

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

YÜKSEK LİSANS TEZİ

**ÖZGEÇİLİK, TOPLUMSAL İŞBİRLİĞİ VE
REKABET**

Hasan ÇETİN

2501151142

TEZ DANIŞMANI

Prof. Dr. Gökhan KARABULUT

İSTANBUL – 2019

TEZ ONAY SAYFASI



T.C.
İSTANBUL ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ

YÜKSEK LİSANS
TEZ ONAYI



ÖĞRENCİNİN;

Adı ve Soyadı : HASAN ÇETİN Numarası : 2501151142
Anabilim Dalı /
Anasanat Dalı / Programı : İKTİSAT TEORİSİ Danışmanı : PROF. DR. GÖKHAN KARABULUT
Tez Savunma Tarihi : 04.09.2019 Saati : 14.30
Tez Başlığı : ÖZGEÇİLİK, TOPLUMSAL İŞBİRLİĞİ VE REKABET

TEZ SAVUNMA SINAVI, İÜ Lisansüstü Eğitim-Öğretim Yönetmeliği'nin 36. Maddesi uyarınca yapılmış, sorulan sorulara alınan cevaplar sonunda adayın tezinin KABULÜNE İYİBİRLİĞİ / LOYÇOKLUCUYLA karar verilmiştir.

JÜRİ ÜYESİ	İMZA	KANAATİ (KABUL / RED / DÜZELTME)
1- PROF. DR. GÖKHAN KARABULUT		KABUL
2- DOÇ. DR. MURAT BİRDAL		
3- DOÇ. DR. ENDER DEMİR		KABUL

YEDEK JÜRİ ÜYESİ	İMZA	KANAATİ (KABUL / RED / DÜZELTME)
1- PROF. DR. DÜNDAR MURAT DEMİRÖZ		KABUