarlarına göre rasyonel davranmakta; kişisel çıkarları açısından en faydalı olanı seçmektedirler (Ünsal, 2011: 23). Neoklasik iktisat bilindiği üzere rasyonalite varsayımını temel almaktadır. Bu durumda ekonomi daha dar kapsamlı olarak incelenmekte ancak daha kolay analiz edilebilir hale gelmektedir.

Neoklasik iktisadın ortaya koyduğu bu varsayımların geçerliliğine dair çeşitli eleştiriler de mevcuttur. Neoklasik iktisada karşı geliştirilen argümanlar sonucunda davranışsal iktisat, nöroiktisat, deneysel iktisat v.b. yan dallar ortaya çıkmıştır. Neoklasik iktisat, insanların seçme özgürlüğüne sahip, tam bilgi ile hareket eden rasyonel varlıklar olduğunu ve fayda maksimizasyonunu amaçladıklarını varsaymıştır. Ancak ana akım iktisadın aksine davranışsal iktisat alanında ise insan, sınırlı rasyonellikle hareket eden bir varlıktır. Bir başka deyişle bireylerin kayıptan kaçınan, çeşitli önyargılara sahip, bilişsel kısa yollardan ve sosyal normlardan etkilenen kısa vadeli düşünceler neticesinde karar aldıkları varsayılmaktadır (Dağtekin, 2019: 33).

Bu açıdan bakıldığında davranışsal iktisatta bir diğer önemli kavram, *karşılıklılık* ilkesidir. Karşılıklılık ilkesi davranışsal iktisat literatüründe güven ile anılmaktadır. Bu açıdan önemlidir.

Berg ve arkadaşları (1995) tarafından güven ve karşılıklılık ilkesine dair en kapsamlı çalışmalardan biri gerçekleştirilmiştir. Böylelikle güven oyunu adlı mekanizma, güven unsurunu ölçmeyi amaçlayan deneylerin mihenk taşı haline gelmiştir.

Söz konusu güven oyunu şu şekilde kurgulanmıştır (Berg, Dickhaut ve McCabe, 1995: 122-142):

- X ve Y odasında birbirini tanımayan iki katılımcı yer almaktadır. X odasındaki katılımcıya 10\$ verilir. Daha sonra X odasındaki katılımcıya kendisine verilen paradan istediği miktarı Y odasındaki katılımcıya yollaması söylenir. Bu miktar Y odasındaki katılımcıya iletilirken 3 ile çarpılacaktır.
- Y odasındaki katılımcı kendisine gönderilen parayı alır ve bu miktardan istediği kadarını tekrar X odasındaki katılımcıya yollar.

Tam bilgi varsayımı altında, bu oyun için ilk etapta gönderilen miktar Nash dengesine göre 0\$ olmalıdır. Ancak Berg ve arkadaşları (1995) tarafından gerçekleştirilen deneyde X odasındaki 32 katılımcıdan 30'u Y odasındaki katılımcıya ortalama olarak 5.16\$ göndermiştir.

Rasyonel yönden incelendiğinde, para yollayan kişiler açısından karşı taraftan beklenen geri dönüş pozitif olmak durumundadır. Bu durumun gerçekleşmesi ise oyunun tekrarlatılması sonucu karşı tarafı tanıma ve saygı/itibar duyma eğilimine bağlıdır.

Güven oyununda elde edilen sonuçlardan sosyal geçmiş içermeyenler yani birbirini hiç tanımayan deneklerin katılımı ile oynatılan oyunlarda karşılıklılık ilkesinin var olduğu görülmüştür. Y odasındaki katılımcının davranışı, X odasındaki katılımcının davranışını yorumlamasına bağlı olarak karşılıklılık özelliği gösterebilmektedir. Eğer Y odasındaki katılımcı, kendisine para yollayan X odasındaki katılımcının, kendisinin güvenini kazanarak her iki tarafında daha çok kazanmasını sağlamak amacıyla bir miktar para gönderdiğini düşünüyorsa bu güvene karşılıklılık ilkesi ile yanıt verme olasılığı artmaktadır (Dağtekin, 2019: 33).

Karşılıklı güven olgusunun tahsis edilmesinde bazı sosyal faktörlerin varlığı önem kazanmaktadır. Buna örnek olarak sosyal geçmiş verilebilir. Bir iktisadi veya sosyal organizasyonda sosyal geçmişin var olması güven bağının güçlenmesinde etkili olmaktadır.

Sosyal geçmiş içermeyen bir başka deyişle birbirini tanımayan katılımcıların yer aldığı oyunlar yukarıdaki şekilde kurgulanarak gerçekleştirilmiştir. Literatür incelendiğinde Coleman tarafından kullanılan ve oyunda yer alan terminolojiye göre

A odasındaki katılımcı “güvenen” konumunda iken B odasındaki katılımcı “güvenilen” konumundadır. Söz konusu oyunda güven, iki aşamalı olarak gerçekleşmektedir. İlk aşamada güvenen kişi güvenilen kişiye bir karar hakkı tanımaktadır. İkinci aşamada ise güvenilen kişi her iki kişiyi de etkileyecek kararı alması ile güven gerçekleşmektedir. Literatür incelendiğinde katılımcıların iki aşamalı oyunlarda karşı katılımcının hamlelerini de hesaba kattığı görülmüştür. Bu durum dikkate alındığında, A odasında yer alan tüm katılımcıların B odasındaki katılımcılara hiçbir şekilde para yollamaması beklenmektedir. A odasındaki katılımcıdan B odasındaki katılımcıya para gönderildiğinde ise B odasındaki katılımcının 0\$ yollaması beklenmektedir. Ancak katılımcıların birbirine güvenmesi oyunun sonucunu her iki taraf için de daha olumlu hale getirmiştir (Coleman, 1990: 91-116).

Yukarıda bahsedilen Coleman’ın uyguladığı güven oyunundan elde edilen önemli sonuçları özetlemek gerekirse;

- Ortak geçmişe sahip olmak güveni etkileyen bir unsurdur.
- Güven eylemi güvenen tarafı risk almaya itmektir.
- Güvenen ve güvenilen taraf arasında karşılıklı olarak güvenin oluşması çıktı düzeyini olumlu yönde etkilemektedir.

Berg ve arkadaşları (1995) tarafından tasarlanmış olan güven oyunundan sonra alternatif tasarımlar da geliştirilmiştir. Örneğin Ashraf ve diğerleri (2006) tarafından güven oyununda psikolojik faktörlerin de dikkate alınması gerektiği belirtilmiştir. Buna gerekçe olarak ise parasal karşılık olmasa dahi katılımcıların güvenmekten ve iyi niyetli davranmaktan zevk duyabilecekleri ileri sürülmüştür. Shechter (2007) tarafından yapılan deney sonucuna göre riskten kaçınma dürtüsünün güven oyununda alınan kararları etkilediği savunulurken Houser ve arkadaşları (2010) tarafından gerçekleştirilen deneyde güven oyununda alınan kararlar üzerinde risk tercihlerinin herhangi bir etkisi olmadığı iddia edilmiştir. Sapienza ve arkadaşları (2013) tarafından ise güven oyunu ile WVS’de yer alan güven soruları karşılaştırılmıştır. Yapılan karşılaştırmaya göre iki yöntemin de benzer ölçütlere sahip olduğu görülmüştür. (Dağtekin, 2019: 34)

2.1.3.2. Makro İktisadi Açıdan Güven Kavramının Önemi

Makro açıdan bakıldığında güven eksikliğinin ekonomi üzerinde negatif bir etkisi bulunmaktadır. Arrow’a göre güven kavramı, sosyal sistem içerisinde oldukça önemli bir işleve ve başlı başına bir değere sahiptir. Doğruyu söyleme, dürüstlük ve güven gibi değerler iktisatçılar açısından “*dışsallık*” olarak kabul edilseler de bu tür değerler, ekonomik sistemin verimini arttırıp daha fazla çıktı alınmasını sağlarlar (Arrow, 1974: 47-59).

Fukuyama, güven kavramını sosyal sermaye açısından ele almaktadır. Toplamların inşasında bireylerin ahlaki değerlerinin önemli bir role sahip olduğunu vurgulamıştır. Ekonomik sistem incelendiğinde farklı kültürler arasındaki çatışma sonucunda yaşanan üretken değişimlerin uluslararası düzen ve toplumsal refah ile ilişki içerisinde olduğu görülmektedir (Fukuyama, 1995: 154).

Her ne kadar ana akım iktisat, “*bireyler bencildir*” demiş olsa bile Fukuyama’ya göre bireyler toplumun bir parçası olmayı arzularlar. Bu noktadan hareketle bireylerin toplum içerisinde ortak çıkarları için birlikte hareket edebilme kabiliyetini sosyal sermaye olarak tanımlamaktadır. Sosyal sermayenin varlığı sonucunda ortaya çıkan güven, büyük ve ölçülebilirdir. Güven duygusunun parçalanması ise dolaysız bir vergiye sebep olmaktadır. Bu bağlamda toplumları yüksek ve düşük güven düzeyine sahip olanlar olarak ikiye ayırmaktadır (Fukuyama, 1995: 163-166).

Porta ve diğerleri ise yapmış oldukları araştırmalar sonucunda güvenin devletlerin dışında büyük kurumlar için de özel bir öneme sahip olduğunu ayrıca dinin ve hiyerarşinin egemen olduğu toplumlarda güven düzeyinin daha düşük olduğunu ifade etmişlerdir (Porta, v.d., 1996: 4-7).

Knack ve Keefer, sosyal sermaye ile iktisat arasındaki ilişkiyi inceleyen araştırmacılarıdır. Yaptıkları araştırmalar sonucunda vardıkları sonuç, yüksek ekonomik performans ile güven ve sosyal iş birliği arasında ilişki olduğudur. Sınıfsal ve etnik ayrımcılığın düşük olduğu ülkelerde güven ve sosyal iş birliğinin daha güçlü

olduğu görülmektedir. Bunun yanı sıra ekonomik gelişme açısından sosyal sermayenin önem arz ettiğini ileri sürmüşlerdir (Knack ve Keefer, 1997: 1272).

Zak ve Knack'e göre güven, işlem maliyetini düşürmektedir. Bu nedenle yüksek güvenin hakim olduğu toplumlarda düşük güvenli toplumlara oranla daha fazla çıktı üretildiği görülmektedir. Aynı zamanda düşük güven düzeyinin bir çeşit işsizlik tuzağı olduğu ve eğer güven düzeyi çok düşükse tasarrufların, pozitif büyümeyi sürdürme konusunda başarısız oldukları iddia edilmiştir (Zak ve Knack, 2001: 299). Knack ve Zak, tarafından yürütülen başka bir çalışmada güvenin doğrudan ve dolaylı olarak arttırılabileceği ileri sürülmüştür. Doğrudan artış sağlayabilecek yöntemler olarak eğitim ve iletişim öne çıkarken dolaylı olarak artış sağlayabilecek yöntem ise eşitsizliklerin giderilmesi olmuştur (Knack ve Zak, 2003: 102-107).

Rothstein ve Uslaner'in "*sosyal tuzak*" olarak adlandırdıkları olguya göre toplumdaki güvensizlik, eşitsizliği gidermekte kullanılacak politikaların etkinliğini yok etmektedir. Hem kurumsal hem de bireyler arası güvensizlik tüm toplumu etkilemektedir. Bu aşamada öncelikle iktisadi eşitlik sağlanmalı, sosyal hizmetler güçlendirilip verimlilik arttırılmalıdır (Rothstein ve Uslaner, 2005: 54-61).

Tüm bu çalışmalardan bir sonuca varmak gerekirse güven kavramını tek bir yönden açıklamak mümkün değildir. Kişilerin birbirlerine neden güvendiğini anlamak için kişilerin kişiliklerini de incelemek gereklidir (Evans ve Krueger, 2009: 1008). Bu bağlamda bu çalışmada da bireylerin kişilik özellikleri gibi mikro bir kavramın güven gibi makro bir kavram üzerindeki etkisi incelenmiştir.

2.1.4. Güvenin Ölçülmesi

Güven kavramının sosyal bilimlere konu olabilmesi güvenin ölçülebilir bir kavram olması ile mümkün hale gelmektedir. Lâkin güven gibi soyut bir kavramın ölçülmesi ve bu ölçümlerden istatistiki analiz yapılarak, pozitif sonuçlara ulaşılması verilerin sayısallaştırılmasını gerektirir. Bu bağlamda güven kavramı ile ilgili elde edilecek verilerin sayısallaştırılması için de farklı yöntemler kullanılmaktadır.

Sosyal bilimlerde veri toplanırken en yaygın kullanılan yöntem, anket yöntemidir. Anket yönteminde soru şekline göre sözel ya da sayısal veri elde etmek

mümkündür. Ölçekli sorular ile sayısal; açık uçlu sorular ile sözel veriler elde edilebilir.

Veri elde ederken sosyal ve pozitif bilimlerdeki yöntem farklılıkları dikkat çekmektedir. Laboratuvar ortamında istenilen koşulları istediği kadar tekrarlayarak deneysel yöntemlerle veriye ulaşan pozitif bilimcinin aksine sosyal bilimci için bu durum çoğu zaman mümkün değildir. Çünkü anketin veri kaynağını kolayca değişebilen insan görüşü oluşturmaktadır. Bu nedenden ötürü sosyal bilimlerde doğru bilgiye ulaşmak pozitif bilimlere oranla daha zordur.

Son yıllarda artık sosyal bilimlerde de anket yönteminin yanı sıra deneysel yöntemler de kullanılmaya başlanmıştır. Böylelikle güven kavramı ölçülürken, güvenin deneysel yöntemlerle de ölçülmesi mümkündür. Böylelikle kontrollü deneylerle bireylerin farklı durumlar karşısında aldıkları kararlar incelenerek, güven eğilimleri hakkında sayısal ve tutarlı verilerin elde edilmesi mümkün hale gelmiştir.

2.1.4.1. Anket Yöntemi

Anket yöntemi kullanılarak güvenin ölçülmesi WVS ya da Avrupa Değerler Araştırması (EVS) anketlerinde kullanılan standart soruya verilen yanıtların analizi ile gerçekleştirilmektedir. Söz konusu sorunun orijinal İngilizce hali: “*Generally speaking, would you say that most people can be trusted, or that cannot be too carefull in dealing with people?*” Türkçe’ye ise 2011 anketinde şu şekilde çevrilmiştir: “*Sizce genelde insanların çoğuna güvenilebilir mi? Yoksa başkalarıyla bir ilişki kurarken veya iş yaparken çok dikkatli olmak mı gerekir?*” (WVS6, 2011).

Belirli aralıklarla yapılan WVS⁴ verilerine göre Türkiye’deki “*çoğu insana güvenirim*” diyenlerin oranı şu şekildedir:

- 1990’da yapılan araştırma sonuçlarına göre: %9,8
- 1996’da yapılan araştırma sonuçlarına göre: %6,5

⁴Yukarıda bahsedilen güven sorusuna ait oranlar, şu siteden alınmıştır: <http://www.worldvaluessurvey.org/WVSContents.jsp> Erişim Tarihi: 06.05.2020

- 2001’de yapılan araştırma sonuçlarına göre: %18,6
- 2007’de yapılan araştırma sonuçlarına göre: %4,8
- 2011’de yapılan araştırma sonuçlarına göre: %11,6

WVS’den elde edilen sonuçlar makro açıdan bir fikir edinilmesini sağlamış olsa dahi kişiler arası güveni yansıtmada konusunda yetersiz olabilir.

Güvenin ölçülmesinde kullanılan söz konusu bu standart soru, bazı açılardan eleştirilmiştir. Soruda kullanılan kelimelerin katılımcılar tarafından farklı yorumlanabileceği düşünülmektedir. Örneğin “*genelde*” kavramı ile ne kastedildiği, “*insanların çoğunluğu*” ifadesinin kapsamı ya da “*güvenilebilir mi?*” ifadesi ile kastedilen güvenin ne olduğu yoruma açıktır. Bu konu, Gleaser tarafından şu şekilde ele alınmıştır:

“Bireylerin Genel Sosyal Araştırma’daki güven sorusuna verdikleri yanıtların yorumlanması zordur. Soruya verilen yanıtlardaki çeşitlilik ortak bir grup insanın güvenilirliğine dair inanç farklılıklarından; bir kişiye güvenebilmenin ne demek olduğuna dair farklı yorumlamalardan ya da diğer kişilerin güvenilir olmasını kavrama konusundaki farklılıklardan kaynaklanabilir” (Gleaser, v.d., 2000: 815).

Anket yöntemi Fehr ve diğerleri tarafından ise önyargılar açısından eleştirilmiştir. Kişiler anketi yanıtlarken gerek anketteki soruyu yanıtlamak konusundaki isteksizliklerinden, gerekse hafızalarının sınırlı bilgi hatırlamasından dolayı gerçek düşüncelerini yansıtmayan yanıtlar verebilirler. Ayrıca kelimeler kişilere göre farklı anlamlara sahiptir (Fehr, v.d., 2003: 521-523).

Anket yöntemi, bu tarz eksikliklerine rağmen güvenin ölçülmesinde kullanılan geçerli bir yöntemdir. Ancak davranışsal iktisatta tutuma dayalı bilgidan ziyade davranışsal bilgi elde etme ihtiyacı güvenin ölçülmesi konusunda deneysel yöntemlerin de ortaya çıkmasına neden olmuştur.

2.1.4.2. Deneysel Yöntemler

Güven çalışmalarında deneysel yöntemlerin kullanılması ile elde edilen sonuçlar, katılımcıların gerçek ya da gerçek davranışlarına en yakınına ulaşılmasını

sağlamaktadır. Çünkü ankette yer alan varsayımsal durumlar içeren soruların aksine deneysel yöntemlerde maddi teşviklerin kullanılması sayesinde katılımcıların gerçek davranışlarını gözleme imkânı doğmaktadır. Deneysel yöntemlerin bir başka avantajı da katılımcılar deneylerde “güven” ya da “güvenilirlik” gibi kelimelerin kendileri için ne anlama geldiğine dair içsel bir gözlem yapmak zorunda kalmamaktadırlar. Çünkü gerçekleştirilen deneylerde katılımcıdan beklenen davranış, söz konusu oyun içinde herhangi bir karar olarak hamle yapmasıdır.

Belki de deneysel yöntemlerin en önemli avantajı, kontrollü ortamın sağlanabilmesi sayesinde araştırmacı, sonuçları konusunda şüphe bulunan bir deneyin sonuçlarının geçerliliğini test etmek amacıyla deneyi aynı şartlarda tekrarlayabilir. Kontrollü deneyler sayesinde çeşitlilik sağlanması da söz konusudur. Örneğin; Berg’in (1995) klasik güven oyununa Brülhart ve Usunier, küçük bir müdahalede bulunarak ikinci katılımcıları “*zengin*” veya “*fakir*” olarak nitelendirmişlerdir. Üniversite lisans öğrencilerinin katılımı ile gerçekleştirdikleri bu deneyde ilk katılımcının gönderdiği para miktarı ile ikinci katılımcının “*refah*”ı üzerinde anlamlı bir negatif ilişki bulamamışlardır (Brülhart ve Usunier, 2012: 20-23). Bu örnekte olduğu gibi kontrollü deneyler üzerinde gerçekleştirilen küçük değişiklikler sayesinde farklı veriler elde etmek mümkündür.

Anket yöntemine karşı eleştiriler olduğu gibi deneysel yöntemle dair de çeşitli eleştiriler mevcuttur. Örneğin; güven oyununda ilk katılımcının gönderdiği para miktarının güveni temsil ettiği, ikinci katılımcının geri gönderdiği para miktarının ise güvenilirliğin bir yansıması olduğu kabul edilmektedir. Fakat ilk katılımcının göndermiş olduğu paranın güven yerine altüstistik davranışa işaret edebileceği (Simith, 2003: 472-476) veya geri para gönderme davranışının güvenilirlik yerine hakim karşılıklı davranışının bir yansıması olabileceği konusunda eleştiriler vardır (Cox, 2004: 269-272).

2.2. Kişilik Kavramı

Bu başlık altında; kişilik kavramına ait tanımlar verildikten sonra kişilik kavramının özelliklerinden, kişiliği oluşturan faktörlerden bahsedilecektir. Ardından kişiliği ölçmek için kullanılan yöntemlere değinilecektir.

2.2.1. Tanımı

Kişilik kelimesinin kökeni incelendiği zaman Latince'deki persona kavramına dayandığı görülmektedir. Antik Roma'da tiyatro oyuncularını rollerini kendi özelliklerini yansıtan tiyatro maskelerini yüzlerine takarak canlandırırlardı. İşte “persona” kelimesi bu tiyatro oyuncularının kullandığı maskelere verilen addı (Koçyiğit, 2016: 38). Davranışların, duygu ve düşünceleri yansıtma konusunda maske görevi üstlendiği düşünülürse maskenin altında yatan sebepler kişiliğin keşfedilmesi ile ilgilidir (Chamorro, 2016: 98).

Günümüzde insan kişiliğinin nasıl tanımlanacağına ve kişilik psikolojisine hangi konuların dahil edileceğine dair bir anlaşma sağlanamamıştır. Kişilik kuramcılarının ve kişilik psikologlarının hangi konular üzerinde durulması gerektiği konusunda farklı görüşleri vardır. Kimisi bilinçaltı mekanizmaları ile ilgilenirken kimisi öğrenme öykülerini öne çıkarır bir başkası ise insanların düşüncelerini nasıl düzenlediklerine dikkat eder (Burger, 2006: 22). Özetle, buradan yola çıkılarak kişiliğin tek bir tanımının yapılabilmesi zordur ve üzerinde anlaşılmış evrensel bir tanım mevcut değildir.

İnsanları birbirinden ayıran fiziksel özellikler (örneğin; kısa boy, yeşil göz, şişmanlık) nasıl sınıflandırılmaya ihtiyaç duyuluyorsa psikolojik farklılıkların da sınıflandırılması bir ihtiyaçtır. Böylelikle ulaşılan bilgiler neticesinde bireylerin davranışları karşılaştırılabilir hale gelecektir. Bu sayede de davranış desenleri tanımlanabilecektir (Chamorro, 2016: 101). Kişilik teorileri incelendiğinde kişiliğin genetik faktörlerle, erişkinlik dönemi itibarıyla değişmeyen psikolojik özellikler ile ya da bireyleri birbirinden ayıran özellikler üzerinden kavramsallaştırıldığı görülmektedir. Kişiler arası benzerlikler mevcuttur ancak her kişilik örüntüsü, davranış deseni eşsizdir.

“İnsanın en ayırt edici özelliği onun bireyselliğidir. Onun gibi bir kişi dünyaya asla gelmemiştir ve bir daha da gelmeyecektir.” Gordon Allport'un bu cümlesi ile bireyi özgünleştiren şeyin kişilik kavramı olduğu anlaşılmaktadır (Burger, 2006: 21).

Kişilik, süreklilik gösteren ve bireyi diğerlerinden ayıran davranışlar bütünüdür. Kişiliği tanımlamak organizmanın çevreye ruhsal adaptasyonunu ve davranışların altında yatan motivasyonları açıklamayı gerektirir. Gordon Allport, bu konu ile ilgili 1920’lerde sistematik çalışmalar yapmıştır. Yapmış olduğu çalışmalar sonucunda kişiliği şu şekilde tanımlamıştır: “*Kişinin çevreye özgün uyumunu belirleyen psikofizyolojik sistemlerden oluşan içsel dinamik bir organizasyondur*” (Burger, 2006: 23). Bu açıdan bakıldığında kişiliğin, bireyin göreceli olarak kalıcı ilişki kalıpları, davranış ve eğilimleri ile tepkilerini belirleyen en temel unsur olduğu söylenebilir.

Kişilik psikologları tarafından üzerinde anlaşılmış bir tanım mevcut değildir. Kişilik, bireyin tüm özelliklerini yansıtan bir kavram olup kesinlikle tek yönlü bir kavram değildir. Kişiliğin bir yönünü biyolojik temelli güdü ve dürtüler meydana getirirken diğer yönünü ise bireyi devamlı etkileyen sosyokültürel faktörler meydana getirir. Buradan yola çıkıldığında kişilik, insanın doğuştan getirdiği ve sonradan kazandığı özelliklerin bir bileşkesi olarak da tanımlanabilir (Bayar, 2019: 57).

Freud, Adler, Horney, Jung, gibi kişilik kuramcıları kişiliğin varsayımsal bir kavram olduğunu, kişiliğe dair özelliklerin tamamının dışarıdan gözlemlenebilme imkanına sahip olamayacağını, bunların çoğunlukla kişinin iç dünyasıyla ilgili olduğunu belirtmişlerdir. Asıl incelenmesi gerekenin kişilerden ziyade kişilerarası ilişkiler olduğunu dile getirmişlerdir. Bu nedenle kişilik, yalnızca, kişi bir ya da daha fazla kişiyle ilişki halindeyken ortaya çıkar (Göktaş ve Kazaferoğlu, 2018: 41).

2.2.2. Kişilik Kavramının Özellikleri

Kişilik kavramına dair yapılmış tanımlar incelendiğinde üç temel niteliğin öne çıktığı görülmektedir (Günel, 2010: 44-45):

- Benzersizlik ve kendine özgülük; bireyin tutum ve davranışlarının ve diğer kişilik özelliklerinin diğer bireylerden farklı olması.
- Tutarlılık; bireyin benzer davranışları farklı ortam ve durumlarda da gösteriyor oluşu.
- Değişmezlik ya da durağanlık; bireyin kişiliği, farklı koşullar altında ufak değişiklikler gösterse dahi, çoğunlukla her koşulda benzer ve tutarlı şekilde ortaya çıkar. Genellikle uzun dönemde kişilik, durağan niteliktedir.

Yukarıda da görüldüğü üzere, kişilik kavramına dair birçok farklı tanım mevcuttur. Kişilik kavramına dair ortaya atılan tanımlamalardan yola çıkıldığında kişiliğe ilişkin temel özellikleri şu şekilde ifade etmek mümkündür (Merdan, 2011: 5-6):

- Kişilik, bireyin fizyolojik, biyolojik ve sosyal çevreden gelen dışsal ve içsel özelliklerinin bir toplamıdır. Genellikle söz konusu içsel ve dışsal özellikler birbirleriyle tutarlıdır.
- Kişilik, bireyi diğerlerinden farklı kılan ve bireye özgü nitelikteki özelliklerdir.
- Kişilik, bireyin doğuştan getirdiği ve sonradan kazandığı eğilimlerin etkileşiminden meydana gelmektedir.
- Bireyin içinde bulunduğu eğitim olanakları, grup, medya gibi etmenler sosyal çevreyi oluşturmaktadır. Sosyal çevre ise kişiliği etkilemektedir. Bir başka ifade ile kişilik sosyal çevrenin meydana getirdiği bir olgudur.
- Kişilik özellikleri, belirli zaman diliminde oluşan davranışlar bütünü olup süreklilik ve kararlılık gösterir. Ancak sürekliliğin yanı sıra bir yandan da çevresel etkenlerin etkisiyle yeniden düzenlenebilen yapıdadır.

- Bireysel denge, kişiliği oluşturur. Bazen bireysel denge bozulabilir. Bu dengesizlik durumu ise psikolojik rahatsızlıkların ortaya çıkmasına sebep olmaktadır.
- Kişilik, bireyin davranışlarını yönlendirmektedir. Bireylerin davranışları kişilik özelliklerinden ve çevrenin beklentisinden etkilenmektedir. Bireyler kişiliklerine aykırı davranışlarda bulunduğu anda kişilik çatışması meydana gelir. Bu durum ise bireysel dengenin bozulmasına sebep olur.

2.2.3. Kişiliği Oluşturan Faktörler

Kişilik, daha önce de belirtildiği üzere iç ve dış faktörlerin bileşiminden meydana gelmektedir. Söz konusu faktörler, 5 ayrı başlık altında incelenmiştir.

2.2.3.1. Biyolojik Faktörler (Kalıtım)

Kişiliği etkileyen faktörlerin en önemlilerinden birisi olan kalıtım; bireyin anne ve babasının birtakım özelliklerinin kromozomlar vasıtasıyla bireye geçmesidir (Robbins ve Judge, 2012: 135). Kalıtsal özellikler, kişiliğin meydana gelmesinde etkin bir role sahiptir.

Genel olarak bireydeki özelliklerin hangilerinin kalıtsal hangilerinin sonradan kazanıldığını ayırt etmek zor olsa bile bazı hususların örneğin; zeka geriliği, göz ve saç rengi vb. kalıtsal özellikler olduğu aşıkardır. İnsanoğlu da diğer tüm türlerde olduğu gibi kendi türüne özgü ortak kalıtsal özelliklere sahiptir. Ayrıca her birey insan türüne özgü kalıtımın yanı sıra kendi soyuna ve ailesine ait birtakım irsi özellikleri de taşımaktadır. Hatta bu kalıtsal özellikler bazen değişim geçirse dahi nesilden nesille aktarılmaktadır. Kişiliğin, bazı psikolojik tarafları, zihinsel ve bedensel yönlerinin kalıtımla geçtiği bilinmektedir. Kalıtımın iskelet yapısı, ağırlık, boy gibi bedensel, kısmen de zeka durumu gibi zihinsel ve tez canlılık, direnme gibi duygusal özelliklerin ortaya çıkmasında payı oldukça yüksektir (Eroğlu, 2009: 205-207).

Konu kişilik özellikleri olduğunda kalıtımın çevresel faktörlerden arınmış etkisini ölçmek için genellikle ikiz araştırma yöntemi kullanılır. Bu yöntem doğal olarak gerçekleşen bir olaydan faydalanır: Tek yumurta ve çift yumurta ikizlerini

kullanır. Tek yumurta ikizleri söz konusu araştırma için aynı genleri taşıdıkları için önemlidir. Çift yumurta ikizlerinin gen yapıları ise normal şekilde doğan kardeşlerle aynıdır (Burger, 2006: 387).

İkizler üzerine yapılan çalışmaların mantığı Tablo 2.1’de gösterilmektedir. İki tek yumurta (TY) ikizi ve aynı cinsiyete sahip iki çift yumurta (ÇY) ikizinin doğal olarak birbirine çok benzer ortamları paylaştığı varsayılmaktadır. Diğer bir deyişle bu yöntemi uygulayan çalışmalarda türüne bakılmaksızın, aynı kuralların geçerli olduğu aynı evde, aynı cinsiyette, aynı yaşta olan ikizler araştırmaya dahil edilir. Böylelikle bu iki değişik ikiz türünün kişiliklerinin farklı olmasına sebep olabilecek koşulların da aynı olması sağlanır.

Tablo 2. 1. İkiz Araştırmalarının Korelasyonu

	TY İkizleri	ÇY İkizleri
Nevrotiklik	.53	.21
Dışa Dönüklük	.56	.33
Açıklık	.54	.35
Uyumluluk	.42	.24
Sorumluluk	.54	.23

Kaynak: Riemann, R., Angleitner, A. ve Strelau, J.: 1997, Genetic and Environmental Influences on Personality: A Study of Twins Reared Together Using the Self- and Peer Report NEO-FFI Scales”, *Journal of Personality*, 65/3, 450-475.

İkiz araştırmalarından elde edilen sonuçlarda genellikle Tablo 2.1’dekine benzer korelasyon verileri elde edilmektedir. Bu örnekte Büyük Beşli kişilik özellikleri boyutunda erişkin TY ve ÇY ikiz çiftleri karşılaştırılmıştır. Tabloda görüldüğü üzere TY ikizlerinin benzerlik oranı her koşulda ÇY ikizlerinden daha çoktur (Riemann, Angleitner ve Strelau, 1997: 462). Yapılan ikiz araştırmaları, kişilik oluşumunda kalıtımın ne derecede etkili olduğunu göstermesi açısından önemlidir.

Bir diğer araştırma ise evlat edinilen çocuklar üzerinde yapılmış olup kalıtımı destekler niteliktedir. Hem evlat edinilmiş çocukların hem de biyolojik çocukların dahil edildiği bir çalışmada biyolojik çocukların anne babasına daha çok benzediği

görülmüştür. Bu durum normaldir çünkü biyolojik çocuk onlarla hem aynı ortamı hem de aynı genleri paylaşmaktadır (Burger, 2006: 389). Özetle, kalıtımın yetişkin kişiliğinde etkili olduğu değişik kaynaklardan elde edilen verilerin birbirleriyle tutarlı olması sonucunda kesinlik kazanmıştır.

2.2.3.2. Kültürel Faktörler

Kültür, bireylerin birtakım ihtiyaçlarını gidermek amacıyla, tabiatla ve birbirleriyle olan etkileşimleri sonucunda meydana gelen maddi ve manevi özelliklerinin birikmesiyle oluşmuş bir bütün olarak tanımlanmaktadır (Yörük, 2006: 164). Toplumun bir parçası olan bireylerin kişilik özellikleri nasıl ki kalıtsallıktan etkileniyorsa aynı şekilde içinde yaşamış olduğu toplumdaki tarihsel birikiminden yani kültüründen de etkilenmektedir. Doğumdan hemen sonra kültür ile kişilik ilişkisi başlamaktadır. Hangi toplum olduğu fark etmeksizin yeni doğan her insan savunmasızdır ve yetiştiği toplumun kültürel değerleriyle birlikte yetişmektedir (İlbar, 1987: 202-203). Böylelikle içinde yaşamış olduğumuz toplumun ortak özellikleri ve geleneksel tutumlar kişiliğimize yerleşmektedir.

Bireyler içinde bulundukları toplumun kültürel yapısından hayatları boyunca etkilenmektedir. Bireyin sahip olduğu idealler, değer yargıları, ilgiler, inançlar kültürel yapı tarafından şekillendirilmektedir. Böylelikle kültürel faktörler, bireyin kişiliğinin oluşmasında önemli bir rol üstlenmektedirler (Deniz ve Erciş, 2008: 21). Aynı zamanda her kültür de kendine özgü inançlara, törelere, değerlere, ahlak anlayışına sahiptir. Bu tarz kültürel uygulamalar bireyin dini ve psikolojik inançlarını yansıtarak bireyin toplum içindeki rolüne dair belirli sorulara cevaplar sağlamaktadır. Kısacası kültür, birey üzerinde etki yaratarak bireyin belirli davranışları göstermesini beklemektedir (Pervin ve Cervone, 2010: 17). Bireylerin gösterdiği bu davranışlar ise kültürel yapıyla birlikte gelişip değişim göstermektedir. Yemek yeme, giyinme gibi davranış özellikleri kültürel yapının ürünüdürler. Bireyler içinde yaşadıkları kültürel yapı sayesinde yeni davranış biçimlerini öğrenip geliştirirler (Tekin, Turan ve Kökçü, 2012: 4615).

Bireylerin bazı davranışları göstermesini bekleyen toplumlar aynı zamanda bu bireyleri eğitmektedirler. Yetiştikleri kültür içerisinde bireyler olumlu düşünce,

konukseverlik, bireysellik, iş birliği gibi kültürün umumi özelliklerini sergileyerek kendi kişiliklerini ortaya çıkartmaktadırlar (Hiriyappa, 2009: 50-51). Kültürel yapı, bireylerin kişiliklerine bu şekilde etki ederek kişiliği etkileyen faktörler arasında yer almaktadır (Zel, 2011: 14).

2.2.3.3. Ailesel Faktörler

Bireyin yetiştiği aile ortamı kişiliğin oluşumunda önemli bir etkiye sahiptir. Çocukluk çağında iken kişilik gelişimi öncelikli olarak aileden etkilenmektedir. Daha sonra bu etkiyi sosyalleşme süreci ve çevresel faktörler izlemektedir. Çocuklar hem bazı özel davranış biçimlerini hem de sosyo-kültürel değerleri anne baba figürlerini örnek alarak onların ahlâki ve kültürel değerlerini ve kişilik özelliklerini taklit ederek öğrenmektedirler. Genellikle erkek çocukların babalarını, kız çocukların ise annelerinin davranışlarını örnek alarak onları taklit ettikleri görülmektedir (Tekin, Turan ve Kökçü, 2012: 4617). Bir başka ifade ile çocuk kendini yönetme ve ifade etme gibi yetileri kazanmayı anne ve babasından öğrenmektedir. Anne ve babasını rol model olarak alan çocuğun davranışları ebeveynlerinin davranışlarına göre şekillenir (İşleyen, 2013: 35).

Ebeveynlerin çocuklarına olan tutumları kişiliğin gelişiminde etkilidir. Örneğin; anne ve babanın çocuğun her arzusunu yerine getirmesi, çocuğa hayır denilmemesi yanlış bir tutumdur. Bu davranış biçimi çocuğun kişiliğinin istenilen düzeyde gelişmesinin önünde bir engeldir. Çünkü bu şekilde yetiştirilen çocukların yeterli özgüvene sahip olmaları zordur. Bu durum ise karşılaştıkları zorluklar ile mücadele etmelerini engellemektedir (Güney, 2000: 261). Bu nedenle çocukların her istediğini yapmaktansa karşılaştıkları problemleri çözme konusunda yol gösterici davranıp problemin çözümünü çocuklara bırakmak gerekir. Böylelikle gelişim çağındaki bireyin, problemi kendisi çözerek nasıl davranması gerektiğini öğrenmesi özgüvenini pozitif yönde etkileyecektir. Ailenin bu şekilde yol gösterici tavırlar sergileyerek, hoşgörü ile yaklaşması bireyin kişiliğinin olumlu yönde gelişmesine katkı sağlayacaktır.

2.2.3.4. Çevresel Faktörler

Çevresel faktörlerin insan tabiatı ve davranışları üzerinde önemli bir rolü vardır. Çevre kavramından bahsedildiğinde sosyal ve fiziksel çevre olmak üzere iki farklı kavram akla gelmektedir. Kültürel faktörler, sosyal çevre kavramını kapsamaktadır. Burada bahsedilecek olan ise fiziksel çevrenin kişilik üzerine etkileridir.

Nasıl ki kıyı ve kara kesimleri sıcaklık olarak birbirlerinden farklılık gösteriyorsa farklı coğrafyalarda yaşayan insanlar da farklı kişilik özellikleri göstermektedirler. Örneğin, iklimlerin kişilik özellikleri üzerinde etkili olduğuna dair genel bir inanış vardır. Bu genel inanışa göre sıcak iklimlerde ya da kıyı kesimlerde yaşayan kişiler, yumuşak başlı, sıcakkanlı bir mizaca sahip iken soğuk iklimlerde yaşayan kişilerin daha durgun, donuk ve sert mizaca sahip oldukları düşünülmektedir (Zel, 2011: 16). Ancak yine de belirli coğrafyalarda hayatlarını sürdüren insanların tutum, davranış ve kişilik özelliklerindeki farklılaşmanın, coğrafi bölgeden değil de o bölgelerde kuşaklar boyunca oluşmuş ve sonraki nesillere aktarılmış davranışsal özelliklerden kaynaklanabileceği hususu da dikkate alınmalıdır (Eroğlu, 2009: 219).

2.3.3.5. Diğer Faktörler

Kişiliği meydana getiren faktörler arasında kalıtsal, kültürel, ailevi ve çevresel faktörlerin dışında gözlenebilen gözlenemeyen, bilinen bilinmeyen, ölçülebilen ölçülemeyen gibi özelliklere sahip çeşitli faktörler de mevcuttur. Kısaca diğer faktörler olarak nitelendirilen bu faktörlerden biri, kitle iletişim araçlarıdır. Kitap, dergi, gazete, video, radyo, internet ve televizyon gibi kitle iletişim araçları, eğitim ve kültürde kullanılan araçlardır. Bu araçlar, bazı mesajların kitlelere ulaştırılmasını sağlayarak bireylerin kişiliklerinin şekillenmesi üzerinde etkin bir role sahiptirler (Eroğlu, 2009: 213-214).

Kitle iletişim araçlarının kullanımı ve dağılımındaki farklılıklar dışında satın alma gücündeki dengesiz dağılım da dolaylı olarak kişilik oluşumunda birtakım olumlu ya da olumsuz etkilere sahiptir. Örneğin, isteklerin talebe yönelememesi, kişiler üzerinde az ile yetinme yeteneği gibi olumlu yahut hırs, haksız rekabet,

çekememe, fesatlık vb. olumsuz huy edinimlerini ortaya çıkarabilecektir (Çetin ve Beceren, 2007: 117).

Çocukların doğum sırası da bireyin kişilik özellikleri üzerinde etkilidir. Örneğin, ilk çocukların daha zeki oldukları, diğer çocuklarda ise zeka seviyelerinin giderek düştüğü söylene dahi bu durum farklılık gösterebilir. Bir başka açıdan doğum sırası incelendiğinde aileler ilk çocukta tecrübesiz olduklarından ilk çocukların aşırı ilgi ile büyüdüğü görülmektedir. Anne ve baba son çocukta daha tecrübeli, bilgili olduğundan son çocuk daha rahat yetiştirilmekte bu durum ise daha sosyal olmasını sağlamaktadır. Ortanca çocuk ise ilk ve son çocuğun aksine ailede kendisine yer açmak zorunda kalmaktadır (Yüksel, 2006: 61).

Annenin gebelik aşamasında, izleyen doğum sürecindeki yaşadıkları bile kişilik gelişiminde etkin rol oynamaktadır. Sakin, huzurlu bir gebelik süreci geçiren annelerin bebekleri, yoğun stres altındaki annelerin bebeklerine göre çok daha sakin, uyumlu ve kolay iletişim kurabilen bireyler olmaktadır (Çetin ve Beceren, 2007: 117).

2.2.4. Kişiliğin Ölçülmesi

Bireylerin kişilikleri arasındaki özdeşlik ve farklılıkların kişilik çalışmaları aracılığıyla tanımlanması, açıklanması ve değerlendirilmesi arzu edilmektedir. Farklı bireyler için davranış kalıplarının ana ve ortak sebeplerinden faydalanılarak nedensellik ilişkisi ortaya konmaktadır. Kişilik araştırmalarında kullanılan ilk yöntemsel araçlar; içe bakış, gözlem, vaka çalışmalarından oluşmaktadır.

Kişiliğin kapsamlı ve oldukça karmaşık yapısından muhakkak ki ölçüm yöntemleri ve süreci de etkilenmektedir. Kişilik ölçüm yöntemleri, daha çok bireyler arası farklılıkları en iyi şekilde temsil etme konusunda temel kişilik boyutlarının neler olması gerektiğine ve bu temel kişilik boyutlarının sayısına odaklanmışlardır. Bu kapsamda kişilik boyutlarını sayısal olarak ifade eden 5 faktör, 16 faktör gibi çeşitli kuramlar ortaya çıkmıştır.

Modern yaklaşımların gelişmesi sonucunda söz konusu kişilik çalışmaları için ampirik verilerin toplanması hususunda sistematik yolların izlenmesi tercih edilmeye

başlanmıştır. Öz bildirimine dayalı testlerin veri toplama aracı olarak yaygın biçimde kullanıldığı görülmektedir. Bireylerin kişilikleri arasındaki farklılıkların nasıl ve neden olduğuna yönelik sorular, öz bildirimine dayalı testler aracılığıyla yanıtlanmaktadır. Böylelikle kişiliğin ölçülmesinde kullanılan araçların geçerlilik ve güvenilirliğine dair duyulan endişeler azalmıştır (Chamorro, 2016: 105).

Kişilik araştırmacılarının yapmış oldukları ölçümlerde kişilik özelliklerinin tutarlı davranış desenleri gösterdiğine dair kanıt elde edilmesi hedeflenmektedir. Bu sebeple farklı koşul ve zaman dilimlerinde yapılan ölçümlerin benzer sonuçlar vermesi beklenir. Kişilik özellikleri zaman içinde devamlılık gösterse dahi karakterize edildiği grup içerisinde bu özelliklerin derece, dağılım ve puan aralığı açısından farklılık göstermesi beklenir. Kişilik araştırmalarında bireyin davranışları gözlemlenerek, öz bildirimine dayalı sorular sorularak yahut bireyin aile ve arkadaş çevresine bireyin kişiliğine dair sorular sorularak bilgi toplanabilir. Ancak tahmin edilemeyecek bazı değişkenlerin soru sorulan kişiyi etkilemiş olabileceği unutulmamalıdır. Kişi sorulan soruya verdiği cevabı istemeden çarpıtabilir yahut yalan söyleyebilir, soru üzerinde daha önce hiç düşünmemiş olabilir. Örneğin, bireyin davranışı gözlemlenerek veri toplandığında dışa dönük olduğunu belirten kişi, o gün fiziksel bir ağrı sebebiyle mutsuz ve durağan olarak gözlenebilir (McCrae ve Costa, 1987: 83-87).

Kişilik araştırmacıları yüksek maliyet ve uzun zaman alması sebebiyle veri toplarken gözlem yapmayı çok daha az tercih etmektedirler. Ancak öz bildirimine dayalı testlerin de hataya elverişli olduğu konusunda ortak bir karara varmışlardır. Kişilik ölçümünde kullanılan araçlardan biri olan öz bildirimine dayalı testler, güvenilirlik açısından bazı risklere sahiptir. Örneğin, bireyler sahip olmadıkları özellikler üzerinden kişiliklerini tanımlamaya meyilli olabilmektedirler. Psikodinamik yaklaşım, bu durumu savunma mekanizmaları aracılığıyla açıklamıştır. Bireyler kendilerini diğerleri tarafından hayran duyulan, arzu edilebilir hale getirmek amacıyla sahip olmadıkları özellikler üzerinden kendilerini tanımlayabilirler. Sosyal psikologlar ise davranışın diğerleri tarafından nasıl algılandığı hususuna dikkat çekmektedirler (Ones, Viswesvaran ve Reiss, 1996: 663-666).

Kişilik özelliklerinin ölçümünün güvenilirliğine dair duyulan endişeler yapılan araştırmalardan elde edilen bulgular neticesinde azalmaktadır. Örneğin; 10 yıllık zaman aralığında 3 farklı yaş grubundaki erkek (17-97 yaş arası) katılımcılarla yapılan boylamsal çalışmalarda hem yetişkin hem yaşlı grupların kişilik yapılarının değişmediği sonucu elde edilmiştir (Costa, McCrae ve Arenberg, 1980: 794-796).

2.3. Ayırıcı Özellik Yaklaşımı Kapsamında Beş Faktörlü Kişilik Kuramı

Kişiliğin belirlenmesinde özellikle akademik çalışmalarda yaygın kullanılan araçlardan biri olan 5 faktörlü kişilik ölçeği, kişilik kuramlarından “*Ayırıcı Özellik Yaklaşımı*”nı benimseyen psikologlar tarafından geliştirilmiştir. Bu nedenle öncelikle bu başlık altında, ayırıcı özellik yaklaşımına göre kişilik kavramına değinilecektir. Daha sonra bu alanda çalışan önemli kuramcılardan, 5 faktörlü kişilik kuramının gelişimi ve söz konusu kişilik faktörlerinden detaylı olarak bahsedilecektir.

2.3.1. Ayırıcı Özellik Yaklaşımına Göre Kişilik

Ayırıcı özellik yaklaşımında, kişinin belirli bir kişilik özelliğini ne ölçüde gösterdiği dikkate alınmaktadır. Bu yaklaşım, iki temel varsayımda bulunur. Bunlardan ilki, bu yaklaşımı savunan psikologlar, zaman içerisinde kişilik özelliklerinin değişmeyeceğini kabul ederler. Örneğin, insanların arasında bulunmaktan zevk alan bir insan ertesi gün sosyal ortamlarda bulunmaktan kaçındığında bu kişinin sosyalleşme isteğinin yüksek olduğundan bahsedemeyiz. Ayırıcı özellik yaklaşımını savunan araştırmacılar, bugün yüksek seviyede sosyalleşme gösteren bir kişinin önümüzdeki ay ve yıl hatta bunu izleyen yıllarda da böyle olacağını varsaymaktadır. Sahiden de kişilik ölçümlerinden elde edilen sonuçların kişinin erişkinliğe ulaştıktan sonraki dönemleri ile yüksek oranda tutarlı olduğu görülmektedir (Burger, 2006: 235). Bu yaklaşımda kişiliğin tutarlı olma özelliği üzerinde fazlasıyla durulmuştur.

Ayırıcı özellik yaklaşımının ikinci varsayımı ise kişiliğin durumlara göre de tutarlılık gösterdiğidir. Örneğin, saldırgan bir kişi aile içi tartışmalarda da futbol oynarken de diğer kişilere göre daha fazla saldırganlık özelliği göstermelidir. Bu

örnekten anlaşılacağı üzere ayırıcı özellik yaklaşımı pek çok durumda tutarlı bir saldırganlık düzeyinin var olacağını savunur (Burger, 2006: 235-236).

2.3.2. Önemli Ayırıcı Özellik Kuramcıları

Bu başlık altında; ayırıcı özellik kuramı için önemli isimler arasında yer alan Gordon Allport, Henry Murray ve Raymond Cattell'in katkılarına değinilecektir.

2.3.2.1. Gordon Allport

Ayırıcı özellik yaklaşımı, ilk kez Allport tarafından ortaya konmamış olsa dahi kişilik psikolojisi alanında bu yaklaşımı kullanan ilk kişi olması nedeniyle Allport, bu alanda önemli bir yere sahiptir. 1921 yılında yayınladığı “*Kişilik Özellikleri: Sınıflandırılması ve Ölçümü*” adlı çalışması kişilik psikolojisi alanında ayırıcı özellikler üzerine yazılmış bilinen ilk çalışmadır.

Allport, davranışın birçok farklı çevresel etken tarafından şekillendirildiğini ve ayırıcı özelliklerin, bireyin nasıl bir davranışta bulunacağını kestiremeyeceğini ifade ederek ayırıcı özellik kavramının sınırlılıklarını baştan kabul etmiştir. Ancak, “*bir kişinin etkinlik akışında değişken bir kesimin yanı sıra durağan bir kesim de vardır*” demiştir (Allport, 1961: 333).

“*Webster'in Yeni Uluslararası Sözlüğü*” adlı eseri inceleyen Allport ve Odbert, kişilerin davranışlarını birbirinden ayıran terimlerin listesini çıkararak bir çalışma hazırlamışlardır. Yaptıkları bu çalışma, ayırıcı özellik yaklaşımı kapsamında kişilik özelliklerini belirlemek amacı ile yapılan ilk çalışma olması açısından önemlidir. Bu çalışma sonucunda Allport ve Odbert, kişilik özelliklerine ait 17953 adet terim bulmuşlardır. Listedeki terimlerin çok olması sebebiyle bu terimleri düzenleyerek dört ayrı bölüme ayırmışlardır. Birinci bölümdeki kelimeler, kişilik özelliklerini; ikinci bölümdeki kelimeler, geçici ruh hallerini; üçüncü bölümdeki kelimeler, kişisel davranışları; dördüncü bölümdeki kelimeler ise kapasite ve yeteneklerin yanı sıra fiziksel özellikleri tanımlayan kelimeleri içermektedir (John ve Srivastava, 1999: 102-103).

Allport, ayırıcı özellik kuramını kişilik alanında kullanırken bazı önemli kavramlar ortaya koymuştur.

Bireyi Grup Normlarına Göre ya da Kendi İçinde İnceleme Yaklaşımları:

Allport, kişiliği incelerken araştırmacıların kullanabileceği 2 genel yol belirlemiştir. Bireyi grup normlarına göre inceleme yaklaşımını kullanan araştırmacılar, bütün insanların tek bir boyut üzerinde tanımlanabileceğini öne sürer. Yapılan araştırmada herhangi bir deneğin belirli bir özellikten aldığı sonuç, diğer deneklerin sonuçları ile karşılaştırılır. Allport, herkese uygulanabildiği iddia edilen ve kişilerarası karşılaştırma yapılan bu özelliklere “*genel ayırıcı özellikler*” adını vermiştir (Burger, 2006: 239-240). Bu yöntem, kişilik araştırmalarında yaygın olarak kullanılan ve öne çıkan bir yöntemdir. Araştırmacılar, bireyleri bu yöntemi kullanarak tek bir boyut üzerinden örneğin, saldırganlık düzeylerine göre tanımlamaktadırlar.

Allport, insan kişiliğini anlama konusunda bireyi grup normlarına göre incelemenin kaçınılmaz olduğunu söylemektedir. Kişiliğin anlaşılması konusundaki diğer önerisi ise bireyi kendi içinde inceleme yaklaşımıdır. Bu yaklaşıma göre öncelikle bireyin temel özellikleri belirlenmelidir. Ardından belirlenen bu boyutların her birinin kişide ne ölçüde var olduğu tespit edilmelidir. Temel özelliklerin sayısı kişiden kişiye değişse dahi Allport, belirli bir özelliğin kişilikte baskın olabileceğini söylemiştir. Böylelikle bu kişilerin tek bir “*temel ayırıcı özellik*” tanımlanması mümkün hale gelmektedir. Bu yöntemin avantajı şudur: İlk yaklaşımda araştırmacı tarafından seçilen özellikler, bazı bireylerde temel, bazılarında ise ikincil ayırıcı özellik olabilir. Ancak bu yöntem seçildiğinde incelenecek özellikleri belirleyen bireyin kendisidir (Burger, 2006: 240). Kişilik araştırmalarında incelenen ayırıcı özellik, bireyde temel ayırıcı özellik ise elde edilen test sonuçlarının değeri artarken, söz konusu özellik, ikincil ayırıcı özellik ise sonuçların değeri azalmaktadır.

İşlevsel Otonomi ve Benlik: Allport, çocukluk davranışlarının yetişkin davranışlarına benzediğini kabul etse de altında yatan dürtülerin aynı olmadığını iddia etmektedir. Herhangi bir amaca hizmet eden bir davranış bir süre sonra işlevsel olarak otonomlaşacaktır. Örneğin; anne babası tarafından kitap okuma konusunda ısrara maruz kalan çocuklar, yetişkinliklerinde iyi birer okuyucu olurlar; ancak kitap okuma

davranışının altında çocuklukta ve yetişkinlikte birbirinden farklı güdüler yatmaktadır (Burger, 2006: 241).

Özetlemek gerekirse birtakım yetişkin davranışlarının izleri çocukluktan gelmiş olsa bile, yetişkin davranışlarının erken dönem davranışları ile aynı güdüden kaynaklanmadığı ileri sürülmüştür.

Allport'un ilgilendiği bir diğer konu ise kendilik gelişim sürecidir. Ona göre çocuklar doğumda çevrelerinden farklı bir kendilik kavramına sahip değildirler. Zaman içerisinde dünyadaki diğer nesneler ile kendi bedenleri arasındaki farkı anlamaya başlarlar. Bu aşamadan itibaren çocuk, kimlik ve kendini beğenme duygusu son aşamada ise bir kendilik duygusu geliştirir. Kendiliğin tüm yönleri Allport tarafından tek bir kavram altında toplanmıştır. Bu kavram ise “*bildiğim ben*” olarak adlandırılmıştır (Burger, 2006: 241-243). Allport geliştirmiş olduğu tüm bu kavramlarla kişilik psikolojisi alanında çok önemli bir yer edinmiştir.

2.3.2.2. Henry Murray

Murray'nin ortaya koyduğu kişilik yaklaşımı, psikanalitik ve ayırıcı özellik kuramlarının karışımıdır. Murray, kişilikbilim (personoloji) olarak adlandırdığı bu yaklaşımında kişiliğin temel gereksinimlerini belirlemiştir. Su ve yiyecek gibi bedensel ihtiyaçlardan kaynaklanan gereksinimlerden ziyade “*ayırıcı özelliklere*” benzeyen psikolojik kökenli gereksinimlere odaklanmıştır. Psikolojik kökenli gereksinim, “*belirli bir koşulda belirli bir şekilde tepki göstermeye hazır bulunma durumu*” olarak nitelendirilebilir. Murray, bu gereksinimlerin büyük ölçüde bilinçaltından kaynaklandığını ifade etmiş olup 27 psikolojik kökenli gereksinim belirlemiştir (Murray, 1938: 124).

Murray bu psikolojik kökenli gereksinimlere dair iki önemli konudan bahsetmiştir. İlki gereksinimler hiyerarşisidir. Örneğin; kişi, fazla sayıda yakın arkadaşı olmasına gereksinim duyuyorsa bu kişinin “*yakın ilişki*” gereksinimi olduğundan bahsedilebilir. Söz konusu kişinin bu gereksinimi diğer insanların “*yakın ilişki*” gereksinimiyle karşılaştırıldığında çok olmasa bile; kişinin diğer gereksinimlerine göre daha baskın ve önemli bir gereksinim olduğu yadsınamaz bir

gerçektir. Murray’ın bahsettiği diğer önemli konu ise “*baskı*”dır. Gereksinimlerin aktif hale gelmeleri baskının olup olmama durumuna göre değişmektedir (Burger, 2006: 246).

2.3.2.3. Raymond Cattell

Cattell, diğer araştırmacılardan farklı olarak bu alanla ilgili kavramlar geliştirmek yerine farklı alanlarda tercih edilen yaklaşımları kullanmıştır. Kişiliğin nasıl olması gerektiği sorusuna yanıt bulmak için deneysel yöntemlerin kullanılmasını önermiştir. Cattell’in kişilik konusundaki araştırmalarının ana hedefi, temel kişilik özelliklerinin sayısını keşfetmektir. Kişiliğin temel yapısına ise birbirleriyle ilişkili özellikleri kümelerken birbirinden bağımsız olanların ayrıştırılması sayesinde ulaşılabileceğini iddia etmiştir. Cattell, bu kişilik yapısını oluştururken faktör analizi isimli bir istatistik tekniğinden faydalanmıştır (Burger, 2006: 248).

Allport-Odbert’in kullandığı ve 4504 sıfatla yaptığı çalışmalarından hareketle faktör analizini kullanarak kaç adet temel kişilik özelliğinin bulunduğunu belirlemeye çalışmıştır. Bu temel özellikleri “*kaynak özellikler*” olarak adlandırmıştır. Bu kaynak özelliklerin sayısını ilk etapta 35 iki uçlu değişken haline indirmiştir (Cattell, 1957: 328).

Kaynak özellikleri belirleme konusunda faktör analizinin sınırlılıklarını aşmak için değişik kaynaklardan elde ettiği bilgileri incelemeyi tercih etmiştir. Üç farklı kaynaktan elde ettiği sonuçları değerlendirmiştir. Söz konusu kaynaklar şu şekildedir: İşverenlerin çalışanlarıyla ilgili yapmış oldukları değerlendirmeler (L-verisi), kişilerin gerçek yaşamdakine benzer olaylar karşısında nasıl hareket ettiklerine dair elde edilen veriler (T- verisi), kişilik anketlerinden elde edilen veriler (Q- verisi). İzlemiş olduğu bu yöntem sayesinde 16 temel özellik bulmuştur. Böylelikle On Altı Faktörlü Kişilik Testi’nin (16 PF) ilk hali 1949 yılında yayınlanır (Cattell, 2001: 187). Cattell’in yapmış olduğu bu çalışma, kişilik özelliklerinin boyutsal açıdan incelenmesi konusunda diğer araştırmacılara öncü olmuştur.

2.3.3. Beş Faktörlü Kişilik Kuramı

Kişiliğin ana boyutlarını belirleme ve tanımlama girişimleri, Cattell'in modeliyle sona ermemiştir, kişilik yapısı yıllardan beri kişilik araştırmalarında var olan ve devam eden bir araştırma konusudur. Cattell'in çalışmalarından itibaren kişilik araştırmalarında kullanılan gelişmiş istatistiksel testler ve bilgisayar programları kişiliği oluşturan binlerce özellik içerisinde önemli görülen temel özelliklerin tespit edilerek günümüzde kullanılan kişilik envanterlerinin oluşturulmasını sağlamıştır.

Warren Norman, 1963 yılında 20 özellikli bir dereceleme ölçeğine faktör analizi uygulayarak kişilik özelliği olarak beş faktörün varlığını kanıtlamıştır. Norman'ın; yapmış olduğu bu araştırma sonucunda elde ettiği beş faktör; uyumluluk, dışadönüklük, duygusal dengelilik, sorumluluk ve deneyime açıklıktır (Deniz ve Erciş, 2008: 303). Norman'ın, yapmış olduğu araştırmalar sonucunda elde etmiş olduğu bu beş faktör ile günümüzde kullanılan beş faktör modelini ortaya çıkardığı ifade edilebilir. 1967 yılında Norman, sözlüklerden öncelikle kişilik özelliklerine ait 2800 terimi ortaya çıkarmıştır. Daha sonra yaptığı çalışma sonucunda bu 2800 terimin içlerinden 1431 terimi anlamsal olarak benzerliklerine göre 75 kategoriye ayırarak bir liste hazırlamıştır (Goldberg, 1990: 1217).

Lewis R. Goldberg, "*Büyük Beşli*" terimini kullanan bilinen ilk araştırmacıdır. Norman'ın önceden hazırlamış olduğu 2800 terimlik listeden, 1431 terimin de dahil olduğu 1710 sıfatı seçerek; kişilerin kendi kendilerine uygulayabilecekleri 50 ve 100 maddeden oluşan iki farklı envanter geliştirmiştir. Goldberg'in yapmış olduğu çalışmalarda da diğer faktörlere oranla daha baskın olan ve tekrarlayan beş faktör olduğu dikkat çekmektedir (İkiz, 2016: 49).

1980'li yıllarda kişiliğin beş faktörle açıklanması durumu ivme kazanmış olup; bu konuda yapılan çalışmalar zaman içerisinde artmaya başlamıştır. Costa ve McCrae öncelikle dışadönüklük, deneyime açıklık ve duygusal dengesizlik boyutlarını içeren NEO Envanteri'ni geliştirmişlerdir. 1985 yılında uyumluluk ve sorumluluk boyutlarını da içeren NEO-PI'ı, 240 maddelik NEO Kişilik Envanteri'ni (NEO PI-R) ise 1992

yılında yayınlamışlardır. NEO PI-R'ın uzun olması ve araştırmalarda kullanım zorluğu sebebiyle söz konusu bu kişilik envanterini faktör analizi ile kısaltmışlardır. Bu kısaltılmış versiyon (NEO- FFI) ise 60 maddeden oluşmaktadır (John ve Srivastava, 1999: 6).

Beş faktör kişilik envanterleri bireyleri birbirinden ayıran yönleri ve farklı kişilik özelliklerini açıklama kabiliyeti ile öne çıkmaktadır. Bu nedenle günümüzde halen birçok ülkede uygulanmaktadır. Yapılmış olan araştırmalar, beş faktör modelinin kişiliği tanımlama hususunda bazı istisnalar dışında evrensel geçerliliğe sahip olduğunu göstermektedir. Ülkemizde de beş faktör modeline dair çeviri çalışmaları yapılmış; envanterlerin geçerlilik ve güvenilirlikleri doğrulanmıştır (Burger, 2006: 257; Tatar, 2017: 55).

Beş faktörlü kişilik envanteri, kişiliğin sınıflandırılması konusunda son yıllarda en fazla uygulanan envanter olarak öne çıkmaktadır. Modelin ampirik çalışmalara dayalı olması, birtakım biyolojik temellere dayandırılması, ölçülen özelliklerin zamanla sürekliliğini yitirmemesi, psikometrik açıdan kullanımının ve değerlendirilmesinin kolay olması, farklı kültürlerde ve dillerde geçerliliğini koruması, bu sayede kültürlerarası karşılaştırma olanağı içermesi bu modelin yaygın bir şekilde kullanılma sebepleri olarak sayılabilir (Kaleli, 2019: 51).

5 faktörün kişiliğin temel boyutlarını temsil ettiğine dair kanıtlar sunarak ileri sürülmektedir (Costa ve McCrae, 1995: 30-32):

- Boylamsal çalışmalar ve gözlemciler arası fikir birliği göstermiştir ki, davranışı açıklamada süregelen yatkınlıklar bulunmaktadır.
- Her bir faktörle ilgili özellikleri tanımlayan sözcüklerin günlük dil kullanımda karşılığı bulunmaktadır.
- Faktörler farklı yaş grupları, cinsiyet, ırktan ve dil gruplarında geçerlidir. Farklı kültürlerde ise farklı şekilde ifade edilebilmektedir.
- Tüm faktörlerin birtakım biyolojik temellere dayanması kalıtsallık kanıtı olarak gösterilmektedir.

5 temel kişilik boyutunu öneren yaklaşımı kullanmak araştırmacılara birçok açıdan avantaj sağlamaktadır. Beş faktörlü model ile kişiliği farklı coğrafyalarda daha geçerli ve güvenilir bir şekilde açıklama, yorumlama ve kıyaslama mümkün hale gelmektedir. Kişilik çalışmalarında kullanılan evrensel bir dil haline gelmiştir.

Kişilik, beş faktörlü kişilik kuramında bir bütün olarak ele alınmaktadır. Her bireyde farklı seviyede mevcut olan faktörlerin bir araya gelmesi sayesinde kişilik yapısı da bireye özgü eşsiz bir kavram olarak karşımıza çıkmaktadır. Kişiliğin karmaşık yapısı bu kuramda da kendini korumaktadır. Her bir faktör kendi içinde birçok alt boyuta sahiptir. Her bir faktöre ait alt boyutta 6 faktör mevcuttur. Her alt boyutta yer alan bu 6 faktöre ait puanların toplamı ait olduğu ana faktöre karşılık gelmektedir (McCrae ve Costa, 2003: 56-60).

Her bir faktörün bağlantılı olduğu alt faktörler, gerçekleştirilen uzun süreli çalışmalar doğrultusunda sınıflandırılmıştır. Alt faktörler bir üst faktöre bağlı iken üst faktörlerin birbirine bağlı olmaması bu kuramın yüksek düzeyde yapısal bir modele sahip olduğunu göstermektedir (Burger, 2006: 248-249).

McCrea ve Costa (1991), bireyleri birbirinden ayıran yukarıda bahsi geçen bu beş temel özelliğin dışı dönüklük, sorumluluk, gelişime açıklık, uyumluluk ve nevrozizm (duygusal dengesizlik) olduğunu dile getirmişlerdir. Antonioni (1998) ise dışı dönüklük–içe dönüklük, sorumluluk–sorumluzluk, gelişime açıklık-gelişime kapalılık ve duygusal dengesizlik–duygusal tutarlılık olacak şekilde çift kutuplu olarak ele almaktadır (Merdan, 2011: 21).

Tablo 2. 2. 5 Faktörlü Kişilik Modeline Dair Açıklayıcılar

Boyutlar	Sürecin Sonu	Açıklayıcılar
Dışadönüklük	Yüksek	Konuşkan, samimi, dürüst, cesur, sosyal, iddialı, enerjik, neşeli, iyimser
	Düşük	Sessiz, ağzı sıkı, tedbirli, inzivaya çekilmiş, duygusal olgunluk, ılımlı, iyiliksever, geleneksel, sakin, çekingen, bağımsız, tempolu
Geçimlilik- Uyumluluk- Yumuşak Başlılık	Yüksek	İyi huylu, kıskanç değil, ılımlı, işbirlikçi, duygusal olgun, güvenilir, uyumlu, iyiliksever, başkalarına karşı dikkatli, kendine yeten, sempatik
	Düşük	Sinirli, kıskanç, inatçı, şüpheli, iddiacı, konuşkan, tertipli, benmerkezci, kuşkucu, rekabetçi, eleştirel düşünen
Öz Denetim- Sorumluluk	Yüksek	Titiz, tertipli, sorumlu, adil, azimli, düzenli, vicdanlı, geleneksel, amaçlı, iradeli, kararlı, dakik, güvenilir
	Düşük	Dikkatsiz, güvenilirmez, vicdansız, vazgeçmiş, kararsız, uyarlanabilir, yaratıcı, hazzı, daha az detaycı
Nevrotiklik	Yüksek	Sinirli, gergin, endişeli, heyecanlı, evhamlı, uyumsuz, bağımlı, tutarsız
	Düşük	Sağlam, kendine yeten, uysal, istikrarlı, hazır, soğukkanlı, rahat, uyarlanabilir
Gelişime Açıklık	Yüksek	Gelişime ilgili, bağımsız düşünceli, entelektüel meraklı, sosyal, önceden bilinmez, sanatsal duyarlı, kibar, nazik, kültürlü, titizlik, düşünceli, duygusal hassasiyet
	Düşük	Sanatsal duyarsızlık, düşüncesiz, sınırlı, nezaketsiz, kaba, basit, anlaşılır, ilgisiz, sosyal ve politik olarak muhafazakâr

Kaynak: Hammond, M.S. 2001: “The Use of the Five-Factor Model of Personality as a Therapeutic Tool in Career Counseling”, **Journal of Career Development**, 27/3, 157-158.

2.3.3.1. Dışadönüklük-İçedönüklük

En çok ilgi duyulan ve birçok araştırmaya konu olan faktörlerden biri dışadönüklüktür. Dışa dönük bireyler; sosyal, sıcakkanlı, olumlu duygular yaşamaya yatkın, heyecan arayan, enerjik, sosyal gruplar içerisinde yer almaktan keyif alan kişiler olarak tanımlanır. Bu bireyler, neşeli ve iyimser duygusal durum gösterme eğilimindedirler (McCrae ve Costa, 1987: 83-86). Aynı zamanda bu kişilik özelliği baskın olan bireyler, toplumsal ve sosyal hizmetleri içeren davranışlara, gönüllülüğe ve fedakarlığa yatkınlık göstermektedir (Carlo, v.d., 2005: 1295-1296).

Türkçe’de dışadönüklükten bahsedildiğinde akla gelen temel sıfatlar şöyledir; “konuşkan”, “aktif” “sosyal”, “neşeli”, “hareketli” “girişken”, “mutlu”, “enerjik”, “sıcakkanlı”. Bu boyutta düşük puan alan bireyler ise kutbun diğer yarısında yer alan içe dönüklük kavramı ile nitelendirilirler. İçe dönük bireyleri tanımlarken dilimizde yaygın kullanılan bazı sıfatlar ise şöyledir; “kendi halinde”, “sessiz”, “yorgun”, “durgun”, “soğuk”, “çekingin”, “duygularını gizleyen”, “ağırbaşlı” (Somer ve Goldberg, 1999: 434-435).

Günlük hayatta yaşanan beklenmedik olaylar karşısında endişe, öfke, suçluluk, kızgınlık tarzında negatif duygular hissetmek mümkündür. Bu tarz olaylar karşısında neşe, merak gibi olumlu duygulara geçiş zor olabilir. Ancak dışadönük bireylerin negatif olaylar karşısında olumlu ruh haline geçiş konusunda daha başarılı oldukları tespit edilmiştir (Ünsal, 2010: 171-173).

Bireylerin olayları algılama ve yorumlama sürecinde içerisinde bulundukları durumlar önemli bir etkiye sahiptir. Örneğin, olumlu yahut nötr durumlarda dışadönük bireylerin, içedönük bireylerden daha mutlu oldukları gözlemlenmiştir. Bu durumun dışa dönük bireylerin olumlu uyaranlara dönüt verme konusunda daha hassas olmaları ve neşe, heyecan gibi olumlu duygular beslemeye daha yatkın olmaları ile ilişkili olabileceği iddia edilmektedir (Lucas ve Baird, 2004: 475-478). Bu bağlamda bakıldığında dışadönük bireylerin olumlu yahut nötr durumlar karşısında neden daha mutlu oldukları anlaşılmaktadır.

Dışadönüklük, sorumluluk ve nevrotizm (duygusal dengesizlik) olmak üzere 3 temel faktör ile öznel iyi oluş hali arasında bir ilişki olduğu tespit edilmiştir. Elde edilen sonuçlara göre dışadönüklük ve sorumluluk skorlarındaki yükseklik ile öznel iyi oluş arasında aynı yönlü bir ilişki söz konusu iken nevrotizm ile öznel iyi oluş hali arasında ters yönlü bir ilişki mevcuttur (Malkoç, 2011: 579-580).

2.3.3.2. Uyumluluk-Uyumsuzluk

Bu faktörü tanımlayan temel özellikler; güven, merhamet, mütevazı olma, dürüstlük, karşılık beklemeden yardımcı olma halidir.

Yüksek uyumluluk skoruna sahip bireyler, “anlayışlı”, “güvenilir”, “değer bilen”, “diğerkam”, “affedici”, “tevazu sahibi”, “cömert”, “açık sözlü”, “kibar”, “yumuşak huylu” olarak nitelendirilmektedir (John, 1989: 264; McCrae, Costa ve Busch 1986:435-437). Türkçe’de ise bu faktörde yüksek skora sahip bireyler, “barışçıl”, “uzlaşmacı”, “duyarlı” “geçimli”, “uysal”, “hoşgörülü”, “iyi kalpli” olarak tanımlanmaktadır. Uyumluluk faktörünün diğer kutbunda ise uyumsuzluk özelliği yer almaktadır. Bu özellikten yüksek skora sahip olan bireyler ise “huysuz”, “kavgacı”, “acımasız”, “kibirli”, “dikbaşı”, “alaycı”, “bencil”, “geçimsiz”, “saldırgan” gibi sıfatlarla anılmaktadır (John, 1989: 265; McCrae, Costa ve Busch 1986: 437-438).

Uyumluluk faktörü de dışadönüklük faktörü gibi sosyal uyarıcılara karşı duyarlılığı ile öne çıkmaktadır. Ancak uyumluluk faktörünün duyarlılığını etkileyen sebepler, dışadönüklük faktörünü etkileyenlerden daha farklıdır. Dışadönüklük skoru yüksek olan bireyler dışsal uyarıların niceliğine odaklanırken yüksek uyumluluk skoruna sahip bireyler uyarıların niteliğine ilgi göstermektedir. Bu kişiler, kendilerinin ve karşısındaki kişilerin duygularını anlayıp yorumlama konusunda yeteneklidirler (Costa, McCrae ve Dye, 1991: 890-892).

Johnson ve Ostendorf’un 1993 yılında yaptıkları çalışmadan elde ettikleri sonuca göre uyumluluk faktörü toplumsal cinsiyet rolleri dikkate alındığında kadın olmak ile ilişkilendirilen birçok özelliği içermektedir. Özellikle bu faktörü temsil eden “iyi huylu”, “fedakâr”, “anlayışlı”, “merhametli”, “uzlaşmacı”, “sevecen”, “başkalarını düşünen”, “duygulu” gibi sıfatlar kadın olmakla ilişkilendirilmektedir (Johnson ve Ostendorf, 1993: 565-569).

Özetlemek gerekirse yüksek uyumluluk, diğerkam olmayı, insanlara güvenmeyi, zengin bir duygu dünyasına sahip olmayı, düşük uyumluluk ise bencil, dik başlı ve katı düşüncelere sahip olmayı temsil etmektedir.

2.3.3.3. Yüksek Sorumluluk-Düşük Sorumluluk

Sorumluluk faktörünün bir diğer adı öz disiplindir. Bu faktör, başarı ve düzen kavramları ile ilişkilendirilmektedir. Sorumluluk skoru yüksek olan bireyler görevlerine bağlı, azimli, öz disiplinli ve çalışkan olmaya yatkınlık gösterdikleri gözlemlenmiştir. Düşük sorumluluk skoruna sahip bireylerin ise hayal kırıklığı karşısında kolay pes etme ve erteleme eğilimine sahip oldukları bildirilmiştir (John, 1989: 266; McCrae, Costa ve Busch 1986: 439-441).

Türkçe 'de bu faktörde yüksek skora sahip kişiler “çalışkan”, “disiplinli”, “hırslı”, “iradeli”, “gayretli”, “mantıklı”, “kararlı”, “özenli”, “programlı”, “mücadeleci”, “mükemmeliyetçi” olarak ifade edilmektedir. Diğer yandan bu faktörde düşük skora sahip kişiler düşük sorumluluğa sahip olarak nitelendirilirken “tembel”, “iradesiz”, “programsız”, “disiplinsiz”, “kolay aldanan”, “tedbirsiz” ve “sorumluluktan kaçan” bireyler olarak nitelendirilmektedir (Somer ve Goldberg, 1999: 435-437).

Sorumluluk faktörünün alt boyutları; “başarma güdüsü”, “yeterlilik”, “tedbirlilik”, “düzen” ve “öz disiplindir”. Sorumluluk faktörünün bu alt boyutları ilerletici ve ketleyici olmak üzere iki ana gruba ayrılmaktadır. Düzen ve öz disiplin boyutları “ketleyici”; başarma güdüsü ve göreve bağlılık özellikleri ise “ilerletici” olarak nitelendirilmektedir (Costa, McCrae ve Dye, 1991: 892-893).

Türkçedeki kişilik özelliklerini ifade eden sıfatların yapısı incelendiğinde elde edilen verilerde de sorumluluk faktörünün hem güdüleyici hem de ketleyici özellikleri kapsadığı görülmüştür (Somer ve Goldberg, 1999: 437).

2.3.3.4. Nevrotizm-Duygusal Denge

Nevrotizm, beş faktörlü kişilik ölçeği içerisinde tanım açısından güçlü bir fikir birliği sağlanan bir faktördür. Faktörün iki zıt ucu incelendiğinde yüksek puan almak duygusal denge ile düşük puan almak ise nevrozizm ile açıklanmaktadır. Bu konu ile ilgili literatür incelendiğinde nevrozizm ile ilgili çalışma sayısının duygusal dengeden daha fazla olması dikkat çekicidir. Nevrotizme sahip kişilerin psikolojik rahatsızlıklara

ve negatif duygular yaşamaya daha yatkın olmaları sebebiyle duygusal denge boyutuna oranla daha fazla araştırmaya konu olmuşlardır. Nevrotik bireylerin herhangi bir stres faktörünün olmadığı durumlarda bile huzursuzluk yaşamaya eğilimli aynı zamanda olayların olumsuz taraflarına bakmaya daha yatkın oldukları işaret edilmektedir (Watson ve Clark, 1984: 467-472).

Farklı araştırmacılar tarafından nevrotizm özelliklerine sahip bireyler “gergin”, “endişeli”, “karamsar”, “kendine acıyan”, “sinirli”, “sabırsız”, “oldukça kaygılı”, “aceleci”, “hızlı değişen ruh haline sahip” olarak tanımlanmaktadır. Duygusal dengeye sahip bireyler ise “rahat”, “sakin”, “huzurlu”, “iyimser”, “kaygısız” olarak nitelendirilmektedir (John, 1989: 267; McCrae, Costa ve Busch 1986: 441-442; Somer ve Goldberg, 1999: 438).

Vestre’ye göre nevrotiklik veya duygusal dengesizlik, bireyin rahatsız edici ve hoş gitmeyen duyguları hissetmeye, düşünmeye ve buna uygun eylemlerde bulunmaya yatkın olmasıdır. Psikiyatrik olarak nevrotik tanısı alan bireylerin bu faktörden yüksek puan almaları doğaldır. Ancak birçok kişi herhangi bir psikiyatrik tanı almadan da bu faktörden yüksek puan alabilir. Nevrotiklik de diğer tüm kişilik özellikleri gibi, tüm bireylerde var olan ancak derecesi kişiden kişiye değişen bir kişilik faktörüdür (Vestre, 1984: 239).

Nevrotiklik özellikleri yüksek olan bireylerin sinirli yapıya sahip olmaları kızgınlık duygusunu daha yoğun hissetmelerine sebep olmaktadır. Bu nedenle fazla hassas ve sinirli yapılarıyla hem psikolojik rahatsızlıklara hem de fiziksel hastalıklara daha açık hale gelirler. Bu özelliğe sahip bireyler, sosyal hayatta da insanlarla iyi geçinmekte, sağlıklı ilişkiler kurmakta oldukça zorlanırlar. Bu bireyler, sosyal ortamlarda endişe ve utangaçlık özellikleri taşımaya yatkınlık göstermektedirler. Düşük öz saygı ve suçluluk duygusu bu kişilerde sıkça görülmektedir (McCrae ve Costa, 1987: 86-88). Diğer faktörlerle kıyaslandığında, bu faktörde fiziksel hastalığa ait semptomlara dair şikayetlerin görülmesi sık rastlanan bir olaydır. Bu bireylerde dürtüsellik yüksektir. Bu nedenle davranışlarını kontrol etme güçleri zayıf olup stres ile başa çıkma konusunda başarılı değildirler. Tüm bunlar neticesinde nevrotiklik skoru yüksek bireylerde; aşırı para harcama, aşırı yemek yeme yahut madde kullanımı

gibi davranışları sergileme durumu daha fazla görülebilir. Sürekli şikayet etme hali, sabırsızlık, başka insanları sözleri yahut davranışları ile hor görmek, memnuniyetsizlik hali duygusal dengenin düşük olduğunu gösterir (McCrae ve Costa, 1987: 88). Özetle, nevrotiklik skoru yüksek bireyler, kendilerine anlayışla yaklaşılmasını ve sevecenlikle davranılmasına dair güçlü bir arzu duyarlar.

Kişilik özelliklerinin fiziksel sağlık üzerindeki etkisi incelendiğinde bazı kişilik özelliklerinin hastalıklara yakalanma riskini arttırdığı öne sürülmüştür. Araştırma sonucunda elde edilen bulgulara göre nevrotizm ve negatif duygulanım, fiziksel hastalıklara yakalanma ihtimalini arttırmaktadır. Psikosomatik⁵ belirtiler, bu kişilerde daha yaygın olarak görülmektedir (Smith, v.d., 1989: 643).

2.3.3.5. Gelişime Açıklık

Gelişime açıklık faktörü, faktörler arasında içeriği ve adlandırılması açısından en fazla fikir ayrılığı yaşanan faktördür. Eysenck, bu faktörü bilişsel yeteneğin veya zekanın bir yansıması olarak ele alırken; McCrae ve Costa ise yeni fikir ve deneyimlere açıklık ve entelektüel merak duygusuna sahip olma şeklinde ele almıştır. Bu faktörün diğer kutbunda ise gelişime kapalı olma özelliği yer almaktadır. Gelişime kapalı olan bireyler pratik, tanıdık ve somut deneyimleri tercih etme eğilimi göstermektedirler (Eysenck, 1967: 218-220; McCrae ve Costa, 1997: 514).

Gelişime açık bireyler “kendini gözlemleyebilen”, hayal gücü kuvvetli”, “meraklı”, “geniş ilgilere sahip”, “farklı biçimlerde algılamaya ve düşünmeye yatkın”, “bilgili” kişiler olarak nitelendirilmektedirler (John, 1989: 267; McCrae, Costa ve Busch, 1986: 436). Türkçe’de bu faktörde yüksek skora sahip kişiler “araştırmacı”, “değişime açık”, “geniş görüşlü”, “estetığe duyarlı”, “sanata meraklı”, “çok yönlü”, “geleneksel olmayan karar süreçlerine sahip”, “yenilikçi” olarak nitelendirilirken zıt kutbundaki özelliğe sahip bireyler ise “dar görüşlü”, “bağımlı”, “tutucu”, “sanata ilgisiz”, “değişimden hoşlanmayan”, “yüzeysel” gibi kişilik özellikleri ile tanımlanmaktadır (Somer ve Goldberg, 1999: 440).

⁵ Duygusal çatışmaların bedene yansıtılarak, bedensel belirtiler oluşturması durumunu ifade etmek için kullanılmaktadır (Çetin ve Kurt, 2016: 30).

Gelişime açık bireyler, özellikle yaratıcılık gerektiren işler konusunda başarılıdırlar. Gelişime açık olmaları sebebiyle ani gelişen olaylar karşısında uyumlu ve esnek davranışlar sergileyebilirler. Yenilik karşısında duydukları heyecan ve merak duygusu sayesinde yeni hobiler edinip farklı aktiviteler denemeye yatkındırlar. Aynı zamanda elde ettikleri yeni bilgiler neticesinde düşünce ve inançları değişime/gelişime açıktır (McCrae, 1994: 256-258). Bu kişilik özelliğinden düşük skora sahip olan bireyler, karşıt görüşlerden kolayca etkilenmezler bilakis kendi görüşlerine sıkı sıkıya bağlıdırlar (Rokeach, 1960: 56).

2.4. Ekonomik Tercihler ve Kişilik Arasındaki İlişkiye Dair Literatür

Bireylerin tercih ve davranışları gibi iktisadın temel kavramları ile psikolojinin temel kavramlarından olan kişilik özellikleri arasında bir ilişki var mıdır? Kişilik özellikleri, bireylerin ekonomik davranışlarını daha iyi anlamamıza yardımcı olabilir mi? Çalışmanın bu bölümünde bu tarz sorulara yanıt arayan ve ekonomik tercihler ve kişilik arasındaki ilişkinin incelendiği çalışmalardan bahsedilecektir.

Literatür incelendiğinde iktisatçılar tarafından ekonomik tercihleri tahmin etme konusunda psikolojinin alanlarından olan bilişsel yeteneğin gücü aktif olarak incelenmesine rağmen kişilik psikolojisi ve iktisat disiplininin birbirlerini karşılıklı olarak nasıl besleyebileceği üzerinde çok fazla durulmadığı görülmektedir.

Kişilik psikologları esas olarak kişilik özellikleri ile yaşamdaki çeşitli çıktılar arasındaki ampirik ilişkilere odaklanır. Ancak politika yapma amacıyla hareket edildiğinde, alternatif politikaların uygulanabilirliğini araştırmak adına nedensellik mekanizmalarını bilmek önem kazanmaktadır. Bu nedenle kişilik psikolojisi alanındaki kavrayışlara resmiyet kazandırmak adına politika analizinde gerekli olan nedensel mekanizmaları keşfetmek ve faydalı modeller üretebilmek için iktisat teorisinin kullanılması dikkat çekicidir (Almlund, v.d., 2011: 5).

Kişilik, yaşam koşullarına cevap vermek için bir “*strateji işlevi*” olarak yorumlanmaktadır. Kişilik özellikleri, diğer etkilerle birlikte, kişilik stratejisi işlevlerinin çıktısı olarak ölçülen kişiliği üretir. Psikologların, kişilik özellikleri ve

bilişsel özellikleri tanımlamak için kişilerin görev veya eylemlerdeki performans ölçümlemlerini nasıl kullandıkları incelenmektedir.

Birçok iktisatçı, özellikle davranışsal iktisatçılar, ekonomik tercih parametrelerinin veya kişilik özelliklerinin yordama geçerliliği, istikrarı veya nedenselliği konusunda ikna olmamışlardır. Bunun yerine, durumlardaki kısıtlamaların ve teşviklerin neredeyse tamamen davranışı belirlediğine inanmaktadırlar. Bir zamanlar popüler olan bu aşırı “*durumcu görüş*” oysaki artık, psikolojide genel olarak kabul görmemektedir. Çoğu psikolog tarafından artık kişilik, istikrarlı bir kavram olarak kabul edilmektedir. Kişilik ölçüldüğünde, durumlar arasında hem istikrar hem de varyasyon sergilediği tespit edilmiştir. (Almlund, v.d., 2011: 30) Özetlemek gerekirse kişilik özellikleri, sadece duruma bağlı, kısa ömürlü bir geçerliliğe sahip olmadıkları gibi aynı zamanda yaşam döngüsü boyunca değişmez de değildirler. Hem bilişsel hem de kişilik özelliklerinin yaşam döngüsü boyunca, farklı aşamalarda farklı oranlarda geliştiğine dair kanıtlar bulunmaktadır. Block’un yapmış olduğu araştırmaya göre, temel kişilik özelliklerinin kişinin hayatı boyunca gelişmekle birlikte özellikle 30 yaş sonrasında çok büyük oranda aynı kaldığı görülmüştür (Block, 1995: 48).

Kişilik psikolojisi davranışçı saldırıyı atlattıktan sonra çeşitli araştırmalar yapılmıştır. Aşağıda özetlendiği gibi zengin bir korelasyon kanıtı mevcuttur. Birçok ekonomik tercih için kişilik özelliklerinin öngörü kabiliyetinin mevcut olduğu ve bazen standart biliş ölçümlerinden daha etkili olduğu görülmektedir. Bu çalışmalarda kişilik özelliklerinin durumlar arasında sabit olduğu ve durumların da önemli olduğu vurgulanmaktadır.

Davranışsal iktisat literatüründe en çok dikkat çeken tercihlerin; zaman indirimi, riskten kaçınma, boş zaman tercihi, güven ve karşılıklılık gibi kavramların psikolojide bazı analoglara sahip olduğu görülmektedir. Tablo 2.3. bunları ölçmek için yaygın olarak kullanılan tercihlerin, görevlerin ve anket sorularının tanımlarını ve kişilik özellikleriyle nasıl ilişkili olduklarına dair genel bir bakış sunmaktadır.

1960'lardan bu yana, psikologlar zaman tercihi ve risk tercihi ortaya çıkarmak için çeşitli deneyler kullandılar (Mischel, v.d., 2010: 253; Slovic, 1962: 69). Risk

tercihini ortaya çıkarma konusundaki örneklerden biri de balon analog risk görevidir (BART). Bu oyun, katılımcıların belirli bir küçük parasal ödül ile aşamalı olarak daha büyük bir ödül üzerinden şanslarını denemek arasında tekrarlanan seçimler yaptıkları bir bilgisayar oyunudur. Deneysel önlemlere ek olarak, tercihleri daha belli belirsiz tanımlanmış özelliklerle eşleştirmeye çalışmak caziptir, ancak kesin eşleştirme henüz yapılmamıştır. Oyundaki zaman tercihi, kendini kontrol etme ve gelecekteki sonuçların dikkate alınması ile bağlantılı olan “*Sorumluluk*” faktörü ile ilgilidir (Lejuez, v.d., 2002: 79-82).

Riskten kaçınma, muhtemelen Zuckerman, tarafından önerilen bir özellik olan yeni, çeşitli, karmaşık, yoğun hisler ve deneyimler arama eğilimi olarak tanımlanan “*Deneyim ve Dürtüsel Heyecan Arayışına Açıklık*” ile ilgilidir ve böyle bir deneyim uğruna risk alma isteğidir (Zuckerman, v.d., 1964: 479-481).

Boş zaman tercihleri, çeşitli kişilik ölçümleriyle ilişkilendirilebilir. Örneğin; tutkuyu, sıkı çalışma kapasitesini ve hedefi olan davranışa yönelik eğilimleri açıklayan “*Sorumluluk*” faktörünün “*Başarı Güdüsü*” alt ölçeği ile boş zaman tercihleri ilişkilendirilmektedir. Jackson'ın Kişilik Araştırma Formu (1974), zor görevleri yerine getirme ve mükemmelliğe ulaşmak için çaba gösterme arzusunu ölçen bir başarı ölçeğinin yanı sıra uzun saatler süren çalışma istekliliğinin ölçüldüğü bir dayanıklılık ölçeğidir. Oyun, spor ve sosyal aktivitelere katılma eğilimini ölçmek içinse “sadece eğlence için” ölçeklendirme yapılması tavsiye edilmiştir. Çalışkanlık, “*Sorumluluk*” faktörünün altı alt boyutundan biri olarak önerilmesinin yanı sıra boş zaman tercihi ile de ilişkilendirilmiştir (Roberts, v.d., 2005: 121-125).

Davranışsal iktisat ile bağlantılı olan bazı tercihlerin kişilik literatüründe de kavramsal analogları vardır. Örneğin; sıcakkanlılık ve girişkenlik “*Dışadönüklük*” faktörü ile; güven, diğerkamlık ve yumuşak başlılık, “*Uyumluluk*” faktörü ile; düşmanlık, ise “*Nevrotiklik*” faktörü ile ilişkilendirilmektedir (Almlund, v.d., 2011: 70).

Tablo 2. 3. Ekonomik Tercihler ve Kişilik Arasındaki İlişkiye Dair Literatür

<i>Ekonomik Tercih</i>	<i>Tercihi Ortaya Çıkarmak İçin Kullanılan Anket Soruları ve Deneyler</i>	<i>Kişilik İlişkisine Genel Bakış/Ölçümler</i>
Riskten Kaçınma	Piyango Seçim Görevi: Bir katılımcıya güvenli bir para ve piyango bileti arasında bir dizi seçenek sunulur. Piyango bileti seçenekler arasında aynı kalırken, güvenli miktar değişir. Katılımcının piyango biletini tercih ettiği en düşük güvenli miktar, riskten kaçınma ölçüsünü ifade etmektedir. Seçimler varsayımsal getirilerin veya gerçek bahis getirilerinin üzerinden olabilir. (Dohmen, v.d.,2011) Şeytan'ın Görevi (Sloviç'in Risk Görevi): Bir katılımcı sırayla on “anahtar” veya gizlikazançlarla ilişkili çömlerle arasında seçim yapar. Katılımcıya, anahtarların dokuzunun bir ödülle ilişkili olduğu ve bunlardan birini seçtiğinde önceki tüm kazançların kaybı ile sonuçlandığı söylenir. Bir katılımcı bir anahtar seçtiğinde, aynı anahtarı tekrar çeviremez. Katılımcı herhangi bir zamanda anahtar seçmeyi durdurmayı seçebilir. Seçilen anahtarların sayısı riskten kaçınma ölçüsüdür (Slovic, 1966).	Kavramsal İlişkiler: Dürtüsel heyecan arama, Ampirik İlişkiler: • Heyecan arayan (Zuckerman, 1994; Eckel ve Grossman, 2002) • Gelişime Açıklık (Dohmen, v.d., 2010) • Nevrotizm, Hırs, Uyumluluk (Borghans, v.d., 2009) • Nevrotizm Sorumluluğun Önleyici Tarafı (Anderson, v.d., 2011)

Tablo 2.3. Ekonomik Tercihler ve Kişilik Arasındaki İlişkiye Dair Literatür (devamı)

<i>Ekonomik Tercih</i>	<i>Tercih Ortaya Çıkarmak İçin Kullanılan Anket Soruları ve Deneyler</i>	<i>Kişilik İlişisine Genel Bakış/Ölçümler</i>
Risken Kaçınma (devamı)	Balon Analog Risk Görevi (BART): Katılımcıya bilgisayar üzerinden “pompalanarak” şişirilebilen bir dizi “balon” verilir. Katılımcı her seferinde bir balon şişirerek potansiyel kazançlar elde eder. Katılımcı herhangi bir noktada balon şişirmeyi durdurabilir ve potansiyel kazançlarını fark edebilir. Pompalama sınır seviyesine ulaştıktan sonra balon patlar ve katılımcı hiçbir şey alamaz. Pompalamadaki sınır seviyesi ise balonlara göre farklılık gösterir (Lejuez ve diğerleri, 2003). Örnek anket sorusu: “Genel olarak risk almaya ne kadar istekli olursunuz?” (Dohmen ve diğerleri, 2011)	Kavramsal İlişkiler: Balon analog risk görevi. Ampirik İlişkiler: Balon Analog Risk Görevi (Lejuez, v.d., 2002)
Boş zaman: Tüketim ve Boş Zaman Arasında Tercih Hakkı	Çalışma için yapılan ödemeler: Katılımcıya farklı ücretlerde çalışma opsiyonu tanınır. Katılımcıların çalışmayı tercih etmeyeceği en yüksek ve iş piyasasına girmeyi tercih edeceği en düşük ücret, boş zaman tercihidir. Kazançlar veya gerçek bahisli kazançlara dair seçimler varsayımsal olabilir. (Borghans, v.d., 2008)	Kavramsal İlişkiler: Başarı çabası, dayanıklılık, çalışkanlık. Ampirik İlişkiler: Boş zaman tercihlerinin psikolojik ölçümleriyle tutarsız (Borghans, v.d., 2008)

Tablo 2.3. Ekonomik Tercihler ve Kişilik Arasındaki İlişkiye Dair Literatür (devamı)

<i>Ekonomik Tercih</i>	<i>Tercihi Ortaya Çıkarmak İçin Kullanılan Anket Soruları ve Deneyler</i>	<i>Kişilik İlişisine Genel Bakış/Ölçümler</i>
Fedakarlık: Koşulsuz İyilik Eşitsizlikten Kaçınma: Ödemelerdeki Eşitliğin Değeri	Diktatör Oyunu: Bir “teklif veren”in kendisine verilen parayı karşı tarafa gönderme onunla paylaşma seçeneği vardır. Teklif alan katılımcı ise pasif durumdadır. Teklif veren tarafından gönderilen miktar diğerkamılığın saf bir ölçüsü olarak kullanılır (Fehr ve Schmidt, 2006).	Kavramsal İlişkiler: Sıcaklık, canayakınlık, yumuşakbaşlılık, düşmanlık (karşıt olarak) Ampirik İlişkiler: Nevrotiklik, uyumluluk (Ashton, v.d., 1998; Osinski, 2009; Bekkers, 2006; Ben-Ner ve Kramer, 2011)
Güven: Oportunist Bireyler Karşısında Kendini Savunmasız Bırakmaya Gönüllü Olmak	Güven oyunu: Bir “yatırımcı” bir miktar bağış alır ve bir kısmını “güvenilen kişiye” göndermeye karar verir. Gönderilen tutar güvenilen kişiye aktarılırken oyun gereği arttırılarak gönderilir. Güvenilen kişi, yatırımcıya kendisine gönderilen tutardan geri göndermeye karar verebilir. Yatırımcının gönderdiği tutar, güvenilen kişiye duyulan bir güven ölçüsü olarak kullanılır (Fehr ve Schmidt, 2006). Örnek anket sorusu: “Genel olarak insanlara güvenebilir miyiz?” (Dohmen, v.d., 2008)	Kavramsal İlişkiler: Güven Ampirik İlişkiler: Nevrotiklik, uyumluluk, gelişime açıklık, sorumluluk (Dohmen, v.d., 2008)

Tablo 2.3. Ekonomik Tercihler ve Kişilik Arasındaki İlişkiye Dair Literatür (devamı)

<i>Ekonomik Tercih</i>	<i>Tercihi Ortaya Çıkarmak İçin Kullanılan Anket Soruları ve Deneyler</i>	<i>Kişilik İlişisine Genel Bakış/Ölçümler</i>
Karşılıklılık: Başkasının Davranışlarına Cevap Veren Kişinin Yaptığı Eylemler Olumlu Karşılıklılık: Ödüllendirme eğilimi Olumsuz Karşılıklılık: Cezalandırma eğilimi	Ultimatoom oyunu: “Teklif veren” katılımcı bir bağışın bir parçasını “teklif alan” katılımcıya sunmaktadır. Bu durumda, her iki oyuncu da elde ettikleri getirileri korur veya teklif alan katılımcı teklifi reddetmeyi seçebilir, bu durumda oyuncular hiçbir şey kazanamazlar. Teklif alan katılımcının yapmış olduğu seçim karşılıklılık durumunun ölçüsüdür (Fehr ve Schmidt, 2006). Güven oyunu: Yukarıdaki açıklamaya bakın. Güvenilen kişinin eylemi karşılıklılık ölçüsü olarak kullanılır. Örnek anket sorusu (Olumlu karşılıklılık): “Birisi bana bir iyilik yaparsa ona bu iyiliğin karşılığını vermeye hazırım” (Dohmen, v.d., 2008) Örnek anket sorusu (Olumsuz karşılıklılık): “Eğer bir acı çekersem bedeli ne olursa olsun en kısa sürede intikam alacağım” (Dohmen, v.d., 2008)	Kavramsal İlişkiler: Sıcaklık, canayakınlık, yumuşakbaşlılık, düşmanlık (karşıt olarak) Ampirik İlişkiler: Nevrotiklik, uyumluluk, gelişime açıklık, sorumluluk (Dohmen, v.d., 2008)

Kaynak: Almlund, v.d., 2011, “Personality Psychology and Economics”, **Handbook of the Economics of Education**, Ed.by. Hanushek, E., Machin, S., Woessmann, L., Amsterdam: Elsevier, vol.4, 65-68.

Söz konusu ekonomik tercihler ile kişilik özellikleri sezgisel olarak eşlenmesine rağmen, bu tür eşlemeleri destekleyen ampirik kanıtlar zayıftır. Ampirik bağlantıları araştıran birkaç çalışma, tipik olarak, altta yatan herhangi bir modeli tartışmadan sadece basit regresyonları veya korelasyonların olduğunu raporlamaktadır.

Kişilik özellikleri ile zaman tercihi arasındaki ilişkiye dair elde edilen kanıtlar karmaşıktır. Daly ve arkadaşlarının, 204 üniversite öğrencisi ile yaptıkları bir deneyden elde ettikleri sonuca göre “Sorumluluk” faktörü büyük oranda öz kontrol,

gelecekteki sonuçların dikkate alınması, sonuçların detaylandırılması, duygusal farkındalık ile ilişkilidir. Ve bu faktör ile indirim oranı arasında negatif ilişki olduğu bulunmuştur (Daly, Delaney ve Harmon, 2009: 664-666).

Dohmen, zaman tercihlerini deneysel olarak ölçer. Zaman tercihi, biliş ile ilgili olsa da “*Gelişime Açıklık*”, zaman tercihindeki herhangi bir değişikliği açıklayan Büyük Beşli’deki tek faktördür. Aynı çalışmada “*Gelişime Açıklık*” ve “*Uyumluluğun*” riskten kaçınma ile ilgili olduğu bulunmuştur (Dohmen, v.d., 2010: 1248-1253).

Riskten kaçınma ve heyecan arayışını birbirine bağlayan çok az kanıt vardır. Örneğin; Eckel ve Grossman, 2002 yılında yapmış oldukları riskten kaçınma çalışmalarına heyecan arayışını kontrol grubu olarak eklemişlerdir. Sonuç olarak istatistiksel olarak anlamlı bir etki bulmamışlardır (Eckel ve Grossman, 2002: 289). Bununla birlikte, Bibby ve Ferguson tarafından heyecan arayışının piyango risk toleransı ölçüsü ile ilişkili olduğunu ortaya konmuştur. Ayrıca, duygusal bilgileri işlemede daha iyi olan ve daha az dışa dönük olan kişilerin, riskli kararlar alırken çerçeveleme etkilerine daha duyarlı oldukları bulunmuştur (Bibby ve Ferguson, 2011: 264). Borghans ve arkadaşlarının elde ettikleri bulgulara göre, kötü sonuçlara güçlü duygusal tepkiler vermeyi içeren “*Nevrotizm*” ile riskten kaçınma arasında pozitif bir ilişki olduğu tespit edilmiştir. Ayrıca riskten kaçınmanın, belirsiz fırsatlara yatırım yapılmasını içerebilecek bir özellik olan hırs ile olumsuz ilişkiye sahip olduğu iddia edilmiştir. Ek olarak “*Uyumluluk*” faktörü ile ise riskten kaçınma arasında pozitif bir ilişki olduğunu ifade etmişlerdir (Borghans, v.d., 2009: 653-656).

Dışa dönüklük özelliğinin diktatör oyununda daha yüksek tutarda para verme ile ilişkili olduğu bulunmuştur (Ben-Ner ve Kramer, 2011: 220). Dohmen ve arkadaşları, deneysel olarak doğrulanmış bir güven ölçüsü kullandıklarında “*Sorumluluk*” ve “*Nevrotizm*”in güven ile negatif ilişkili olduğunu, “*Uyumluluk*” ve “*Gelişime Açıklık*”ın güven ile pozitif ilişkili olduğunu bulmuşlardır. Aynı zamanda bu araştırmadan elde edilen diğer sonuçlara göre “*Uyumluluk*” ve “*Sorumluluk*” daha çok pozitif karşılıklılık ve daha az olumsuz karşılıklılık ile ilişkilirken, “*Nevrotiklik*” daha çok olumsuz karşılıklılık ile ilişkilidir (Dohmen, 2008: 87-89).

Müller ve Schwieren'in 116 katılımcı ile gerçekleştirdikleri güven oyunu sonucunda güven ile “*Nevrotizm*” faktörü arasında güçlü negatif bir ilişki olduğu; “*Uyumluluk*” ve “*Gelişime Açıklık*” faktörleri arasında ise pozitif bir ilişki olduğu görülmüştür. Karşılıklı davranışının ise yalnızca “*Sorumluluk*” faktörü ile ilişkili olduğu tespit edilmiştir (Müller ve Schwieren, 2020: 40-51).

Özetle, birçok kişilik ve tercih ölçüsü kavramsal olarak ilişkili görünse dahi, ampirik ilişkiler çalışmalar arasında tekdüze değildir ve çoğu zaman tercih ölçütlerinin sezgisel olarak benzer kişilik özellikleri ile ilişkisiz oldukları görülmüştür. Bununla birlikte, birkaç çalışmada, nevroitiklik riskten kaçınma ile ilişkilidir. “*Uyumluluk*” ve “*Gelişime Açıklık*” ise güven ile ilişkilidir. Elde edilen bu tarz bazı kanıtlar, Beş Faktörlü kişilik ölçeğinin dikkate alınmasının kişilik ve sosyal ve ekonomik tercihler arasında bir ilişki haritası oluşturmaya yardımcı olabileceğini düşündürmektedir. Bununla birlikte, tercih parametreleri ile kişilik özellikleri arasındaki ampirik bağlantılar kullanılan verilere bağlıdır. Tercihler ve kişilik özellikleri arasındaki bazı makul, ampirik ve kavramsal bağlantılara rağmen, ölçümler arasında kesin bir haritalama henüz mevcut değildir.

Bununla birlikte, iktisatçılar tarafından ölçülen tercihler genellikle seçimlerle ilgili belirli veri türleri üzerinde tanımlanmayı sağlamak için seçilir ve yeterince zengin olmayabilir. Tercihler ve kişilik özellikleri arasındaki ilişkileri belgeleyen çalışmalar, tipik olarak sadece altta yatan bir model tarafından motive edilmeden korelasyonları incelemektedir. Bu nedenle, bu aşamada nedensel iddialar da bulunmak için henüz erken olduğu görülmektedir.

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

İKTİSADİ GÜVEN OLGUSU VE KİŞİLİK TİPLERİ ARASINDAKİ İLİŞKİ ÜZERİNE BİR UYGULAMA

Çalışmanın bu bölümünde; araştırmanın amacı ve kapsamı ifade edildikten sonra, araştırmanın örneklem grubuna, kısıtlılığına, kullanılan yöntemlere değinilecektir. Ardından, anket verilerine uygulanan Spearman korelasyon, Kruskal-Wallis ve Dunn testlerine ait sonuçlar değerlendirilecektir.

3.1. Araştırmanın Amacı ve Kapsamı

Bu araştırmanın esas amacı, iktisadi güven davranışı ile kişilik tipleri arasındaki bağlantıyı ve etkileşimi araştırmaktır. Bu amacı gerçekleştirmek için kullanılacak olan yöntem ise anket yöntemidir. Öncelikle güveni ölçmek için Berg ve arkadaşlarının (1995) “Güven Oyunu” araştırmaya uyarlanarak anketin içerisinde sözel olarak kullanılmıştır. Katılımcılardan anketi, oyunu gerçekte oynadıklarını varsayarak cevaplamaları istenmiştir. Araştırma anketinin içerisinde yer alan bu oyun, modifiye edilmiş olup şu şekildedir: Oyun iki katılımcıdan oluşmaktadır. Her iki katılımcı da Türkiye’de yaşamakta olan kişilerdir. Katılımcılar, diğer katılımcılarla ilgili bu bilgi dışında başka herhangi bir bilgiye sahip değildir. Oyuna başlayacak ilk katılımcıya (A oyuncusuna) 100 TL, 10 TL’lik banknotlar şeklinde verilmiştir. İlk katılımcıdan beklenen elindeki bu 100 TL ile ilgili bir karar vermesidir. Paranın tamamını alıp oyunu terk edebilir. Oyun bu aşamada ilk katılımcının 100 TL kazanması ile sona erecektir. Oyunu terk etmek dışında diğer bir seçeneği ise (bir nevi yatırım olarak düşünülebilecek bir şekilde) elindeki tutarın, kendi belirleyeceği bir miktarını ya da tamamını diğer katılımcı ile paylaşmaktır. Göndereceği tutar, tarafımızca 3 ile çarpılarak karşı tarafa ulaştırılacaktır. Bu sefer de ikinci katılımcı (B oyuncusu) eline geçen tüm meblağı cebine koyup oyunu sona erdirebilir ya da kendi vereceği bir kararla bir kısmını ya da tamamını ilk katılımcıya geri gönderebilir. Ancak bu aşamada ikinci katılımcının gönderdiği meblağ 3 ile çarpılmayacaktır. Oyunun tasarımı bu şekilde olup, oyunda 3 farklı soru sorulmuştur:

- İlk katılımcı (A oyuncusu) olsaydınız 100 TL'nin ne kadarını karşı tarafa gönderirdiniz?⁶
- İkinci katılımcısınız (B oyuncusunuz) ve ilk katılımcı (A oyuncusu) size 50 TL gönderdi. Bu durumda ne yaparsınız?⁷
- İkinci katılımcısınız (B oyuncusunuz) ve ilk katılımcı (A oyuncusu) size 100 TL gönderdi. Bu durumda ne yaparsınız?⁸

Ankette güven oyununa ait sorulara ek olarak, güveni etkiyebilecek diğer hususlara ilişkin ve katılımcıların güven duygularını ölçmeye yönelik sorular sorulmuştur. Bu sorular WVS anketinde yer alan sorular içinden seçilerek Türkçe'ye çevrilmiştir. Ayrıca kişilik ile iktisadi güven arasında bir bağlantı olup olmadığını ölçebilmek için katılımcıların kişilik tiplerini belirleyebilmek adına 5 Faktörlü Kişilik ölçeğinin 50 soruluk uzun versiyonu da anketin içerisinde yer almaktadır.

Araştırma, davranışsal iktisat ve kişilik psikolojisinin bir arada kullanıldığı diğer çalışmalar ile küresel bir benzerlik olup olmadığı hususunda ülkemiz hakkında da bulgulara ulaşarak literatüre katkı sağlamayı hedeflemesi açısından öneme sahiptir.

3.2. Yöntem

Araştırmanın evrenini İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi öğrencileri oluşturmaktadır. Araştırmaya toplam 542 öğrenci katılım sağlamıştır. Bir kısıtlılık olarak, katılımcılar bir araya toplanarak oyun oynatılmamış ancak yukarıda da açıklandığı üzere anket sorusu şeklinde gönderme ve geri gönderme davranışlarını içeren sorular mümkün olan en net ve kısa açıklama ile sorulmuştur.

⁶ Bu soru ile "İktisadi güven" durumunun ölçülmesi hedeflenmiştir.

⁷ Bu soru ile "Karşılıklılık-1" durumunun ölçülmesi hedeflenmiştir. Alan yazınında "Reciprocity" olarak bilinen kavramın, Türkçe karşılığı, karşılıklılıktır.

⁸ Bu soru ile "Karşılıklılık-2" (Reciprocity) durumunun ölçülmesi hedeflenmiştir. Karşılıklılık-2'nin Karşılıklılık-1'den farkı, kendilerine yüzde yüz güven duyulması halinde bireylerin nasıl davrandığını ortaya koymaktır.

Veriler, IBM SPSS Statistics 22.0 programı aracılığıyla analiz edilmiştir. Değişkenlerin normal dağılıma uygunluğunu test etmek için Kolmogorov Smirnov ve Shapiro-Wilk testleri kullanılmıştır. Değişkenlerin normal dağılmadığı⁹ görülmüştür ($p < 0,05$).

Yapılan normal dağılım testleri neticesinde parametrik olmayan testlerin uygulanmasına karar verilmiştir. *İktisadi Güven*, *Karşılıklılık-1* ve *Karşılıklılık-2* davranışları ile WVS’de yer alan ilgili davranışları etkileyebileceği düşünülen durumlar arasındaki ilişkiyi ölçmek açısından Spearman Korelasyon testi uygulanmıştır. Kişilik özelliklerinden oluşan “*Dışa Dönüklük*”, “*Sorumluluk*”, “*Duygusal Denge*”, “*Gelişime Açıklık*” ve “*Uyumluluk*” değişkenlerinin *İktisadi Güven*, *Karşılıklılık-1* ve *Karşılıklılık-2* davranışlarından oluşan çoklu gruplar arasındaki farklarını kıyaslamak için Kruskal-Wallis¹⁰ testi kullanılmıştır. Kruskal-Wallis testi sonrası anlamlı çıkan değişkenlerde (*Uyumluluk*, *Sorumluluk* ve *Dışa Dönüklük*) ikili kıyaslamaları görmek amacıyla post-hoc testlerinden Dunn¹¹ testi uygulanmıştır.

3.3. Analiz Sonuçları

3.3.1. Betimsel İstatistikler

Araştırma sorusunun yöneltildiği örneklemin niteliği nedeniyle cinsiyet ve gelirin tanımlayıcı unsur olduğuna karar verilmiş olup aşağıdaki tablolarda ilgili sonuçlar yer almaktadır.

⁹ Normal dağılım test sonuçları için bakınız: **EK-3**

¹⁰ Kruskal Wallis H testi, tek yönlü Anova testinin parametrik olmayan karşılığıdır. Bu test ile normal dağılım göstermeyen verilerde üç veya daha fazla sayıda grubun ortalamaları arasında fark olup olmadığı sınanır (Kalaycı, 2010: 24).

¹¹ Dunn testi, grupların ortalama sıra değerlerini birbiri ile karşılaştırır. Gruplardaki birey sayıları eşit veya farklı olduğu durumlarda ve gruplardaki gözlem sayılarının az olduğu durumlarda kullanılan güçlü bir testtir (Genç ve Soysal, 2018: 23).

Tablo 3. 1. Cinsiyet Dağılımı

Cinsiyet	Frekans	%
Kadın	318	58,67
Erkek	224	41,33
Toplam	542	100

Tablo 3.1’de görüldüğü üzere anket katılımcılarının %41,33’ü erkek, %58,67’i ise kadındır. Araştırmada deneysel iktisatta kullanılan Güven oyununun oynatılması maliyetli olacağından sadece anket yöntemi uygulanmıştır.

Tablo 3. 2. Gelir Dağılımı

Aylık Gelir	Frekans	%
0-500 TL	184	33,95
501-1000 TL	208	38,38
1001-1500 TL	80	14,76
1500 TL ve üzeri	70	12,92
Toplam	542	100

Tablo 3.2’de görüldüğü üzere anket katılımcılarının %33,95’i 0-500 TL arasında, %38,38’i 501-1000 TL arasında, %14,76’sı 1001-1500 TL arasında %12,92’si ise 1500 TL ve üstü bir gelire sahiptir.

3.3.2. Korelasyon Analizleri

İktisadi Güven, *Karşılıklılık-1* ve *Karşılıklılık-2* davranışlarını etkileyebileceği düşünülen ve WVS’de yer alan durumlar ile bu davranışlar arasındaki ilişkiyi ölçmek amacıyla Sperman korelasyon testi uygulanmış olup aşağıdaki tablolarda ise elde edilen analiz sonuçları yer almaktadır.

İlk olarak *İktisadi Güven*¹² davranışı ile *Karşılıklılık-1*¹³ ve *Karşılıklılık-2*¹⁴ davranışları arasındaki ilişkiye spearman korelasyon katsayısı ile bakılmıştır. Tablo

¹² İktisadi güven: A oyuncusuna oyun gereği 100 TL verildiğinde B oyuncusuna gönderdiği miktarı ifade etmektedir.

¹³ Karşılıklılık-1: B oyuncusuna A oyuncusu tarafından 50 TL gönderildiğinde A oyuncusuna geri gönderdiği miktarı ifade etmektedir.

¹⁴ Karşılıklılık-2: B oyuncusuna A oyuncusu tarafından 100 TL gönderildiğinde A oyuncusuna geri gönderdiği miktarı ifade etmektedir.

3.3'te görüldüğü üzere *İktisadi Güven Davranışı* ile *Karşılıklılık-1* ve *Karşılıklılık-2* arasında istatistiksel olarak anlamlı, pozitif yönlü ve düşük düzeyde bir ilişki görülmüştür ($p<0,001$, $r=0,361$; $p<0,001$, $r=0,265$). Katılımcıların A oyuncusu olduklarında B oyuncusuna gönderdikleri para miktarı arttıkça, B oyuncusu olduklarında A oyuncusuna para geri gönderim miktarı da artmaktadır. Bir başka ifade ile katılımcılar güven duyan konumunda olduklarında gönderdikleri para miktarı arttıkça güvenilen konumuna geçtiklerinde de güvenen kişiye geri gönderdikleri para miktarının arttığı görülmüştür.

Tablo 3. 3. İktisadi Güven ve Karşılıklılık Davranışları Arasındaki İlişki Katsayıları

			İktisadi Güven	Karşılıklılık-1	Karşılıklılık-2
Spearman's rho	İktisadi Güven	İlişki Katsayısı p	1,000	0,361** $p<0,001$	0,265** $p<0,001$
	Karşılıklılık-1	İlişki Katsayısı p		1,000	0,541** $p<0,001$
	Karşılıklılık-2	İlişki Katsayısı p			1,000

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

* Korelasyon 0.05 düzeyine göre anlamlıdır (Çift taraflı).

İktisadi Güven davranışı ile ilişkili olabileceği düşünülen durumlardan bir diğeri de katılımcıların aylık geliridir. Bu nedenle iktisadi güven davranışı ve aylık gelir arasındaki ilişkiye spearman korelasyon katsayısı ile bakılmıştır. Tablo 3.4'te görüldüğü üzere iktisadi güven davranışı ile aylık gelir arasında istatistiksel olarak anlamlı, pozitif yönlü ve çok düşük düzeyde bir ilişki görülmüştür ($p<0,003$, $r=0,129$). Katılımcıların A oyuncusu oldukları durumda aylık gelirleri arttıkça, B oyuncusuna gönderdikleri para miktarı artmaktadır.

Tablo 3. 4. İktisadi Güven Davranışı ile Aylık Gelir Arasındaki İlişki Katsayısı

			İktisadi Güven	Aylık Gelir
Spearman's rho	İktisadi Güven	İlişki katsayısı	1,000	0,129**
		p		0,003
	Aylık Gelir	İlişki katsayısı		1,000
		p		

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

Tablo 3.5'te ise *Karşılıklılık-1* ve *Karşılıklılık-2* davranışları ile katılımcıların yaşadıkları hayattan tatmin olma ve mevcut aylık gelirlerinden tatmin olma durumları arasındaki ilişkiye spearman korelasyon katsayısı ile bakılmıştır. *Karşılıklılık-1* davranışı ile mevcut aylık gelirden tatmin olma durumu arasında istatistiksel olarak anlamlı, pozitif yönlü ve çok düşük düzeyde bir ilişki görülmüştür ($p<0,002$, $r=0,103$). Katılımcıların B oyuncusu oldukları durumda mevcut aylık gelirlerinden tatmin olma durumları arttıkça A oyuncusuna geri gönderdikleri para miktarı artmaktadır. Ancak *Karşılıklılık-1* davranışı ile yaşadıkları hayattan tatmin olma durumu arasında anlamlı bir ilişki olmadığı görülmüştür ($p=0,08$).

Karşılıklılık-2 davranışı ile mevcut aylık gelirden tatmin olma durumu arasında da istatistiksel olarak anlamlı, pozitif yönlü ve çok düşük düzeyde bir ilişki görülmüştür ($p<0,01$, $r=0,120$). Katılımcıların B oyuncusu oldukları durumda mevcut aylık gelirlerinden tatmin olma durumları arttıkça A oyuncusuna geri gönderdikleri para miktarı artmaktadır.

Karşılıklılık-1 davranışının aksine *Karşılıklılık-2* davranışı ile katılımcıların yaşadıkları hayattan tatmin olma durumu arasında istatistiksel olarak anlamlı, pozitif yönlü ve çok düşük düzeyde bir ilişki görülmüştür ($p<0,03$, $r=0,094$). Katılımcıların B oyuncusu oldukları durumda yaşadıkları hayattan tatmin olma durumları arttıkça A oyuncusuna geri gönderdikleri para miktarı artmaktadır.

Özetle, her iki *-Karşılıklılık-1* ve *Karşılıklılık-2-* durumda da kişilerin, aylık gelirlerinden tatmin olma durumu arttıkça kendilerine duyulan güvene karşılık verme eğilimi de artmaktadır. Ancak yalnızca kendilerine karşı tamamen güven duyulduğu

-*Karşılıklılık-2*- durumlarda kişilerin, hayattan tatmin olma durumu arttıkça güvene karşılık verme eğilimlerinin arttığı görülmüştür.

Tablo 3. 5. Karşılıklılık Davranışları ile Gelir ve Hayattan Tatmin Olma Arasındaki İlişki Katsayıları

		Karşılıklılık-1	Karşılıklılık-2	Hayat Tatmini	Gelir Tatmini
Karşılıklılık-1	İlişki katsayısı p	1,000	0,54 p<0,001	0,08 0,08	0,103* 0,02
Karşılıklılık-2	İlişki katsayısı p		1,000	0,094* 0,03	0,120** 0,01
Hayat Tatmini	İlişki katsayısı p			1,000	0,376** p<0,001
Gelir Tatmini	İlişki katsayısı p				1,000

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

* Korelasyon 0.05 düzeyine göre anlamlıdır (Çift taraflı).

Tablo 3.6’da ise iktisadi güven davranışı ile katılımcıların hayatlarında işe verdikleri önem arasındaki ilişkiye spearman korelasyon katsayısı ile bakılmıştır. *İktisadi Güven* davranışı ile işe verilen önem arasında istatistiksel olarak anlamlı, pozitif yönlü ve çok düşük düzeyde bir ilişki görülmüştür ($p<0,02$, $r=0,099$). Katılımcıların A oyuncusu oldukları durumda işe verdikleri önem arttıkça B oyuncusuna gönderdikleri para miktarı artmaktadır.

Katılımcıların rasyonel davranacakları varsayıldığında A oyuncusunun oynatılan bu oyundan daha yüksek bir kazanç sağlama ihtimali, B oyuncusuna gönderdiği para miktarının artmasına bağlıdır. Katılımcıların hayatlarında işe verdikleri önemin artması ile bu oyunu da iş olarak görmelerine bağlı olarak, B oyuncusuna gönderdikleri para miktarının da artması şaşırtıcı bir sonuç değildir.

Tablo 3. 6. İktisadi Güven Davranışı ile İşe Verilen Önem Arasındaki İlişki Katsayısı

			İktisadi Güven	İşe Verilen Önem
Spearman's rho	İktisadi Güven	İlişki katsayısı p	1,000	0,099* 0,02
	İşe Verilen Önem	İlişki katsayısı p		1,000

* Korelasyon 0.05 düzeyine göre anlamlıdır (Çift taraflı).

Tablo 3.7’de *Karşılıklılık-1* ve *Karşılıklılık-2* davranışları ile katılımcıların hayatlarında dini inanca verdikleri önem arasındaki ilişkiye spearman korelasyon katsayısı ile bakılmıştır. *Karşılıklılık-1* ve *Karşılıklılık-2* davranışları ile katılımcıların hayatlarında inanca verdikleri önem arasında istatistiksel olarak anlamlı, pozitif yönlü ve çok düşük düzeyde bir ilişki görülmüştür ($p < 0,001$, $r = 0,124$; $p < 0,001$, $r = 0,108$). Katılımcıların B oyuncusu oldukları durumda hayatlarında inanca verdikleri önem arttıkça A oyuncusuna geri gönderdikleri para miktarı artmaktadır. Özetle, katılımcıların hayatlarında inanca verdikleri önem arttıkça kendilerine duyulan güvene karşılık verme eğilimlerinin de arttığı görülmüştür.

Tablo 3. 7. Karşılıklılık Davranışları ile Dini İnanca Verilen Önem Arasındaki İlişki Katsayıları

			Karşılıklılık-1	Karşılıklılık-2	Dini İnanca Verilen Önem
Spearman's rho	Karşılıklılık-1	İlişki katsayısı p	1,000	0,54 $p < 0,001$	0,124** $p < 0,001$
	Karşılıklılık-2	İlişki katsayısı p		1,000	0,108* $p < 0,001$
	Dini İnanca Verilen Önem	İlişki katsayısı p			1,000

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

* Korelasyon 0.05 düzeyine göre anlamlıdır (Çift taraflı).

Tablo 3.8’de ise *Karşılıklılık-1* ve *Karşılıklılık-2* davranışları ile katılımcıların mutlulukları arasındaki ilişkiye spearman korelasyon katsayısı ile bakılmıştır.

Karşılıklılık-1 davranışı ile mutluluk arasında anlamlı bir ilişki olmadığı görülmüştür ($p=0,12$).

Karşılıklılık-2 davranışları ile katılımcıların mutlulukları arasında ise istatistiksel olarak anlamlı, pozitif yönlü ve çok düşük düzeyde bir ilişki görülmüştür ($p<0,02$, $r=0,104$). Katılımcıların B oyuncusu oldukları durumda mutlulukları arttıkça A oyuncusuna geri gönderdikleri para miktarı artmaktadır.

Tablo 3. 8. Karşılıklılık Davranışları ile Mutluluk Arasındaki İlişki Katsayısı

			Karşılıklılık-1	Karşılıklılık-2	Mutluluk
Spearman's rho	Karşılıklılık-1	İlişki katsayısı p	1,000	0,54 $p<0,001$	0,07 0,12
	Karşılıklılık-2	İlişki katsayısı p		1,000	0,104* 0,02
	Mutluluk	İlişki katsayısı p			1,000

* Korelasyon 0.05 düzeyine göre anlamlıdır (Çift taraflı).

Tablo 3.9’da *İktisadi Güven* ve *Karşılıklılık* davranışları ile katılımcıların insanların genelini güvenilir bulma eğilimleri arasındaki ilişkiye spearman korelasyon katsayısı ile bakılmıştır.

İktisadi Güven davranışı ile insanların genelini güvenilir bulma eğilimi arasında istatistiksel olarak anlamlı, pozitif yönlü ve çok düşük düzeyde bir ilişki görülmüştür ($p<0,001$, $r=0,153$). Katılımcıların A oyuncusu oldukları durumda insanların genelini güvenilir bulma eğilimleri arttıkça B oyuncusuna gönderdikleri para miktarı artmaktadır.

Karşılıklılık-1 davranışı ile insanların genelini güvenilir bulma eğilimi arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki gözlemlenmemiştir ($p=0,33$).

Karşılıklılık-2 davranışı ile insanların genelini güvenilir bulma eğilimi arasında istatistiksel olarak anlamlı, pozitif yönlü ve çok düşük düzeyde bir ilişki görülmüştür ($p<0,03$, $r=0,094$). Katılımcıların B oyuncusu oldukları durumda insanların genelini güvenilir bulma eğilimleri arttıkça A oyuncusuna geri gönderdikleri para miktarı artmaktadır.

Tablo 3. 9. İktisadi Güven ve Karşılıklılık Davranışları ile İnsanların Güvenilir Bulunma Durumu Arasındaki İlişki Katsayıları

			İktisadi Güven	Karşılıklılık-1	Karşılıklılık-2	İnsanların Genelini Güvenilir Bulunma Durumu
Spearman's rho	İktisadi Güven	İlişki katsayısı p	1,000	0,361** $p<0,001$	0,265** $p<0,001$	0,153** $p<0,001$
	Karşılıklılık-1	İlişki katsayısı p		1,000	0,54 $p<0,001$	0,04 0,33
	Karşılıklılık-2	İlişki katsayısı p			1,000	0,094* 0,03
	İnsanların Genelini Güvenilir Bulunma Durumu	İlişki katsayısı p				1,000

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

* Korelasyon 0.05 düzeyine göre anlamlıdır (Çift taraflı).

Tablo 3.10'da *İktisadi Güven* ve *Karşılıklılık* davranışları ile katılımcıların çevrelerindeki insan gruplarından komşularına ve ilk kez tanıştıkları insanlara duydukları güven arasındaki ilişkiye spearman korelasyon katsayısı ile bakılmıştır.

İktisadi Güven davranışı ile katılımcıların komşularına duydukları güven arasında istatistiksel olarak anlamlı, pozitif yönlü ve çok düşük düzeyde bir ilişki görülmüştür ($p<0,03$, $r=0,091$). Katılımcıların A oyuncusu oldukları durumda

komşularına duydukları güven arttıkça B oyuncusuna gönderdikleri para miktarı artmaktadır.

Karşılıklılık-1 ve *Karşılıklılık-2* davranışı ile katılımcıların komşularına duydukları güven arasında istatistiksel olarak anlamlı, pozitif yönlü ve çok düşük düzeyde bir ilişki görülmüştür ($p<0,01$, $r=0,110$; $p<0,001$, $r=0,138$). Katılımcıların B oyuncusu oldukları durumda komşularına duydukları güven arttıkça A oyuncusuna geri gönderdikleri para miktarı artmaktadır.

İktisadi Güven ve *Karşılıklılık* davranışları ile katılımcıların çevrelerindeki insan gruplarından ilk kez tanıştıkları insanlara duydukları güven arasındaki ilişkiye spearman korelasyon katsayısı ile bakılmıştır.

İktisadi Güven davranışı ile katılımcıların ilk kez tanıştıkları insanlara duydukları güven arasında istatistiksel olarak anlamlı, pozitif yönlü ve çok düşük düzeyde bir ilişki görülmüştür ($p<0,03$, $r=0,095$). Katılımcıların A oyuncusu oldukları ilk kez tanıştıkları insanlara duydukları güven arttıkça B oyuncusuna gönderdikleri para miktarı artmaktadır.

Karşılıklılık-1 davranışı ile katılımcıların ilk kez tanıştıkları insanlara duydukları güven arasında istatistiksel olarak anlamlı, pozitif yönlü ve çok düşük düzeyde bir ilişki görülmüştür ($p<0,01$, $r=0,105$). Katılımcıların B oyuncusu oldukları durumda ilk kez tanıştıkları insanlara duydukları güven arttıkça A oyuncusuna geri gönderdikleri para miktarı artmaktadır.

Karşılıklılık-2 davranışı ile ilk kez tanıştıkları insanlara duydukları güven arasında ise istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki gözlemlenmemiştir ($p=0,11$).

Tablo 3. 10. İktisadi Güven ve Karşılıklılık Davranışları ile Çevredeki İnsanlara Duyulan Güven Arasındaki İlişki Katsayıları

			İktisadi Güven	Karşılıklılık -1	Karşılıklılık -2	Komşulara Duyulan Güven	İlk Kez Tanışılan İnsanlara Güven
Spearman's rho	İktisadi Güven	İlişki katsayısı	1,000	0,361**	0,265**	0,091*	0,095*
		p		p<0,001	p<0,001	0,03	0,03
	Karşılıklılık-1	İlişki katsayısı		1,000	,541**	0,110*	0,105*
		p			p<0,001	0,01	0,01
	Karşılıklılık-2	İlişki katsayısı			1,000	0,138**	0,07
		p				p<0,001	0,11
	Komşulara Duyulan Güven	İlişki katsayısı				1,000	0,318**
		p					0,00
	İlk Kez Tanışılan İnsanlara Güven	İlişki katsayısı					1,000
		p					

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

* Korelasyon 0.05 düzeyine göre anlamlıdır (Çift taraflı).

Tablo 3.11’de *İktisadi Güven* ve *Karşılıklılık* davranışları ile katılımcıların güvenlik güçlerine ve dini organizasyonlara duydukları güven arasındaki ilişkiye spearman korelasyon katsayısı ile bakılmıştır.

İktisadi Güven davranışı ile güvenlik güçlerine ve dini organizasyonlara duydukları güven arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki gözlemlenmemiştir ($p=0,29$; $p=0,88$).

Karşılıklılık-1 davranışı ile katılımcıların güvenlik güçlerine ve dini organizasyonlara duydukları güven arasında istatistiksel olarak anlamlı, pozitif yönlü ve çok düşük düzeyde bir ilişki görülmüştür ($p<0,01$, $r=0,114$; $p<0,01$, $r=0,114$). Katılımcıların B oyuncusu oldukları durumda güvenlik güçlerine ve dini

organizasyonlara duydukları güven arttıkça A oyuncusuna geri gönderdikleri para miktarı artmaktadır.

Karşılıklılık-2 davranışı ile katılımcıların güvenlik güçlerine ve dini organizasyonlara duydukları güven arasında istatistiksel olarak anlamlı, pozitif yönlü ve çok düşük düzeyde bir ilişki görülmüştür ($p<0,03$, $r=0,094$; $p<0,03$, $r=0,096$). Katılımcıların B oyuncusu oldukları durumda güvenlik güçlerine ve dini organizasyonlara duydukları güven arttıkça A oyuncusuna geri gönderdikleri para miktarı artmaktadır.

Tablo 3. 11. İktisadi Güven ve Karşılıklılık Davranışları ile Kurumlara Duyulan Güven Arasındaki İlişki Katsayıları

			İktisadi Güven	Karşılıklılık-1	Karşılıklılık-2	Güvenlik Güçlerine Duyulan Güven	Dini Organiz. Duyulan Güven
Spearman's rho	İktisadi Güven	İlişki katsayısı p	1,000	0,361** p<0,001	0,265** p<0,001	-,046 0,29	0,01 0,88
	Karşılıklılık-1	İlişki katsayısı p		1,000	0,541** p<0,001	0,114** 0,01	0,114** 0,01
	Karşılıklılık-2	İlişki katsayısı p			1,000	0,094* 0,03	0,096* 0,03
	Güvenlik Güçlerine Duyulan Güven	İlişki katsayısı p				1,000	0,466** 0,00
	Dini Organiz. Duyulan Güven	İlişki katsayısı p					1,000

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

* Korelasyon 0.05 düzeyine göre anlamlıdır (Çift taraflı).

Tablo 3.12’de *İktisadi Güven* ve *Karşılıklılık* davranışları ile katılımcıların uyumluluk kişilik tipine sahip olmaları arasındaki ilişkiye spearman korelasyon katsayısı ile bakılmıştır.

İktisadi Güven ve *Karşılıklılık-1* davranışı ile katılımcıların uyumluluk kişilik tipine sahip olmaları arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki gözlemlenmemiştir ($p=0,07$; $p=0,16$).

Karşılıklılık-2 davranışı ile katılımcıların uyumluluk kişilik tipine sahip olmaları arasında istatistiksel olarak anlamlı, pozitif yönlü ve çok düşük düzeyde bir ilişki görülmüştür ($p<0,04$, $r=0,086$).

Tablo 3. 12. İktisadi Güven ve Karşılıklılık Davranışları ile Uyumluluk Kişilik Alt Ölçeği Arasındaki İlişki Katsayıları

			İktisadi Güven	Karşılıklılık-1	Karşılıklılık-2	Uyumluluk
Spearman's rho	İktisadi Güven	İlişki katsayısı p	1,000	0,361** $p<0,001$	0,265** $p<0,001$	0,08 0,07
	Karşılıklılık-1	İlişki katsayısı p		1,000	,541** $p<0,001$	0,06 0,16
	Karşılıklılık-2	İlişki katsayısı p			1,000	0,086* 0,04
	Uyumluluk	İlişki katsayısı p				1,000

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

* Korelasyon 0.05 düzeyine göre anlamlıdır (Çift taraflı).

3.3.3. Kruskal-Wallis ve Dunn Testleri

Analizin bu bölümünde ise öncelikle 5 faktörlü kişilik özelliklerinden oluşan “Dışa Dönüklük”, “Sorumluluk”, “Duygusal Denge”, “Gelişime Açıklık” ve “Uyumluluk” değişkenlerinin, çoklu gruplar arasındaki (İktisadi Güven, Karşılıklılık-1 ve Karşılıklılık-2) farklarını kıyaslamak için parametrik olmayan verilerde kullanılan Kruskal-Wallis testi kullanılmıştır. Kruskal-Wallis testi sonucunda anlamlı çıkan değişkenlerde (Uyumluluk, Sorumluluk ve Dışa Dönüklük) ise para gönderim-geri gönderim miktarlarına ilişkin ikili kıyaslamaları görmek amacıyla post-hoc testlerinden Dunn testi uygulanmıştır.

İlk olarak *İktisadi Güven* davranışını ölçmek için katılımcılara yöneltilen “Diğer katılımcıya elinizdeki 100 TL’nin ne kadarını verirdiniz?” sorusuna verilen yanıtlar 0-10 TL gönderenler, 20-40 TL gönderenler, 50-100 TL gönderenler olmak üzere 3 gruba ayrıldı. Katılımcıların -5 faktörlü kişilik ölçeği aracılığıyla ölçülen kişilik özelliklerinin *İktisadi Güven* davranışında farklılıklığa neden olup olmadığı 3 gruba ayrılan para gönderim miktarları üzerinden Tablo 3.13, Tablo 3.14, Tablo 3.15, Tablo 3.16, Tablo 3.17’de incelenmiştir.

Tablo 3. 13. İktisadi Güven Davranışı ve Dışa Dönüklük Kişilik Alt Ölçeği Arasındaki İlişki

İktisadi Güven Davranışı		Kişilik Alt Ölçek Grubu
Para Gönderim Miktarı		Dışa Dönüklük
0-10 TL Gönderenler	n	192
	Medyan (min-max)	31 (15- 49)
	Ortalama ± Standart Sapma	31,84 ± 6,60
20-40 TL Gönderenler	n	180
	Medyan (min-max)	32(14- 49)
	Ortalama ± Standart Sapma	32,19 ± 6,34
50-100 TL Gönderenler	n	170
	Medyan (min-max)	32(16-49)
	Ortalama ± Standart Sapma	32,71±6,33
	p	0,364
	İkili Kıyaslamalar	NS

Yukarıdaki tabloda yer alan kişilik alt ölçek gruplarından "*Dışa Dönüklük*" alt ölçek skoru ile *İktisadi Güvenin* ölçüldüğü para gönderim sorusuna verilen yanıtlar arasında istatistiksel olarak anlamlı bir fark gözlemlenmemiştir ($p=0,364$).

Tablo 3. 14. İktisadi Güven Davranışı ve Sorumluluk Kişilik Alt Ölçeği Arasındaki İlişki

İktisadi Güven Davranışı		Kişilik Alt Ölçek Grubu
Para Gönderim Miktarı		Sorumluluk
0-10 TL Gönderenler	n	192
	Medyan (min-max)	36(17-50)
	Ortalama $\pm$ Standart Sapma	36,31 $\pm$ 5,94
20-40 TL Gönderenler	n	180
	Medyan (min-max)	38 (15-49)
	Ortalama $\pm$ Standart Sapma	37,27 $\pm$ 6,37
50-100 TL Gönderenler	n	170
	Medyan (min-max)	37 (16-50)
	Ortalama $\pm$ Standart Sapma	32,71 $\pm$ 6,695
p		0,178
İkili Kıyaslamalar		NS

Yukarıdaki tabloda yer alan kişilik alt ölçek gruplarından "*Sorumluluk*" alt ölçek skoru ile *İktisadi Güvenin* ölçüldüğü para gönderim sorusuna verilen yanıtlar arasında istatistiksel olarak anlamlı bir fark gözlemlenmemiştir ($p=0,178$).

Tablo 3. 15. İktisadi Güven Davranışı ve Duygusal Denge Kişilik Alt Ölçeği Arasındaki İlişki

İktisadi Güven Davranışı		Kişilik Alt Ölçek Grubu
Para Gönderim Miktarı		Duygusal Denge
0-10 TL Gönderenler	n	192
	Medyan (min-max)	30(13-48)
	Ortalama $\pm$ Standart Sapma	29,97 $\pm$ 7,73
20-40 TL Gönderenler	n	180
	Medyan (min-max)	30 (12-47)
	Ortalama $\pm$ Standart Sapma	29,60 $\pm$ 7,25
50-100 TL Gönderenler	n	170
	Medyan (min-max)	29 (11-47)
	Ortalama $\pm$ Standart Sapma	32,71 $\pm$ 7,398
	p	0,757
	İkili Kıyaslamalar	NS

Yukarıdaki tabloda yer alan kişilik alt ölçek gruplarından "*Duygusal Denge*" alt ölçek skoru ile *İktisadi Güvenin* ölçüldüğü para gönderim sorusuna verilen yanıtlar arasında istatistiksel olarak anlamlı bir fark gözlemlenmemiştir (p=0,757).

Tablo 3. 16. İktisadi Güven Davranışı ve Gelişime Açıklık Kişilik Alt Ölçeği Arasındaki İlişki

İktisadi Güven Davranışı		Kişilik Alt Ölçek Grubu
Para Gönderim Miktarı		Gelişime Açıklık
0-10 TL Gönderenler	n	192
	Medyan (min-max)	37(24-50)
	Ortalama $\pm$ Standart Sapma	37,12 $\pm$ 4,98
20-40 TL Gönderenler	n	180
	Medyan (min-max)	38 (25-48)
	Ortalama $\pm$ Standart Sapma	37,73 $\pm$ 4,53
50-100 TL Gönderenler	n	170
	Medyan (min-max)	38 (22-50)
	Ortalama $\pm$ Standart Sapma	32,71 $\pm$ 4,948
	p	0,229
	İkili Kıyaslamalar	NS

Yukarıdaki tabloda yer alan kişilik alt ölçek gruplarından "*Gelişime Açıklık*" alt ölçek skoru ile *İktisadi Güvenin* ölçüldüğü para gönderim sorusuna verilen yanıtlar arasında istatistiksel olarak anlamlı bir fark gözlemlenmemiştir ($p=0,229$).

Tablo 3. 17. İktisadi Güven Davranışı ve Uyumluluk Kişilik Alt Ölçeği Arasındaki İlişki

İktisadi Güven Davranışı		Kişilik Alt Ölçek Grubu
Para Gönderim Miktarı		Uyumluluk
0-10 TL Gönderenler	n	192
	Medyan (min-max)	37(18- 48)
	Ortalama $\pm$ Standart Sapma	36,73 $\pm$ 5,00
20-40 TL Gönderenler	n	180
	Medyan (min-max)	38,5 (26-48)
	Ortalama $\pm$ Standart Sapma	38,34 $\pm$ 4,53
50-100 TL Gönderenler	n	170
	Medyan (min-max)	38 (20-50)
	Ortalama $\pm$ Standart Sapma	32,71 $\pm$ 5,391
	p^{*15}	0,012
	İkili Kıyaslamalar	0-10 TL vs 20-40 TL; $p^{**16}=0,009$

"*Uyumluluk*" alt ölçek skoru ile *İktisadi Güvenin* ölçüldüğü para gönderim sorusuna verilen yanıtlar arasında Kruskal-Wallis test sonucuna göre istatistiksel olarak anlamlı fark olduğu ($p=0,012$) görülmüştür. Ardından yapılan Dunn testi ile ikili kıyaslamalar sonucuna göre "0-10 TL vs 20-40 TL" grupları arasında istatistiksel olarak anlamlı fark olduğu, diğerleri (0-10 TL vs 50-100 TL; 20-40 TL vs 50-100TL) arasındaki farkın anlamlı olmadığı gözlemlenmiştir. 0-10 TL gönderen grupta yer alan kişilerin uyumluluk medyan değeri 20-40 TL gönderen grupta yer alan kişilerin uyumluluk medyan değerinden istatistiksel olarak anlamlı derecede küçüktür. Buradan hareketle güven oyunu çerçevesinde kendilerine 100 TL verilen bu kişilerden B oyuncusuna; 0-10 TL gönderen grupta yer alanların uyumluluk skorlarının 20-40 TL gönderen grupta yer alanlara oranla daha düşük olduğu görülmüştür.

¹⁵ p^* :KW

¹⁶ p^{**} : Dunn

Yukarıdaki diğer tablolarda da görüldüğü üzere kişilik alt ölçeklerinden *dışa dönüklük*, *sorumluluk*, *duygusal denge* ve *gelişime açıklık* alt skorlarının iktisadi güvenin ölçüldüğü para gönderim sorusuna göre istatistiksel olarak anlamlı bir farka sahip olmadığı görülmüştür. İncelenmek üzere tanımlayıcı istatistikleri Tablo 3.13, Tablo 3.14, Tablo 3.15, Tablo 3.16' da verilmiştir.

İkinci olarak ise *Karşılıklılık-1* davranışını ölçmek için katılımcılara yöneltilen “*En başta belirtilen oyunda alıcı (B oyuncusu) konumunda olduğunuzu düşünün. İlk hamleyi yapan oyuncu (A oyuncusu) size 50 TL göndermiş ve bu tarafımızca oyun gereği 3 ile çarpılarak size 150 TL olarak ulaşmıştır. Şimdi, elinize ulaşan bu 150 TL’nin ne kadarını A oyuncusuna geri gönderirsiniz?*” sorusuna verilen yanıtlar 0-40 TL gönderenler, 50 TL gönderenler, 60-150 TL gönderenler olmak üzere 3 gruba ayrılmıştır. Katılımcıların -5 faktörlü kişilik ölçeği aracılığıyla ölçülen- kişilik özelliklerinin *Karşılıklılık-1* davranışında farklılığa neden olup olmadığı 3 gruba ayrılan para geri gönderim miktarları üzerinden Tablo 3.18, Tablo 3.19, Tablo 3.20, Tablo 3.21, Tablo 3.22’de incelenmiştir.

Tablo 3. 18. Karşılıklılık-1 ve Dışa Dönüklük Kişilik Alt Ölçeği Arasındaki İlişki

Karşılıklılık-1		Kişilik Alt Ölçek Grubu
Para Geri Gönderim Miktarı		Dışa Dönüklük
0-40 TL Gönderenler	n	174
	Medyan (min-max)	32 (19- 49)
	Ortalama $\pm$ Standart Sapma	32,70 $\pm$ 6,49
50 TL Gönderenler	n	225
	Medyan (min-max)	32 (15- 49)
	Ortalama $\pm$ Standart Sapma	31,71 $\pm$ 6,40
60-150 TL Gönderenler	n	143
	Medyan (min-max)	32 (14- 49)
	Ortalama $\pm$ Standart Sapma	32,48 $\pm$ 6,39
	p	0,325
	İkili Kıyaslamalar	NS

Yukarıdaki tabloda yer alan kişilik alt ölçek gruplarından “*Dışa Dönüklük*” alt ölçek skoru ile *Karşılıklılık-1* ilkesinin ölçüldüğü para geri gönderim sorularından

ilkine verilen yanıtlar arasında istatistiksel olarak anlamlı bir fark gözlemlenmemiştir ($p=0,325$).

Tablo 3. 19. Karşılıklılık-1 ve Sorumluluk Kişilik Alt Ölçeği Arasındaki İlişki

Karşılıklılık-1		Kişilik Alt Ölçek Grubu
Para Geri Gönderim Miktarı		Sorumluluk
0-40 TL Gönderenler	n	174
	Medyan (min-max)	35 (17-50)
	Ortalama $\pm$ Standart Sapma	35,63 $\pm$ 6,08
50 TL Gönderenler	n	225
	Medyan (min-max)	38 (16- 49)
	Ortalama $\pm$ Standart Sapma	37,09 $\pm$ 6,43
60-150 TL Gönderenler	n	143
	Medyan (min-max)	37 (15-50)
	Ortalama $\pm$ Standart Sapma	36,76 $\pm$ 6,43
p^*		0,026
İkili Kıyaslamalar		0- 40 TL vs 50 TL $p^{**}=0,027$

"Sorumluluk" alt ölçek skoru ile *Karşılıklılık-1* davranışının ölçüldüğü para geri gönderim sorularından ilkine verilen yanıtlar arasında Kruskal-Wallis test sonucuna göre istatistiksel olarak anlamlı fark olduğu ($p=0,026$) görülmüştür. Ardından yapılan Dunn testi ile ikili kıyaslamalar sonucuna göre "0-40 TL vs 50 TL" grupları arasında istatistiksel olarak anlamlı fark olduğu, diğerleri (0-40 TL vs 60-150 TL; 50 TL vs 60-150TL) arasındaki farkın anlamlı olmadığı gözlemlenmiştir. 0-40 TL gönderen grupta yer alan kişilerin sorumluluk medyan değeri 50 TL gönderen grupta yer alan kişilerin sorumluluk medyan değerinden istatistiksel olarak anlamlı derecede küçüktür. Buradan hareketle Güven Oyunu çerçevesinde A oyuncusu tarafından kendisine 50 TL gönderildiğinde oyun gereği gönderilen miktar 3 ile çarpılarak kendisine 150 TL olarak verildiğinde A oyuncusuna 0-40 TL geri gönderen grupta yer alanların sorumluluk skorlarının 50 TL geri gönderen grupta yer alanlara oranla daha düşük olduğu görülmüştür.

Tablo 3. 20. Karşılıklılık-1 ve Duygusal Denge Kişilik Alt Ölçeği Arasındaki İlişki

Karşılıklılık-1		Kişilik Alt Ölçek Grubu
Para Geri Gönderim Miktarı		Duygusal Denge
0-40 TL Gönderenler	n	174
	Medyan (min-max)	28 (14-48)
	Ortalama $\pm$ Standart Sapma	29,16 $\pm$ 7,21
50 TL Gönderenler	n	225
	Medyan (min-max)	30 (11- 48)
	Ortalama $\pm$ Standart Sapma	29,43 $\pm$ 7,69
60-150 TL Gönderenler	n	143
	Medyan (min-max)	30 (15- 47)
	Ortalama $\pm$ Standart Sapma	30,57 $\pm$ 7,37
p		0,267
İkili Kıyaslamalar		NS

Yukarıdaki tabloda yer alan kişilik alt ölçek gruplarından "*Duygusal Denge*" alt ölçek skoru ile *Karşılıklılık-1* ilkesinin ölçüldüğü para geri gönderim sorularından ilkinde verilen yanıtlar arasında istatistiksel olarak anlamlı bir fark gözlemlenmemiştir ($p=0,267$).

Tablo 3. 21. Karşılıklılık-1 ve Gelişime Açıklık Kişilik Alt Ölçeği Arasındaki İlişki

Karşılıklılık-1		Kişilik Alt Ölçek Grubu
Para Geri Gönderim Miktarı		Gelişime Açıklık
0-40 TL Gönderenler	n	174
	Medyan (min-max)	37 (50-37)
	Ortalama $\pm$ Standart Sapma	37,26 $\pm$ 4,99
50 TL Gönderenler	n	225
	Medyan (min-max)	38 (22- 48)
	Ortalama $\pm$ Standart Sapma	37,41 $\pm$ 4,71
60-150 TL Gönderenler	n	143
	Medyan (min-max)	38 (22-50)
	Ortalama $\pm$ Standart Sapma	38,04 $\pm$ 4,80
p		0,177
İkili Kıyaslamalar		NS

Yukarıdaki tabloda yer alan kişilik alt ölçek gruplarından "*Gelişime Açıklık*" alt ölçek skoru ile *Karşılıklılık-1* davranışının ölçüldüğü para gönderim sorularından ilkinde verilen yanıtlar arasında istatistiksel olarak anlamlı bir fark gözlemlenmemiştir ($p=0,177$).

Tablo 3. 22. Karşılıklılık-1 ve Uyumluluk Kişilik Alt Ölçeği Arasındaki İlişki

Karşılıklılık-1		Kişilik Alt Ölçek Grubu
Para Geri Gönderim Miktarı		Uyumluluk
0-40 TL Gönderenler	n	174
	Medyan (min-max)	37,5 (20 - 48)
	Ortalama $\pm$ Standart Sapma	36,81 $\pm$ 4,89
50 TL Gönderenler	n	225
	Medyan (min-max)	39 (20-48)
	Ortalama $\pm$ Standart Sapma	37,93 $\pm$ 4,90
60-150 TL Gönderenler	n	143
	Medyan (min-max)	38 (18-50)
	Ortalama $\pm$ Standart Sapma	37,34 $\pm$ 5,29
p*		0,041
İkili Kıyaslamalar		0 - 40 TL vs 50 TL $p^{**}=0,036$

"*Uyumluluk*" alt ölçek skoru ile *Karşılıklılık-1* davranışının ölçüldüğü para geri gönderim sorularından ilkinde verilen yanıtlar arasında Kruskal-Wallis test sonucuna göre istatistiksel olarak anlamlı fark olduğu ($p=0,041$) görülmüştür. Ardından yapılan Dunn testi ile ikili kıyaslamalar sonucuna göre "0-40 TL vs 50 TL" grupları arasında istatistiksel olarak anlamlı fark olduğu, diğerleri (0-40 TL vs 60-150 TL; 50 TL vs 60-150 TL) arasındaki farkın anlamlı olmadığı gözlemlenmiştir. 0-40 TL gönderen grupta yer alan kişilerin uyumluluk medyan değeri, 50 TL gönderen grupta yer alan kişilerin uyumluluk medyan değerinden istatistiksel olarak anlamlı derecede küçüktür.

Buradan hareketle Güven Oyunu çerçevesinde A oyuncusu tarafından kendisine 50 TL gönderildiğinde oyun gereği gönderilen miktar 3 ile çarpılarak kendisine 150 TL olarak verildiğinde A oyuncusuna 0-40 TL geri gönderen grupta yer alanların uyumluluk skorlarının 50 TL geri gönderen grupta yer alanlara oranla daha düşük olduğu görülmüştür.

Yukarıdaki diğer tablolarda da görüldüğü üzere kişilik alt ölçeklerinden dışa dönüklük, duygusal denge ve gelişime açıklık alt skorlarının *Karşılıklılık-1* davranışının ölçüldüğü para geri gönderim sorularından ilki için istatistiksel olarak anlamlı bir farka sahip olmadığı görülmüştür. İncelenmek üzere tanımlayıcı istatistikleri Tablo 3.18, Tablo 3.20, Tablo 3.21’de verilmiştir.

Son olarak ise *Karşılıklılık-2* davranışını ölçmek için katılımcılara yöneltilen “İkinci soru ile aynı durum geçerli. Yalnızca bu sefer diğer oyuncu (A oyuncusu) kendisine verilen 100 TL’nin tamamını size gönderiyor. Bu durumda elinize ulaşan 300 TL ile ilgili gönderi tercihinizi belirtiniz.” sorusuna verilen yanıtlar 0-40 TL gönderenler, 50-100 TL gönderenler, 110-300 TL gönderenler olmak üzere 3 gruba ayrılmıştır. Katılımcıların -5 faktörlü kişilik ölçeği aracılığıyla ölçülen- kişilik özelliklerinin *Karşılıklılık-2* davranışında farklılığa neden olup olmadığı 3 gruba ayrılan para geri gönderim miktarları üzerinden Tablo 3.23, Tablo 3.24, Tablo 3.25, Tablo 3.26, Tablo 3.27’de incelenmiştir.

Tablo 3. 23. Karşılıklılık-2 ve Dışa Dönüklük Kişilik Alt Ölçeği Arasındaki İlişki

Karşılıklılık-2		Kişilik Alt Ölçek Grubu
Para Geri Gönderim Miktarı		Dışa Dönüklük
0-40 TL Gönderenler	n	174
	Medyan (min-max)	32,5 (19-49)
	Ortalama $\pm$ Standart Sapma	33,03 $\pm$ 6,15
50-100 TL Gönderenler	n	173
	Medyan (min-max)	30 (16-49)
	Ortalama $\pm$ Standart Sapma	31,25 $\pm$ 6,25
110-300 TL Gönderenler	n	195
	Medyan (min-max)	32 (14-49)
	Ortalama $\pm$ Standart Sapma	32,38 $\pm$ 6,74
	p*	0,031
	İkili Kıyaslamalar	0-40 TL vs 50-100 TL p**=0,031

“Dışa Dönüklülük” alt ölçek skoru ile *Karşılıklılık-2* davranışının ölçüldüğü para geri gönderim sorularından ikincisine verilen yanıtlar arasında Kruskal-Wallis test sonucuna göre istatistiksel olarak anlamlı fark olduğu (p=0,031) görülmüştür. Ardından yapılan Dunn testi ile ikili kıyaslamalar sonucuna göre "0-40 TL vs 50-100

TL" grupları arasında istatistiksel olarak anlamlı fark olduğu, diğerleri (0-40 TL vs 110-300 TL; 50-100 TL vs 110-300 TL) arasındaki farkın anlamlı olmadığı gözlemlenmiştir. 0-40 TL gönderen grupta yer alan kişilerin dışa dönüklük medyan değeri 50-100 TL gönderen grupta yer alan kişilerin dışa dönüklük medyan değerinden istatistiksel olarak anlamlı derecede büyüktür.

A oyuncusu tarafından kendisine 100 TL gönderildiğinde oyun gereği gönderilen miktar 3 ile çarpılarak kendisine 300 TL olarak verildiğinde A oyuncusuna 0-40 TL geri gönderen grupta yer alanların dışa dönüklük skorlarının 50-100 TL geri gönderen grupta yer alanlara oranla daha yüksek olduğu görülmüştür.

Aşağıdaki diğer tablolarda da görüldüğü üzere kişilik alt ölçeklerinden sorumluluk, duygusal denge, gelişime açıklık ve uyumluluk alt skorlarının *Karşılıklılık-2* davranışının ölçüldüğü para geri gönderim sorularından ikincisi için istatistiksel olarak anlamlı bir farka sahip olmadığı görülmüştür. İncelenmek üzere tanımlayıcı istatistikleri Tablo 3.24, Tablo 3.25, Tablo 3.26, Tablo 3.27’de verilmiştir.

Tablo 3. 24. Karşılıklılık-2 ve Sorumluluk Kişilik Alt Ölçeği Arasındaki İlişki

Karşılıklılık-2		Kişilik Alt Ölçek Grubu
Para Geri Gönderim Miktarı		Sorumluluk
0-40 TL Gönderenler	n	174
	Medyan (min-max)	35 (16-50)
	Ortalama $\pm$ Standart Sapma	35,80 $\pm$ 6,68
50-100 TL Gönderenler	n	173
	Medyan (min-max)	37 (23-49)
	Ortalama $\pm$ Standart Sapma	36,88 $\pm$ 5,63
110-300 TL Gönderenler	n	195
	Medyan (min-max)	38 (15-50)
	Ortalama $\pm$ Standart Sapma	36,88 $\pm$ 6,59
	p	0,168
	İkili Kıyaslamalar	NS

Yukarıdaki tabloda yer alan kişilik alt ölçek gruplarından "Sorumluluk" alt ölçek skoru ile *Karşılıklılık-2* davranışının ölçüldüğü para gönderim sorularından ikincisine verilen yanıtlar arasında istatistiksel olarak anlamlı bir fark gözlemlenmemiştir (p=0,168).

Tablo 3. 25. Karşılıklılık-2 ve Duygusal Denge Kişilik Alt Ölçeği Arasındaki İlişki

Karşılıklılık-2		Kişilik Alt Ölçek Grubu
Para Geri Gönderim Miktarı		Duygusal Denge
0-40 TL Gönderenler	n	174
	Medyan (min-max)	29 (12-48)
	Ortalama $\pm$ Standart Sapma	29,39 $\pm$ 7,75
50-100 TL Gönderenler	n	173
	Medyan (min-max)	29 (14-48)
	Ortalama $\pm$ Standart Sapma	29,21 $\pm$ 7,03
110-300 TL Gönderenler	n	195
	Medyan (min-max)	30 (11-47)
	Ortalama $\pm$ Standart Sapma	30,26 $\pm$ 7,57
	p	0,334
	İkili Kıyaslamalar	NS

Yukarıdaki tabloda yer alan kişilik alt ölçek gruplarından "*Duygusal Denge*" alt ölçek skoru ile *Karşılıklılık-2* davranışının ölçüldüğü para gönderim sorularından ikincisine verilen yanıtlar arasında istatistiksel olarak anlamlı bir fark gözlemlenmemiştir ($p=0,334$).

Tablo 3. 26. Karşılıklılık-2 ve Gelişime Açıklık Kişilik Alt Ölçeği Arasındaki İlişki

Karşılıklılık-2		Kişilik Alt Ölçek Grubu
Para Geri Gönderim Miktarı		Gelişime Açıklık
0-40 TL Gönderenler	n	174
	Medyan (min-max)	37 (24-50)
	Ortalama $\pm$ Standart Sapma	37,54 $\pm$ 5,09
50-100 TL Gönderenler	n	173
	Medyan (min-max)	37 (26-48)
	Ortalama $\pm$ Standart Sapma	37,06 $\pm$ 4,55
110-300 TL Gönderenler	n	195
	Medyan (min-max)	38 (22-50)
	Ortalama $\pm$ Standart Sapma	37,94 $\pm$ 4,81
	p	0,084
	İkili Kıyaslamalar	NS

Yukarıdaki tabloda yer alan kişilik alt ölçek gruplarından "*Gelişime Açıklık*" alt ölçek skoru ile *Karşılıklılık-2* davranışının ölçüldüğü para gönderim sorularından ikincisine verilen yanıtlar arasında istatistiksel olarak anlamlı bir fark gözlemlenmemiştir ($p=0,084$).

Tablo 3. 27. Karşılıklılık-2 ve Uyumluluk Kişilik Alt Ölçeği Arasındaki İlişki

Karşılıklılık-2		Kişilik Alt Ölçek Grubu
Para Geri Gönderim Miktarı		Uyumluluk
0-40 TL Gönderenler	n	174
	Medyan (min-max)	38 (20-48)
	Ortalama $\pm$ Standart Sapma	36,95 $\pm$ 5,04
50-100 TL Gönderenler	n	173
	Medyan (min-max)	38 (25-48)
	Ortalama $\pm$ Standart Sapma	37,31 $\pm$ 4,61
110-300 TL Gönderenler	n	195
	Medyan (min-max)	38 (18-50)
	Ortalama $\pm$ Standart Sapma	37,92 $\pm$ 5,32
	p	0,146
	İkili Kıyaslamalar	NS

Yukarıdaki tabloda yer alan kişilik alt ölçek gruplarından “Uyumluluk” alt ölçek skoru ile *Karşılıklılık-2* davranışının ölçüldüğü para gönderim sorularından ikincisine verilen yanıtlar arasında istatistiksel olarak anlamlı bir fark gözlemlenmemiştir (p=0,146).

Araştırmanın uygulama kısmında ilk olarak *İktisadi Güven*, *Karşılıklılık-1* ve *Karşılıklılık-2* davranışları ile WVS’de yer alan sorular arasındaki ilişki Sperman Korelasyon testi ile incelenmiş olup elde edilen bulguların özeti şu şekildedir:

- *İktisadi Güven* davranışı ile *Karşılıklılık-1* ve *Karşılıklılık-2* davranışları arasında pozitif yönlü çok düşük düzeyde bir ilişki görülmüştür.
- *İktisadi Güven* davranışı ile aylık gelir arasında pozitif yönlü çok düşük düzeyde bir ilişki görülmüştür.
- *Karşılıklılık-1* ve *Karşılıklılık-2* davranışları ile mevcut gelirden tatmin olma durumu arasında pozitif yönlü çok düşük düzeyde bir ilişki görülmüştür.
- *Karşılıklılık-2* davranışı ile hayattan tamin olma durumu arasında pozitif yönlü çok düşük düzeyde bir ilişki görülmüştür.

- *İktisadi Güven* davranışı ile katılımcıların hayatlarında işe verdikleri önem arasında pozitif yönlü çok düşük düzeyde bir ilişki olduğu görülmüştür.
- *Karşılıklılık-1* ve *Karşılıklılık-2* davranışları ile katılımcıların hayatlarında inanca verdikleri önem arasında pozitif yönlü çok düşük düzeyde bir ilişki olduğu görülmüştür.
- *Karşılıklılık-2* davranışı ile katılımcıların mutlulukları arasında pozitif yönlü çok düşük düzeyde bir ilişki olduğu görülmüştür.
- *İktisadi Güven* ve *Karşılıklılık-2* davranışları ile katılımcıların insanların genelini güvenilir bulma eğilimleri arasında pozitif yönlü çok düşük düzeyde bir ilişki olduğu görülmüştür.
- *İktisadi Güven*, *Karşılıklılık-1* ve *Karşılıklılık-2* davranışları ile katılımcıların komşularına duydukları güven arasında pozitif yönlü çok düşük düzeyde bir ilişki olduğu görülmüştür.
- *İktisadi Güven*, *Karşılıklılık-1* davranışları ile katılımcıların ilk kez tanıştıkları bir insana duydukları güven arasında pozitif yönlü çok düşük düzeyde bir ilişki olduğu görülmüştür.
- *Karşılıklılık-1* ve *Karşılıklılık-2* davranışları ile katılımcıların güvenlik güçlerine ve dini kuruluşlara duydukları güven arasında pozitif yönlü çok düşük düzeyde bir ilişki olduğu görülmüştür.
- *Karşılıklılık-2* davranışı ile katılımcıların uyumluluk özelliği arasında pozitif yönlü çok düşük düzeyde bir ilişki olduğu görülmüştür.

Araştırmanın uygulama kısmında ikinci olarak 3 davranış tipine (*İktisadi Güven*, *Karşılıklılık-1* ve *Karşılıklılık-2*) göre beş faktörlü kişilik özelliklerinin farklarına bakmak amacıyla Kruskal-Wallis testi uygulanmış ve sonrasında ikili kıyaslamalar için Dunn testi kullanılmış olup elde edilen bulguların özeti şu şekildedir:

- *İktisadi Güven* davranışının ölçüldüğü para gönderme sorusuna verilen yanıtlar ile “*Uyumluluk*” kişilik özelliği arasındaki ilişki karşılaştırıldığında B oyuncusuna 0-

10 TL gönderen gruptaki katılımcıların, “*Uyumluluk*” kişilik özelliğinin 20-40 TL gönderen gruptakilerine oranla daha düşük olduğu görülmüştür. Ancak iktisadi güven davranışının ölçüldüğü para gönderme sorusuna verilen yanıtlar ile diğer 4 kişilik özelliği arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farka rastlanılmamıştır.

- *Karşılıklılık-1* davranışının ölçüldüğü geri para gönderme sorusuna verilen yanıtlar ile “*Sorumluluk*” ve “*Uyumluluk*” kişilik özellikleri arasındaki ilişki karşılaştırıldığında A oyuncusuna 0-40 TL geri gönderen gruptaki katılımcıların, “*Sorumluluk*” ve “*Uyumluluk*” kişilik özelliklerinin 50 TL geri gönderen gruptakilere oranla daha düşük olduğu görülmüştür. Ancak *Karşılıklılık-1* davranışının ölçüldüğü geri para gönderme sorusuna verilen yanıtlar ile diğer 3 kişilik özelliği arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farka rastlanılmamıştır.

- *Karşılıklılık-2* davranışının ölçüldüğü geri para gönderme sorusuna verilen yanıtlar ile “*Dışa Dönüklük*” kişilik özelliği karşılaştırıldığında A oyuncusuna 0-40 TL geri gönderen gruptaki katılımcıların, “*Dışa Dönüklük*” özelliklerinin 50-100 TL geri gönderen gruptakilere oranla daha yüksek olduğu görülmüştür. Ancak *Karşılıklılık-1* davranışının ölçüldüğü geri para gönderme sorusuna verilen yanıtlar ile diğer 4 kişilik özelliği arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farka rastlanılmamıştır.

SONUÇ

Davranışsal iktisat, yaşadığımız dünyanın toplumsal sorunlarına dair gerçekçi çözümler üretebilmek adına bireyi tek tipleştirmek yerine bireylerin ekonomik tercihlerine etki eden süreçleri anlayarak daha etkin modeller geliştirmeyi hedeflemektedir. Davranışsal iktisat, bu hedefine ulaşmak içinse psikoloji, sosyoloji, sinirbilim gibi farklı disiplinleri iktisada dâhil etmektedir.

İktisadın özellikle 90'lı yıllar sonrası daha çok incelediği ve davranışsal iktisadın çalışma alanlarından biri olarak kabul edilen güven kavramına olan ilgi son yıllarda artmaktadır. Toplumdaki güven unsurunun enflasyon, büyüme gibi makro kavramlarla bağlantısı yapılan araştırmalar ile ortaya konmuştur. Davranışsal iktisat, kullanmış olduğu deneysel yöntemler sayesinde güveni dışsal bir kavram olmaktan çıkarmıştır. Ülkemizdeki literatür incelendiğinde de son yıllarda sosyal sermaye ve güven konusundaki çalışmaların yurt dışındaki kadar olmasa dahi arttığı görülmüştür. Yapılan bu çalışmada elde edilen sonuçlar ile tüm dünya genelinde elde edilen sonuçlar arasında paralellikler söz konusudur. Çalışmadan ortaya çıkan kayda değer sonuçlardan biri *İktisadi Güven* ile “*Uyumluluk*” faktörü arasında anlamlı bir fark çıkmasıdır. Çıkan bu sonucun Dohmen (2008) ve Müller'in (2020) çalışmaları ile paralellik gösterdiği dikkat çekmektedir. Bu çalışmayı diğerlerinden ayıran en önemli fark ise, karşılıklılık kavramı iki ayrı kategori altında incelenmiştir. *Karşılıklılık-1* ile ifade edilen durumda birinci oyuncu tarafından ikinci oyuncuya baştaki tutarın %50'si gönderilmektedir. Bu durumda literatür ile tutarlı olarak *Karşılıklılık-1* ile ifade edilen durum ile “*Sorumluluk*” ve “*Uyumluluk*” faktörleri arasında anlamlı bir fark olduğu görülmüştür. *Karşılıklılık-1* davranışına dair elde edilen sonuç, Dohmen'in (2008) çalışması ile birebir örtüşmektedir. İkinci oyuncuya birinci oyuncu tarafından baştaki tutarın %100'ü gönderilmesi durumunu ifade eden *Karşılıklılık-2* davranışı ile yalnızca “*Dışa Dönüklük*” faktörü arasında anlamlı bir fark olduğu görülmüştür.

Sonuç olarak, kişilik psikolojisi alanında uzun yıllar yapılan araştırmalar sonucunda elde edilen bilgi birikimi ile ekonomi alanında biriken bilgi birikimini harmanlayarak daha gerçekçi ve insani ekonomik modellere ulaşma ihtimalinin gerçekleşebilmesi için, kişilik yapılanmalarıyla iktisadi kavramlar arasındaki ilişkinin

daha çok araştırmacı tarafından incelenmesi gerekmektedir. Dünyada bu alanda yapılan çalışmaları takip ederek kişilik psikolojisi ve ekonomi arasında kurulan bu yeni bağı ülkemizde de daha çok tanıtılmak adına yapılacak çalışmalar önem taşımaktadır. Ancak bu çalışmada da olduğu gibi güven ve kişilik özellikleri arasındaki ilişkileri belgeleyen çalışmalar altta yatan bir model olmadan yalnızca korelasyonları yahut bu olgular arasında anlamlı fark olup olmadığını incelemektedir. Bu nedenle, bu aşamada nedensel iddialar da bulunmak için henüz erken olduğu unutulmamalıdır.



KAYNAKÇA

- ACAR, G. T.: **İktisadî Değiştirmek Neoklasik İktisada Eleştirel Bir Yaklaşım**, 2. bs., İstanbul, İletişim Yayınları, 2016.
- ACKERMAN, F.: “Still Dead After All These Years: Interpreting the Failure of General Equilibrium Theory”, **Journal of Economic Methodology**, Vol: 9, No: 2, 2002, pp. 119-139.
- ALADA, A. D.: “İktisat Düşüncesinde Felsefî Yaklaşımın Önemi”, **Ankara Üniversitesi SBF Dergisi**, C: 2, No: 59, 2004, s. 4-10.
- ALADA, A. D.: “İktisat Düşüncesinin Yakın Dönem Evrimi ve Türkiye’de İktisat Okuryazarı Olmak”, **Marmara Üniversitesi İ.İ.B.F Dergisi**, C: 13, No: 2, 2007, s. 1-7.
- ALBAYRAK, Ö.: **“Refah İktisadının Teorik Temelleri: Piyasa ve Refah İlişkisi”**, Yüksek Lisans Tezi, Ankara Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, 2003.
- ALLPORT, G.: **Pattern and Growth in Personality**, New York, Holt, Rinehart and Winston, 1961.
- ALMLUND, M.,
DUCKWORTH, A.,
HECKMAN, J.,
KAUTZ, T.: “Personality Psychology and Economics”, **Handbook of the Economics of Education**, Ed. by. Hanushek, E., Machin, S., Woessmann, L., Amsterdam: Elsevier, Vol: 4, 2011, pp. 1-181.
- ANGNER, E.,
LOEWENSTEIN, G.: “Behavioral Economics”, **Elsevier’s Handbook of the Philosophy of Science**, Vol: 5, 2006, pp. 1-78.

- ARROW, K. J.,
INTRILIGATOR, M.
D.: **Handbook of Mathematical Economics**, Vol: 1, North
Holland, 1981.
- BAYAR, M.: “İbn Haldun Düşüncesinde Bireyin Kişilik Gelişimini
Etkileyen Faktörler” **Akra Kültür Sanat ve Edebiyat
Dergisi**, C: 7, No: 19, 2019, s. 53-77.
- BEN-NER, A.,
PUTTERMAN, L.,
KONG, F., MAGAN,
D.: “Reciprocity in a Two-Part Dictator Game”, **Journal of
Economic Behavior & Organization**, Vol: 53, No: 3,
2004, pp. 333-352.
- BEN-NER, A.,
KRAMER, A.: **Personality and Altruism in the Dictator Game:
Relationship to Giving to Kin, Collaborators,
Competitors and Neutrals**, Pers. Individ. Differ. Inpress,
Corrected Proof, 2011.
- BERG, J., DICKHAUT,
J., MCCABE, K.: “Trust, Reciprocity, and Social History”, **Games and
Economic Behavior**, Vol: 10, No: 1, 1995, pp. 122-142.
- BIBBY, P.A.,
FERGUSON, E.: **The Ability to Process Emotional Information
Predicts Loss Aversion**, Pers. Individ. Differ. In Press,
Corrected Proof, 2011.
- BİLİR, H.: “Neoklasik İktisadın Tanımlanmasına Yönelik Bir
Deneme”, **İnsan ve Toplum Bilimleri Araştırmaları
Dergisi**, C: 7, No: 2, 2018, s. 659-670.
- BLOCK, J.: **Recognizing the Coherence of Personality**, Berkeley,
University of California Press, 1975.

- BOCUTOĞLU, E.: “İktisat Teorisinde Emeğin Öyküsü: Değerin Kaynağı Olan Emekten Marjinal Faydanın Türevi Olan Emeğe Yolculuk”, **Hak İş Uluslararası Emek ve Toplum Dergisi**, C: 1, No: 1, 2012, s. 43-47.
- BOLAND, L.: **The Principles of Economics: Some Lies My Teachers Told**, London, Routledge, 1992.
- BOLAND, L.: **Critical Economic Methodolgy: A Personal Odyssey**, London, Routledge, 1997.
- BORGHANS, L.,
GOLSTEYN, B.H.H.,
HECKMAN, J.J.,
MEIJERS, H.: “Gender Differences in Risk Aversion and Ambiguity Aversion”, **Journal of the European Economic Association**, Vol: 7, No: 2-3, 2009, pp. 649-658.
- BRUNI, L., SUGDEN, R.: “The Road Not Taken: How Psychology Was Removed From Economics and How It Might Be Brought Back”, **The Economic Journal**, Vol: 117, No: 1, 2007, pp. 146-173.
- BRULHART, M.,
USUNIER, J.C.: “Does the Trust Game Measure Trust?”, **Economic Letters**, Vol: 115, No: 1, 2012, pp. 20-23.
- BUĞRA, A.: **İktisatçılar ve İnsanlar**, 1. bs., İstanbul, İletişim Yayınları, 1995.
- BURGER, J.: **Kişilik**, 1. bs., Çev. İnan Sarıoğlu, İstanbul, Kaknüs, 2006.

- BÜYÜKÖZTÜRK, Ş.: **Sosyal Bilimler için Veri Analizi El Kitabı İstatistik, Araştırma Deseni SPSS Uygulamaları ve Yorum**, Ankara, Pegem Akademi, 2017.
- CAMERER, C.,
LOEWENSTEIN, G.: “Behavioral Economics: Past, Present, Future”, **Advances in Behavioral Economics**, Ed. by. Camerer, C., Loewenstein, G., Rabin, M., New Jersey, Princeton University Press, 2004, pp. 3-51.
- CAMERER, C.,
LOEWENSTEIN, G.,
PRELEC, D.: “Neuroeconomics: How Neuroscience Can Inform Economics”, **Journal Of Economic Literature**, Vol: 43, No: 1, 2005, pp. 9-64.
- CAN, Y.: “İktisatta Psikolojik İnsan Faktörü: Davranışsal İktisat”, **Hukuk ve İktisat Araştırmaları Dergisi**, C: 4, No: 2, 2012, s. 91-98.
- CARLO, G., OKUN, M., KNIGHT, G.,
GUZMAN, M.: “The Interplay of Traits and Motives on Volunteering: Agreeableness, Extraversion and Prosocial Value Motivation” **Personality and Individual Differences**, Vol: 38, No: 6, 2005, pp. 1293-1305.
- CATTELL, H.: “The Sixteen Personality Factor (16PF) Questionnaire”, **Understanding Psychological Assessment**, Ed. by. Dorfman, W.I. and Hersen M., New York: Kluwer Academic/Plenum Publishers, 2001, pp. 187-218.
- CATTELL, R.: **Personality and Motivation Structure and Measurement**, World Book Company, 1957.
- CHAMORRO, P.: **Personality and Individual Differences**, London, The British Psychological Society, 2016.

- COLANDER, D.,
HOLT, R., ROSSER,
B.: "The Changing Face of Mainstream Economics", **Review of Political Economy**, Vol: 16, No: 4, 2004, pp. 485-499.
- COLEMAN, J. S.: "Relations of Trust", **Foundations of Social Theory**, Cambridge, Harvard University Press, 1990, pp. 91-116.
- COLP, R.: "The Contacts Between Karl Marx and Charles Darwin", **Journal of the History of Ideas**, Vol: 35, No: 2, 1974, pp. 329-338.
- COSTA, P. T.,
MCCRAE, R. R.: "Domains and Facets: Hierarchical Personality Assessment Using the Revised NEO Personality Inventory", **Journal of Personality**, Vol: 64, No: 1, 1995, pp. 21-50.
- COSTA, P. T.,
MCCRAE, R. R.,
ARENBERG, D.: "Enduring Dispositions in Adult Males", **Journal of Personality and Social Psychology**, Vol: 38, No: 5, 1980, pp. 793-800.
- COSTA, P.T.,
MCCRAE, R.R., DYE,
D.: "Facet Scales for Agreeableness and Conscientiousness: A Revision of the NEO Personality Inventory", **Personality and Individual Differences**, Vol: 12, No: 9, 1991, pp. 887-898.
- COSTA, P.T.,
MCCRAE, R. R.: "Influence of Extraversion and Neuroticism on Subjective Well-Being: Happy and Unhappy People", **Journal of Personality and Social Psychology**, Vol: 38, No: 4, 1980, pp. 668-678.
- COX, J.: "How to Identify Trust and Reciprocity", **Games and Economic Behavior**, Vol: 46, No: 2, 2004, pp. 260-281.

- ÇEKİÇ, S.: “Davranışsal İktisat Bağlamında Cinsiyet Farkının Tüketici Tercihlerine Etkisi: Bartın Örneği” Yüksek Lisans Tezi, Bartın Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, 2016.
- ÇETİN, C.,
KURT, N.: “Mobbing ve Sonuçlarından Biri: Psikosomatik Belirtiler”, **Afyon Kocatepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi**, C: 18, No: 2, 2016, s. 29-49.
- ÇETİN, N., BECEREN, E.: “Lider Kişilik: Gandhi”, **Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi**, C: 3, No: 5, 2007, s. 110-132.
- DAĞTEKİN, O.: “Makroekonomide Güven Kavramı ve Bu Kavrama Davranışsal İktisat Çerçevesinde Yaklaşım: Kripto Para Örneği”, Doktora Tezi, Gazi Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, 2019.
- DALY, M.,
DELANEY, L.,
HARMON, C.P.: “Psychological and Biological Foundations of Time Preferences”, **Journal of the European Economic Association**, Vol: 7, No: 2-3, 2009, pp. 659-669.
- DEBREU, G.: “The Mathematization of Economic Theory”, **The American Economic Review**, Vol: 81, No: 1, 1991, pp. 1-7.
- DEMİR, A.: “Türkiye'deki Dini Azınlıkların İktisadi Güven Olgusu”, Yüksek Lisans Tezi, İstanbul Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, 2013.

- DEMİR, Ö.: “**Pozitif Bilimin Normatif Metodolojisi: İktisadın ve İktisat Metodolojisinin Yöntem Sorunlarına Bir Çerçeve Önerisi**” Doktora Tezi, Anadolu Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, 1993.
- DEMİREL, S. K.: “**Nöroiktisat ve Güven: Temel Makroekonomik Göstergeler ve Güven Düzeyi Arasındaki Nedensellik İlişkileri**”, Doktora Tezi, Karadeniz Teknik Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, 2015.
- DENİZ, A., ERCİŞ, A.: “Kişilik Özellikleri ile Algılanan Risk Arasındaki İlişkilerin İncelenmesi Üzerine Bir Araştırma”, **Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi**, C: 22, No: 2, 2008, s. 301-330.
- DIAMOND, P.,
VARTIAINEN, H.: **Behavioral Economics and Its Applications**, Princeton University Press, 2007.
- DOHMEN, T., FALK, A., HUFFMAN, D.,
SUNDE, U.: "Are Risk Aversion and Impatience Related to Cognitive Ability?" **American Economic Review**, Vol: 100, No: 3, 2010, pp. 1238-1260.
- DOHMEN, T., FALK, A., HUFFMAN, D.,
SUNDE, U.: "Representative Trust and Reciprocity: Prevalence and Determinants", **Economic Inquiry**, Vol: 46, No: 1, 2008, pp. 84-90.
- DUDU, H.: “Neoklasik İktisat Kuramının Genel Çerçevesi ve Eleştirisi”, **Aydınlanma 1923**, C: 48, 2014, s. 25-38.
- ECKEL, C.C.,
GROSSMAN, P.J.: "Sex Differences and Statistical Stereotyping in Attitudes Toward Financial Risk", **Evolution and Human Behavior**, Vol: 23, No: 4, 2002, pp. 281-295.

- EREN, E.: **Yeni İktisatta Ortak Noktalar**, ed. Eren, E., Sarfati, M., İstanbul, İletişim Yayınları, 2011.
- EROĞLU, F.: **Davranış Bilimleri**, 9. bs., İstanbul, Beta Yayınları, 2009.
- ESER, R.,
TOİGONBAEVA, D.: “Psikoloji ve İktisadın Birleşimi Olarak, Davranışsal İktisat”, **Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İİBF Dergisi**, Vol: 6, No: 1, 2011, s. 287-321.
- EVANS, A.,
KRUEGER, J.: “The Psychology (and economics) of Trust”, **Social and Personality Psychology Compass**, Vol: 3, No: 6, 2009, pp. 1003-1017.
- EYSENCK, H. J.: **The Biological Basis of Personality**, New York: Transaction Publishers, 1967.
- FEHR, E.,
FISCHBACHER, U.,
ROSENBLADT, B.,
SCHUPP, J., WAGNER, G.G.: “A Nation-Wide Laboratory. Examining Trust and Trustworthiness by Integrating Behavioral Experiments into Representative Surveys”, **Iza Discussion Papers**, Vol: 122, No: 4, 2003, pp. 519-542.
- FUKUYAMA, F.: **Trust: The Social Virtues and The Creation of Prosperity**, Newyork, Free Press, 1995.

- GAMBETTA, D.: 2000 “Can We Trust” **Trust Making and Breaking Cooperative Relations**, Ed. by. Gambetta, D., (Çevrimiçi) <https://www.csee.umbc.edu/~msmith27/readings/public/gambetta-2000a.pdf>, 12 Şubat 2020.
- GEFEN, D., RAO, V., TRACTINSKY, N.: “The Conceptualization of Trust, Risk and Their Relationship in Electronic Commerce: The Need for Clarifications” **Proceedings of the 36th Annual Hawaii International**, 2003, pp. 1-10.
- GENÇ, S., SOYSAL, M.İ.: “Parametrik ve Parametrik Olmayan Çoklu Karşılaştırma Testleri” **Black Sea Journal of Engineering and Science** Vol: 1, No: 1, 2018, s. 8-27.
- GLEASER, E.L., LAIBSON, D.I, SCHEINKMAN, J.A, SOUTTER, C.L.: “Measuring Trust”, **The Quarterly Journal of Economics** Vol: 115, No: 3, 2000, pp. 811-846.
- GOLDBERG, L.: “An Alternative Description of Personality: The Big Five Factor Structure”, **Journal of Personality and Social Psychology**, Vol: 59, No: 6, 1990, pp. 1216-1229.
- GÖKALP, N.: 2003 “Ekonomide Güven Faktörü”, **Celal Bayer Üniversitesi İİBF Yönetim ve Ekonomi Dergisi**, C: 10, No: 2, 2003, s. 163-174.

- GÖKTAŞ, P.,
KAZAFEROĞLU, E.: “Kişilik Özellikleri ile Girişimcilik Eğilimi Arasındaki İlişki: Süleyman Demirel Üniversitesi Öğrencileri Üzerine Bir Araştırma”, **Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi**, C: 5, No: 1, 2018, s. 39-63.
- GUERRIEN, B.: **Neoklasik İktisat**, 2. bs., Çev. Ertuğrul Tokdemir, İstanbul, İletişim Yayınları, 1999.
- GÜNEL, Ö.: “İşletmelerde Yıldırma Olgusu ve Yıldırma Mağdurlarının Kişilik Özelliklerine İlişkin Bir Araştırma”, **Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi**, C: 12, No: 3, 2010, s. 37-65.
- GÜNEY, S.: **Davranış Bilimleri**, 2. bs., Ankara, Nobel Yayıncılık, 2000.
- HAMMOND, M.S.: “The Use of the Five-Factor Model of Personality as a Therapeutic Tool in Career Counseling”, **Journal of Career Development**, Vol: 27, No: 3, 2001, pp. 153-165.
- HATİPOĞLU, Y. Z.: “Davranışsal İktisat: Bilişsel Psikoloji ile Krizi Anlamak”, **Üçüncü Uluslararası Ekonomi Konferansı**, İzmir, Türkiye Ekonomik Kurumu, 2012.
- HATTWICK, R.: “Behavioral Economics: An Overview”, **Journal of Business and Psychology**, Vol: 4, No: 2, 1989, pp.141-154.

- HAUSMAN, D.,
MCPHERSON, M.: **“Economics, Rationality and Ethics”**, The Philosophy of Economics-An Anthology, ABD, Cambridge University Press, 1994.
- HIRIYAPPA, B.: **Organizational Behavior**, Delhi, New Age International Press, 2009.
- HOSSEINI, H.: “George Katona: A founding Father Of Old Behavioral Economics”, **The Journal of Socio-Economics**, Vol: 40, 2011, pp. 977-984.
- İKİZ, A.: **“Turistlerin Kişilik Özelliklerinin Satın Alma Davranışlarına Etkisi: Yerli Turistler Üzerine Bir Araştırma”**, Doktora Tezi, Gazi Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, 2016.
- İLBARS, Z.: “Kişiliğin Oluşmasındaki Kültürel Etmenler”, **Ankara Üniversitesi Dil ve Tarih-Coğrafya Kültür Dergisi**, C: 31, No: 1-2, 1987, s. 201-211.
- İŞLEYEN, F.: **“Lise Öğrencilerinin İnternet Bağımlılığı Düzeylerinin Kişisel ve Ailesel Faktörlerle İlişkisinin İncelenmesi”**, Yüksek Lisans Tezi, Ege Üniveritesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, 2013.
- JOHN, O. P.: “Towards a Taxonomy of Personality Descriptors”, **Personality Psychology**, Ed. by. Buss, D.M., Cantor, N., New York, Springer, 1989, pp. 261-271.

- JOHN, O.,
SRIVASTAVA, S.: “The Big Five Trait Taxonomy: History, Measurement, and Theoretical Perspectives”, **Handbook of Personality: Theory and Research**, Ed. by. John, O., Pervin L., New York, Guilford Press, 1999, pp. 2-71.
- JOHNSON, J. A.,
OSTENDORF, F.: “Clarification of the Five-Factor Model with the Abridged Big Five Dimensional Circumplex”, **Journal of Personality and Social Psychology**, Vol: 65, No: 3, 1993, pp. 563-576.
- KALAYCI, Ş.: **SPSS Uygulamalı Çok Değişkenli İstatistik Teknikleri**, Ankara, Asil Yayınları, 2010.
- KALECİ, F., BULUŞ,
A.: “Matematik İktisadı Ele Mi Geçiriyor?”, **I. International Social Sciences And Muslims Congress**, 2016, s. 242-259.
- KAPELIUSHNIKOV,
R.: “Behavioral Economics and The ‘New’ Paternalism”, **Russian Journal of Economics**, Vol: 1, No: 1, 2015, pp. 81-107.
- KATONA, G.: “Contribution of Psychological Data to Economic Analysis”, **Journal of the American Statistical Association**, Vol: 42, No: 239, 1947, pp. 449-459.
- KEEN, S.: **“Debunking Economics: The Naked Emperor Of Social Sciences”**, Australia, Pluto Press, 2001.
- KIRER, H., EREN, E.: “İktisat-Fizik İlişisine Tarihsel Bakış” **Ekonomi-tek**, C: 4, No: 2, 2015, s.27-28.

- KIRLI, Ö.: “John Locke ve David Hume’un Epistemolojisi ve Beşeri Olanın İzahı”, **Uluslararası Yönetim İktisat ve İşletme Dergisi**, C: 9, No: 20, 2013, s. 99-114.
- KIPNIS, D.: “Trust and Technology”, **Trust in Organizations**, Ed. by. Taylor, T., Kramer, R., Thousand Oaks, CA. Sage, 1996, pp. 39-50.
- KNACK, S., KEEFER, P.: “Does Social Capital Have an Economic Payoff? A Cross-Country Investigation”, **The Quarterly Journal of Economics**, Vol: 112, No: 4, 1997, pp. 1251-1288.
- KNACK, S., ZAK, P.J.: “Building Trust: Public Policy, Interpersonal Trust, and Economic Development”. **Supreme Court Economic Review**, Vol: 10, 2003, pp. 91-107.
- KOÇYİĞİT, M.: **Etkili İletişim ve Duygusal Zeka**, Konya, Eğitim Yayınevi, 2016.
- KORCZYNSKI, M.: **Güven Ekonomi Politikası, Sosyal Bilimlerde Güven**, ed. Erdem, F., Ankara, Vadi Yayınları, 2003.
- KUL, S.: “Uygun İstatistiksel Test Seçim Kılavuzu”, **Plevra Bülteni**, 2014, s. 26-29.
- KURTOĞLU, R.: **Nörofinans, Küresel Para Savaşları ve Davranış Ekonomisi**, İstanbul, Asi Kitap, 2016.
- LAWSON, T.: “The Nature of Heterodox Economics”, **Cambridge Journal of Economics**, Vol: 30, No: 4, 2006, pp. 483-505.

- LAWSON, T.: "What is This 'School' Called Neoclassical Economics?", **Cambridge Journal of Economics**, Vol: 37, No: 5, 2013, pp. 947-983.
- LEJUEZ, C.W., READ, J.P., KAHLER, C.W., BROWN, R.A.: "Evaluation of a Behavioral Measure of Risk Taking: The Balloon Analogue Risk Task (BART)", **Journal of Experimental Psychology**, Vol: 8, No: 2, 2002, pp. 75-84.
- LEWIS, J., WEIGERT, A.: "Trust as a Social Reality", **Social Forces**, Vol: 63, No: 4, 1985, pp. 967-985.
- LUCAS, R. E., BAIRD, B. M.: "Extraversion and Emotional Reactivity", **Journal of Personality and Social Psychology**, Vol: 86, No: 3, 2004, pp. 473-485.
- MALKOÇ, A.: "Big Five Personality Traits and Coping Styles Predict Subjective Well-Being: A Study with a Turkish Sample", **Procedia-Social and Behavioral Sciences**, Vol: 12, 2011, pp. 577-581.
- MARSHALL, A.: "**The Correspondence of Alfred Marshall**" ed. Whitaker, J.K., Vol: 2, Cambridge, Cambridge University Press, 1996.
- MATSUYAMA, N.: "Relativity of Alfred Marshall's Psychological Research and Economics", **The History of Economic Thought**, Vol: 51, No: 2, 2009, pp. 51-67.
- MAYER, R., DAVIS, J., SCHOORMAN, F.: "An Integrative Model of Organizational Trust", **The Academy of Management Review**, Vol: 20, No: 3, 1995, pp. 709-734.

- MCCRAE, R. R.: “Openness to Experience: Expanding the Boundaries of Factor V”, **European Journal of Personality**, Vol: 8, No: 4, 1994, pp. 251-272.
- MCCRAE, R., COSTA, P.: “Validation of the Five-Factor Model of Personality Across Instruments and Observers”, **Journal of Personality and Social Psychology**, Vol: 52, No: 1, 1987, pp. 81-90.
- MCCRAE, R., COSTA, P.: **Personality in Adulthood: A Five-factor Theory Perspective**, New York, Guilford Press, 2003.
- MCCRAE, R.R., COSTA, P., BUSCH C.M.: "Evaluating Comprehensiveness in Personality Systems: The California Q Set and the Five Factor Model", **Journal of Persoanlity**, Vol: 54, No: 2, 1986, pp. 430-446.
- MCCRAE, R.R., COSTA, P.T.: "Personality Trait Structure as a Human Universal", **American Psychologist**, Vol: 52, No: 5, 1997, pp. 509-516.
- MERDAN, E.: “**Kişilikle Kariyer Seçimi Arasındaki İlişkinin İncelenmesi: Özel Sektörde Bir Uygulama**”. Yüksek Lisans Tezi, Kırıkkale Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, 2011.
- MEYERSON, D., WEICK, K., KRAMER, R.: “Swift Trust and Temporary Groups”, **Trust in Organizations: Frontiers Of Theory And Research**, Ed. by. Tyler, T.R., Kramer, R., Thousand Oaks, CA Sage, 1996, pp. 166-195.

- MISCHEL, W.,
AYDUK, O.,
BERMAN, M.G.,
CASEY, B.J., GOTLIB,
I.H., JONIDES, J.,
KROSS, E.: “Will Power Over the Life Span: Decomposing Self-Regulation” **Social Cognitive and Affective Neuroscience**, Vol: 6, No: 2, 2010, pp. 252-256.
- MULLAINATHAN, S.,
THALER, R.: “Behavioral Economics”, **NBER Working Paper**, Vol: 7948, 2004, pp. 1094-1100.
- MURRAY, H.: **Explorations in Personality: A Clinical and Experimental Study of Fifty Men of College Age**, New York, Oxford University Press, 1938.
- MULLER, J.,
SCHWIEREN, C.: “Big Five Personality Factors in the Trust Game”, **Journal of Business Economics**, Vol: 90, 2020, pp. 37-55.
- NEYSE, L.: “**Davranışsal İktisat Çerçevesinde Güven Kavramı**”, Yüksek Lisans Tezi, İstanbul Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, 2011.
- NORTH, D.: **Kurumlar, Kurumsal Değişim ve Ekonomik Performans**, Çev. Gül Çağalı Güven, İstanbul, Sabancı Üniversitesi Yayınları, 2002.
- O’BOYLE, B. ve
MCDONOUGH, T.: “The State of Nature and Natural States: Ideology and Formalism in the Critique of Neoclassical Economics.” **What Is Neoclassical Economics? Debating The Origins, Meaning and Significance**, Ed. by. Morgan, J., London and New York, Routledge, 2016, pp. 200-220.

- ONES, D.,
VISWESVARAN, C.,
REISS, A.: “Role of Social Desirability in Personality Testing for Personnel Selection: The Red Herring”, **Journal of Applied Psychology**, Vol: 81, No: 6, 1996, s. 660-679.
- ÖĞÜT, K.: “Kompleksite İktisadı Çerçevesinde Keynes ve Keynesyen Makro İktisat: Metodolojik Bir Analiz”, **Yıldız Social Science Review**, C: 4, No: 2, 2018, s.137-152.
- PERVIN, L.,
CERVONE, D.: **Personality Theory and Research**, 11th edit., Hoboken, NJ, Wiley, 2010.
- PHEBY, J.: **Methodology and Economics**, New York, M.E. Sharpe Inc., 1988.
- POPPER, K. R.: **The Open Universe: An Argument for Indeterminism**, ed. Bartley, W.W., Rowman and Littlefield, 1982.
- POPPER, K. R.: **Bilimsel Araştırmanın Mantığı**, Çev. İlknur Aka, İbrahim Turan, İstanbul, Yapı Kredi Yayınları, 1998.
- PORTA, R. L.,
SILANE, F.L.,
SHLEIFER, A.,
VISHNY, R.W.: “Trust in Large Organizations”, **American Economic Association**, Vol: 87, No: 2, 1997, pp. 333-338.
- PRESSMAN, S.: **Fifty Major Economists**, 2nd edit., London, Routledge, 2006.

- RIEMANN, R.,
ANGLEITNER, A.,
STRELAU, J.: “Genetic and Environmental Influences on Personality: A Study of Twins Reared Together Using the Self- and Peer Report NEO-FFI Scales”, **Journal of Personality**, Vol: 65, No: 3, 1997, pp. 450-475.
- ROBBINS, S., JUDGE, T.: **Örgütsel Davranış**, 2. bs., Çev. İnci Erdem, Nobel Yayıncılık, 2012.
- ROBERTS, B.,
CHERNYSHENKO, O., STARK, S.,
GOLDBERG, L.: “The Structure of Conscientiousness: An Empirical Investigation Based on Seven Major Personality Questionnaires”, **Personnel Psychology**, Vol: 58, No: 1, 2005, pp.103-139.
- ROKEACH, M.: **The Open and Closed Mind**, New York, Basic Book 1960.
- ROTHSTEIN, B.,
USLANER, E.: “All for All: Equality, Corruption, and Social Trust”. **World Politics**, Vol: 58, No: 1, 2005, pp. 41-72.
- ROTTER, J.B.: “A New Scale For The Measurment of Intwepersonal Trust”, **Journal of Personality**, Vol: 35, No: 4, 1967, pp. 651-665.
- ROUSSEAU, SITKIN, S.B., BURT, R.S.,
CAMERER C.: “Introduction to Special Topic Forum: Not so Different after All: A Cross-Discipline View of Trust”, **The Academy of Management Review**, Vol: 23, No: 3, 1998, pp. 393-404.
- RUBEN, E.,
DUMLUDAĞ, D.: “Davranışsal İktisadın Gelişimi”, **İktisat ve Toplum**, C: 58, 2015, s. 4-9.

- SANFEY, A.,
RILLING, J.,
ARONSON, J.,
NYSTROM, L.,
COHEN, J.:
“The Neural Basis of Economic Decision-Making in the Ultimatum Game”, **Science**, Vol: 300, 2003, pp. 1755-1758.
- SARGUT, S.:
“Kurumsal Alanlardaki Örgüt Yapılarının Oluşumunda ve Ekonomik İşlemlerin Yürütülmesinde Güvenin Rolü”, **Sosyal Bilimlerde Güven**, Ed. Erdem, F., Ankara, Vadi Yayınları, 2003, s. 89-125.
- SCITOVSKY, T.:
“A New Approach to the Theory of Consumer Behavior” **The American Economist**, Vol: 17, No: 2, 1973, pp. 29-32.
- SENT, E.M.: 2004
“Behavioral Economics: How Psychology Made Its (Limited) Way Back Into Economics”, **History of Political Economy**, Vol: 36, No: 4, 2004, pp. 735-760.
- SIMITH, V.:
“Constructivist and Ecological Rationality in Economics”, **The American Economic Review**, Vol: 93, No: 3, 2003, pp. 465-508.
- SIMON, H.A.:
“A Behavioral Model of Rational Choice”, **The Quarterly Journal of Economics**, Vol: 69, No: 1, 1955, pp. 99-118.
- SIMON, H. A.:
“Rationality as Process and as Product of Thought”, **American Economic Review**, Vol: 68, 1978, pp. 1-16.

- SLOVIC, P.: “Convergent Validation of Risk Taking Measures”, **The Journal of Abnormal and Social Psychology**, Vol: 65, No: 1, 1962, pp. 68-71.
- SMITH, T., POPE, M., RHODEWALT, F., POULTON, J.: “Optimism, Neuroticism, Coping, and Symptom Reports: An Alternative Interpretation of the Life Orientation Test”, **Journal of Personality and Social Psychology**, Vol: 56, No: 4, 1989, pp. 640-648.
- SOMER, O., GOLDBERG, L.: “The Structure of Turkish Trait-Descriptive Adjectives”, **Journal of Personality and Social**, Vol: 76, No: 3, 1999, pp. 431-450.
- SONÜSTÜN, B., GÜL, S.: “Ekonofizik: Ekonomi ve Fizik İlişkisine Güncel Bir Bakış”, **Hukuk ve İktisat Araştırmaları Dergisi**, C: 4, No: 1, 2012, s. 35-43.
- SÖNMEZ, S.: **Dünya Ekonomisinde Dönüşüm**, Ankara, İmge Kitabevi, 2005.
- ŞİMŞEK, H.: **Davranışsal İktisadın Politika Yapımına Etkisi**, London, IJOPEC Publication Limited, 2018.
- TATAR, A.: “Büyük Beş-50 Kişilik Testinin Türkçeye Çevirisi ve Beş Faktör Kişilik Envanteri Kısa Formu ile Karşılaştırılması”, **Anadolu Psikiyatri Dergisi**, C: 18, No:1, 2017, s. 51-61.

- TEKİN, Ö., TURAN, S., KÖKÇÜ, M.: “Beş Faktör Kişilik Özellikleri ve Örgütsel Çatışma Yönetimi Arasındaki İlişkiler: Ankara’daki Beş Yıldızlı Otel İşletmeleri Üzerine Bir Uygulama”, **Journal of Yaşar University**, C: 7, No: 27, 2012, s. 4611-4641.
- TVERSKY, A., KAHNEMAN, D.: “The Framing of Decisions and the Psychology of Choice”, **Science**, Vol: 21, No: 1, 1981, pp. 453-458.
- ÜNSAL, M.: **Makro İktisat**, 9. bs., Ankara, İmaj Yayıncılık, 2011.
- ÜNSAL, P.: “Çalışmaya Tutkunluk”, **Kurumlarda İyilik de Var**, Ed. İslamoğlu, G., Ankara, Nobel Akademik Yayın, 2010, s. 110-135.
- VALENTINOV, V.: “From Equilibrium to Autopoiesis: A Luhmannian Reading of Veblenian Evolutionary Economics”, **Economic Systems**, Vol: 39, No: 1, 2015, pp. 143-155.
- VESTRE, N. D.: “Irrational Beliefs and Self-Reported Depressed Mood”, **Journal of Abnormal Psychology**, Vol: 93, No: 2, 1984, pp. 239-241.
- WADE, N.: **İnanç İçgüdüsü**, Çev. Müge Sözen, İstanbul, Say Yayınları, 2012.
- WATSON, D., CLARK, L.: “Negative Affectivity: The Disposition to Experience Aversive Emotional States” **Psychological Bulletin**, Vol: 96, No: 3, 1984, pp. 465-490.

- WORLD VALUES SURVEY WVS6 Questionnaire Turkey 2011, (Çevrimiçi) <http://www.worldvaluessurvey.org/WVSDocumentationWV6.jsp>, 6 Mayıs 2020.
- YILMAZ, B.: **“Davranışsal İktisat Perspektifinden Enerji ve Çevre Sorunlarının Değerlendirilmesi”**, Yüksek Lisans Tezi, Adnan Menderes Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, 2015.
- YILMAZ, F.: “Düşünceden Kaçış Çabasının Öyküsü: İktisadın Felsefeden Kopuşu”, **İktisadi Felsefeyle Düşünmek**, der. İşler, O., Yılmaz, F., İstanbul, İletişim Yayınları, 2011, s. 43-56.
- YÖRÜKAN, T.: **Alfred Adler Sosyal Roller ve Kişilik**, 2. bs., İstanbul, İş Bankası Kültür Yayınları, 2006.
- YÜKSEL, Ö.: **Davranış Bilimleri**, 2. bs., Ankara: Gazi Kitabevi, 2006.
- ZAK, P.J, KNACK, S.: “Trust and Growth” **The Economic Journal**, Vol: 111, No: 470, 2001, pp. 295-321.
- ZEL, U.: **Kişilik ve Liderlik; Evrensel Boyutlarıyla Yönetmel Açidan Araştırmalar, Teoriler ve Yorumlar**, Ankara, Seçkin Yayınları, 2011.
- ZUCKERMAN, M., KOLIN, E.A., PRICE, L., ZOEB, I.: "Development of a Sensation-Seeking Scale", **Journal of Consulting Psychology**, Vol: 28, No: 6, 1964, pp. 477-482.

EKLER

EK-1

BİLGİLENDİRİLMİŞ ONAM FORMU

Çalışma, İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İktisat Teorisi bilim dalında hazırlanmakta olup, Hande Çelikağ'a ait ve Prof. Dr. Gülden Ülgen tarafından yönetilen “İktisadi Güven Olgusu ve Kişilik Tipleri Arasındaki İlişki Üzerine Bir İnceleme: İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi Örneği” adlı yüksek lisans tezinin bir parçasıdır. Çalışmanın amacı, kişilik tipleri ve iktisadi güven olgusu arasındaki ilişkiyi inceleyerek literatüre katkı sağlamaktır. Çalışma kapsamında, “Güven Oyunu”na dair soruların yanı sıra 5 faktörlü kişilik ölçeğinde ve Dünya Değerler Araştırması’nda kullanılan soruların yer aldığı bir anketi yanıtlamanız istenecektir.

Soruların doğru veya yanlış cevapları yoktur. Araştırma için önemli olan, sizlerin soruları özenle ve samimiyetle cevaplandırmanızdır. Etik kurallar çerçevesinde gerçekleştirilecek olan çalışmada, kişisel bilgiler hiçbir şekilde paylaşılmayacak olup, anonim olarak katılacağınız bu çalışmada, bilgileriniz ve kimliğiniz araştırmacılar ve katılımcılar tarafından da bilinmeyecektir. Bu yüzden, formda hiçbir şekilde isim yazmamanızı rica ediyoruz.

Çalışmaya katılmak, herhangi bir risk içermemektedir.

Katılımınız, gönüllülük esasına dayalıdır. Bu formu okuyup onaylamanız, araştırmaya katılmayı kabul ettiğiniz anlamına gelecektir. Ancak, çalışmaya katılmama veya katıldıktan sonra herhangi bir anda çalışmayı bırakma hakkına da sahipsiniz.

Çalışma ile ilgili, herhangi sorunuz veya iletmek istediğiniz yorumlarınız ve görüşleriniz için, [****](#) adresine elektronik posta yolu ile ulaşabilirsiniz.

İmza

Kabul Ediyorum

EK-2

ANKET

Bu anket, İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi davranışsal iktisat yüksek lisans tez çalışması çerçevesinde yapılmaktadır. Çalışmanın amacı, insan davranışları hakkında yeni bulgulara ulaşmaktır. Sorulara verdiğiniz cevaplar hiçbir kimse ya da kuruluşla paylaşılmayacaktır.

Anket sorularından önce sanal olarak tercih yapmak zorunda olduğunuz bir durumla karşı karşıya kalacaksınız. Bu durumdan elde edeceğiniz kazanç (bu kazanç gerçek değil sadece hayal ürünüdür) sizin ve karşınıзда bulunan diğer katılımcının seçimlerine göre şekillenecektir.

Araştırmanın amacına ulaşabilmesi için bahsi geçen kazançları oluşturacak tercihlerinizi, bahsedilen meblağlar sanki gerçekmiş gibi ve menfaatinizi kollayarak şekillendirmeniz çok önemlidir.

Oyun iki katılımcıdan oluşmaktadır. Oyuna katılan diğer katılımcı da Türkiye’de yaşamakta olan bir kişidir. Diğer katılımcı ile ilgili başka herhangi bir bilgiye sahip değilsiniz. Oyuna başlayacak ilk katılımcıya (A oyuncusu) 100 TL verilmiştir. Sizden yapmanız beklenen elinizdeki bu 100 TL ile ilgili bir karar vermenizdir. Paranın tamamını alıp oyunu terk edebilirsiniz. Oyun bu aşamada sizin 100 TL kazanmanız ile sona erecektir. Oyunu terk etmek dışında diğer bir seçeneğiniz (bir nevi yatırım olarak düşünülebilecek bir şekilde) elinizdeki tutarın bir kısmını sizin belirleyeceğiniz bir miktarı ya da tamamını diğer oyuncu (B oyuncusu) ile paylaşmaktır. Ancak göndereceğiniz miktar 10 ve katları şeklinde olmalıdır. Göndereceğiniz tutar tarafımızca 3 ile çarpılarak karşı tarafa ulaştırılacaktır. Bu seferde o eline geçen tüm meblağı cebine koyup oyunu sona erdirebilir ya da kendi vereceği bir kararla bir kısmını ya da tamamını size geri gönderebilir. Ancak bu aşamada karşı oyuncunun gönderdiği meblağ 3 ile çarpılmayacaktır. Tüm bunlar sonucunda kârlı ya da zararlı çıkabilirsiniz. Giden paranın geri dönüş garantisi olmadığını unutmayınız.

1) Diğer oyuncuya elinizdeki 100 TL'nin ne kadarını gönderirdiniz?

.....

2) En başta belirtilen oyunda alıcı (B oyuncusu) konumunda olduğunuzu düşünün. İlk hamleyi yapan oyuncu (A oyuncusu) size 50 TL göndermiş ve bu tarafımızca oyun gereği 3 ile çarpılarak size 150 TL olarak ulaşmıştır. Şimdi, elinize ulaşan bu 150 TL 'nin ne kadarını karşıya geri gönderirsiniz? Oyundan parayı alıp çekilme hakkına sahipsiniz. İkinci oyuncunun (B oyuncusunun) -sizin- karşı tarafa gönderdiğiniz tutar kural gereği 3 ile çarpılmayacaktır. Ve oyun ikinci oyuncunun yani sizin hamleniz sonrasında sona erecektir.

.....

3) İkinci soru ile aynı durum geçerli. Yalnızca bu sefer diğer oyuncu kendisine verilen 100TL'nin tamamını size gönderiyor. Bu durumda elinize ulaşan 300 TL ile ilgili gönderi tercihinizi giriniz. Oyundan parayı alıp çekilme hakkına sahipsiniz. İkinci oyuncunun -sizin- karşı tarafa gönderdiğiniz tutar oyun gereği 3 ile çarpılmayacaktır. Ve oyun ikinci oyuncunun yani sizin hamleniz sonrasında sona erecektir.

.....

4- Yaşınız																																																
5-Cinsiyetiniz a) Kadın b) Erkek																																																
6- Okumakta olduğunuz bölüm?																																																
7- Aylık geliriniz? a) 0- 500 TL b) 501-1.000 TL c) 1001- 1.500 TL d) 1.501 TL ve üstü																																																
8- Hayatınızı en uzun süre geçirdiğiniz yer? a) Büyük Şehir b) Şehir c) İlçe d) Köy ya da Kasaba																																																
9- Aşağıda yer alan seçeneklerden her birinin hayatınızdaki önemini yanlarına belirtiniz. <table border="0"><tr><td></td><td>1</td><td>2</td><td>3</td><td>4</td><td>5</td></tr><tr><td></td><td>(Hiç Önemli Değil)</td><td></td><td></td><td></td><td>(Çok Önemli)</td></tr><tr><td>a) Aile</td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr><tr><td>b) Dost ve arkadaşlar</td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr><tr><td>c) Kendiniz için ayırdığınız boş zaman</td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr><tr><td>d) Politika</td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr><tr><td>e) İş ve çalışma</td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr><tr><td>f) İnanç</td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr></table>		1	2	3	4	5		(Hiç Önemli Değil)				(Çok Önemli)	a) Aile						b) Dost ve arkadaşlar						c) Kendiniz için ayırdığınız boş zaman						d) Politika						e) İş ve çalışma						f) İnanç					
	1	2	3	4	5																																											
	(Hiç Önemli Değil)				(Çok Önemli)																																											
a) Aile																																																
b) Dost ve arkadaşlar																																																
c) Kendiniz için ayırdığınız boş zaman																																																
d) Politika																																																
e) İş ve çalışma																																																
f) İnanç																																																

10- Hayatınızla ilgili her şeyi bir arada düşündüğünüzde aşağıdaki seçeneklerden size uygun olanı işaretleyiniz. <table><tr><td>1</td><td>2</td><td>3</td><td>4</td><td>5</td></tr><tr><td>(Hiç Mutlu Değilim)</td><td></td><td></td><td></td><td>(Çok Mutluyum)</td></tr></table>	1	2	3	4	5	(Hiç Mutlu Değilim)				(Çok Mutluyum)
1	2	3	4	5						
(Hiç Mutlu Değilim)				(Çok Mutluyum)						
11-Bugünlerde sağlığınız nasıl? Size uygun seçeneği işaretleyiniz. <table><tr><td>1</td><td>2</td><td>3</td><td>4</td><td>5</td></tr><tr><td>(Çok Kötü)</td><td></td><td></td><td></td><td>(Çok İyi)</td></tr></table>	1	2	3	4	5	(Çok Kötü)				(Çok İyi)
1	2	3	4	5						
(Çok Kötü)				(Çok İyi)						
12- Bugünlerde hayatınızda olup biten her şeyi bir arada göz önüne aldığınızda yaşadığınız hayat sizi ne kadar tatmin ediyor? Size uygun seçeneği işaretleyiniz. <table><tr><td>1</td><td>2</td><td>3</td><td>4</td><td>5</td></tr><tr><td>(Hiç tatmin etmiyor)</td><td></td><td></td><td></td><td>(Çok tatmin ediyor)</td></tr></table>	1	2	3	4	5	(Hiç tatmin etmiyor)				(Çok tatmin ediyor)
1	2	3	4	5						
(Hiç tatmin etmiyor)				(Çok tatmin ediyor)						
13- Mevcut aylık geliriniz sizi ne kadar tatmin ediyor? Size uygun seçeneği işaretleyiniz. <table><tr><td>1</td><td>2</td><td>3</td><td>4</td><td>5</td></tr><tr><td>(Hiç tatmin etmiyor)</td><td></td><td></td><td></td><td>(Çok tatmin ediyor)</td></tr></table>	1	2	3	4	5	(Hiç tatmin etmiyor)				(Çok tatmin ediyor)
1	2	3	4	5						
(Hiç tatmin etmiyor)				(Çok tatmin ediyor)						
14- Sizce genelde insanların çoğunluğuna güvenilebilir mi? Yoksa başkalarıyla bir ilişki kurarken veya iş yaparken çok dikkatli olmak mı gerekir? Aşağıda yer alan cetvelde “1” soldaki ifadeye, “5” ise sağdaki ifadeye bütünüyle katıldığınızı göstermektedir. Sizin görüşünüzün “1” ile “5” arasında nereye düştüğünü işaretleyiniz? <table><tr><td>1</td><td>2</td><td>3</td><td>4</td><td>5</td></tr><tr><td>İnsanlara güvenmek konusunda çok dikkatli olmak gerekir.</td><td></td><td></td><td></td><td>Çoğu insan güvenilirdir.</td></tr></table>	1	2	3	4	5	İnsanlara güvenmek konusunda çok dikkatli olmak gerekir.				Çoğu insan güvenilirdir.
1	2	3	4	5						
İnsanlara güvenmek konusunda çok dikkatli olmak gerekir.				Çoğu insan güvenilirdir.						
15- Sizce insanların çoğu fırsatını bulursa sizi kullanmaya, sizden çıkar sağlamaya mı çalışır, yoksa haklı ve âdil davranmaya mı çalışır? Aşağıda yer alan cetvelde “1” soldaki ifadeye, “5” ise sağdaki ifadeye bütünüyle katıldığınızı göstermektedir. Sizin görüşünüzün “1” ile “5” arasında nereye düştüğünü işaretleyiniz? <table><tr><td>1</td><td>2</td><td>3</td><td>4</td><td>5</td></tr><tr><td>Bu fırsatı değerlendirirlerdi.</td><td></td><td></td><td></td><td>Haklı ve adil davranırlardı.</td></tr></table>	1	2	3	4	5	Bu fırsatı değerlendirirlerdi.				Haklı ve adil davranırlardı.
1	2	3	4	5						
Bu fırsatı değerlendirirlerdi.				Haklı ve adil davranırlardı.						

16- Aşağıda çeşitli gruplara duyduğunuz güvenle ilgili bir cevap istenmektedir. Her birinin yanına size uygun puanı yazınız.

1 2 3 4 5

Hiç Güvenilmez.

Çok Güvenilir.

- a) Aileniz
- b) Komşularınız
- c) Şahsen Tanıdığınız İnsanlar
- d) İlk Kez Tanıştığınız İnsanlar
- e) Başka Bir Dinden Olan İnsanlar
- f) Başka Bir Milletten Olan İnsanlar

17-Diyelim ki evinizin yanına bir komşu taşınacak. Aşağıdaki insan gruplarından hangisi ya da hangilerini komşunuz olarak görmek istemezsiniz? Her bir grubun yanına “İ” ya da “F” koyarak cevabınızı belirtiniz.

İstemem

Farketmez

- a) Madde bağımlıları
- b) Farklı bir ırktan olanlar
- c) AIDS hastaları
- d) Göçmen/Yabancı işçiler
- e) Farklı bir dinden olanlar
- f) Beraber yaşayan ama evli olmayan çiftler
- g) Yabancı bir dili konuşan insanlar

18- Arkadaşlarınıza ne sıklıkla borç verirsiniz? Size uygun seçeneği işaretleyiniz.

1 2 3 4 5

Hiçbir zaman

Her zaman

19- Arkadaşlarınıza ne sıklıkla kişisel eşyalarınızı (kıyafet, bisiklet, kitap vb.) ödünç verirsiniz? Size uygun seçeneği işaretleyiniz.

1 2 3 4 5

Hiçbir zaman

Her zaman

20- 21 ve 22. sorular hakkındaki görüşlerinizi söylemenizi istiyorum. Bu cetvellerde “1” soldaki ifadeye, “5” ise sağdaki ifadeye bütünüyle katıldığınızı göstermektedir. Sizin görüşlerinizin “1” ile “5” arasında nereye düştüğünü işaretleyiniz?

	1	2	3	4	5
20-	*Rekabet iyidir, insanları daha çok çalışmaya ve yeni fikirler geliştirmeye teşvik eder.			*Rekabet zararlıdır, insanların kötü yönlerini ortaya çıkarır.	

	1	2	3	4	5
21-	*Gelir dağılımı daha eşit olmalıdır.			*Gelir dağılımında bireysel çabaya bağlı olarak daha fazla fark olmalıdır.	

	1	2	3	4	5
22-	*Çok çalışan er ya da geç iyi bir yaşantıya kavuşur.			* Çok çalışmaktan ziyade başarı daha çok şans ile ilgilidir.	

23- Aşağıda adı geçen birtakım organizasyonlara olan güveniniz hakkında size uygun olan seçeneği her bir organizasyon için yanlarına yazmanız istenmektedir.

	1	2	3	4	5
	Hiç Güvenmem			Çok Güvenirim	
a)	Basın				
b)	Güvenlik Güçleri				
c)	Hukuk Sistemi				
d)	Siyasi Partiler				
e)	Dini Organizasyonlar				

24- Aşağıdaki davranış biçimlerinin her biri için kendinize uygun seçeneği işaretleyiniz.						
No	Davranış Biçimi	Kesinlikle Katılmıyorum	Katılmıyorum	Kararsızım	Katılıyorum	Tamamen Katılıyorum
1	Toplantıların gözdesiyimdir.					
2	Başkalarına pek ilgi duymam.					
3	Her zaman hazırlıklıyım.					
4	Kolayca kendimi baskı altında hissedirim.					
5	Kelime hazinem zengindir.					
6	Çok konuşmam.					
7	İnsanlarla ilgilenirim.					
8	Kişisel eşyalarımı etrafta bırakırım.					
9	Genelde rahatımdır.					
10	Soyut fikirleri kavramakta zorlanırım.					
11	İnsanların arasında kendimi rahat hissedirim.					
12	İnsanlara hakaret ederim.					

No	Davranış Biçimi	Kesinlikle Katılmıyorum	Katılmıyorum	Kararsızım	Katılıyorum	Tamamen Katılıyorum
13	Detaylara dikkat ederim.					
14	Her şeye endişelenirim.					
15	Olayları zihnimde canlandırırım.					
16	Arka planda kalmayı tercih ederim.					
17	Başkalarının duygularını anlayıp paylaşıyorum.					
18	İşleri karmakarışık yaparım.					
19	Nadiren kendimi keyifsiz hissedirim.					
20	Soyut fikirlerle ilgilenmem.					
21	Konuşmayı genelde ben başlatırım.					
22	Başka insanların problemleriyle ilgilenmem.					
23	İşleri hemen hallederim.					
24	Kolayca huzursuz olurum.					
25	Mükemmel fikirlerim vardır.					

No	Davranış Biçimi	Kesinlikle Katılmıyorum	Katılmıyorum	Kararsızım	Katılıyorum	Tamamen Katılıyorum
26	Söyleyecek çok şeyim yoktur.					
27	Yumuşak kalpliyim.					
28	Genellikle eşyaları yerlerine koymayı unuturum.					
29	Moralim çabuk bozulur.					
30	Hayal gücüm kuvvetli değildir.					
31	Toplantılarda değişik insanlarla konuşabilirim.					
32	Aslında başkalarıyla pek ilgilenmem.					
33	Düzeni severim.					
34	Ruh halim çok sık değişir.					
35	Olayları anlamada hızlıyım.					
36	Dikkati kendi üzerime çekmekten hoşlanmam.					
37	Başkalarına zaman ayırırım.					
38	Görevlerimden kaçırım.					

No	Davranış Biçimi	Kesinlikle Katılmıyorum	Katılmıyorum	Kararsızım	Katılıyorum	Tamamen Katılıyorum
39	Ruhsal dengem sık değişir.					
40	Zor kelimeler kullanırım.					
41	İlgi odağı olmaktan rahatsızlık duymam.					
42	Başkalarının duygularını hissedirim.					
43	Bir plan takip ederim.					
44	Çabuk rahatsız olurum.					
45	Olaylar üzerinde düşünerek vakit geçiririm.					
46	Yabancıların arasında genelde sessizimdir.					
47	İnsanları rahatlatırım.					
48	İşimde titizimdir.					
49	Çoğu zaman kendimi keyifsiz hissedirim.					
50	Fikirlerle doluyumdur.					

EK-3**NORMAL DAĞILIM TABLOSU**

	Kolmogorov-Smirnova		Shapiro-Wilk	
	t	p	t	p
s-1 İktisadi Güven	1,827	<0,001	2,334	<0,001
s-2 Karşılıklılık-1	3,323	<0,001	4,551	<0,001
s-3 Karşılıklılık-2	5,396	<0,001	4,465	<0,001
s-4 Yaş	1,416	<0,001	8,721	<0,001
s-5 Cinsiyet	2,403	<0,001	1,265	<0,001
s-6 Bölüm	1,356	<0,001	7,742	<0,001
s-7 Aylık Gelir	7,97	<0,001	2,351	<0,001
s-8 En uzun yaş. yer	0	<0,001	1,15	<0,001
s-9-1 Aile-önem	0	<0,001	1,134	<0,001
s-9-2 Dost-önem	1,911	<0,001	1,516	<0,001
s-9-3 Boş zaman-önem	3,614	<0,001	1,339	<0,001
s-9-4 Politika-önem	2,254	<0,001	1,665	<0,001
s-9-5 İş-önem	2,711	<0,001	8,219	<0,001
s-9-6 Dini İnanç-önem	1,608	<0,001	2,371	<0,001
s10- Mutluluk	2,511	<0,001	3,386	<0,001
s-11 Sağlık	1,018	<0,001	1,615	<0,001
s-12 Hayat Tatmin	1,409	<0,001	2,111	<0,001
s-13 Gelir Tatmin	4,803	<0,001	1,921	<0,001
s-14 İnsanlara güven	1,904	<0,001	9,949	<0,001
s-15 İnsanların zaafı	3,569	<0,001	2,275	<0,001
s-16-1 Aile-güven	0	<0,001	8,236	<0,001
s-16-2 Komşu-güven	7,31	<0,001	3,531	<0,001
s-16-3 Şahsen tanınan-güven	2,297	<0,001	1,124	<0,001
s-16-4 İlk kez tanışılan-güven	5,43	<0,001	7,263	<0,001
s-16-5 Başka din-güven	3,714	<0,001	2,547	<0,001
s-16-6 Başka millet-güven	2,269	<0,001	4,033	<0,001
s-17-1 Komşu-Madde Bağ.	0	<0,001	7,537	<0,001
s-17-2 Komşu-Farklı ırk	0	<0,001	1,799	<0,001
s-17-3 Komşu-AIDS hastası	4,682	<0,001	1,088	<0,001
s-17-4 Komşu-Göçmen işçi	5,221	<0,001	4,508	<0,001
s-17-5 Komşu-Farklı din	0	<0,001	5,097	<0,001
s-17-6 Komşu-Evli olm.	0	<0,001	1,387	<0,001
s-17-7 Komşu-Yabancı dil	0	<0,001	8,232	<0,001
s-18 Borç Para	9,981	<0,001	7,469	<0,001
s-19 Ödünç Eşya	9,163	<0,001	2,208	<0,001
s-20 Rekabet	3	<0,001	7,938	<0,001

	Kolmogorov-Smirnova		Shapiro-Wilk	
	t	p	t	p
s-21 Gelir Dağılımı	1,356	<0,001	4,12	<0,001
s-22 Başarı/Şans	1,656	<0,001	7,338	<0,001
s-23-1Güven-Basın	1,168	<0,001	1,019	<0,001
s-23-2 Güven-Güvenlik Güç.	3,276	<0,001	2,505	<0,001
s-23-3 Güven-Hukuk Sistemi	1,152	<0,001	4,191	<0,001
s-23-4 Güven-Siyasi Parti	9,519	<0,001	2,331	<0,001
s-23-5 Güven-Dini Organiz.	3,367	<0,001	1,315	<0,001
s24-Dışa Dönüklük	0	<0,001	0,009	0,009
s24-Uyumluluk	1,089	<0,001	1,211	<0,001
s24-Sorumluluk	0	<0,001	0	<0,001
s24-Duygusal Denge	0	<0,001	0,01	0,006
s24-Gelişime Açıklık	0	<0,001	0,01	0,006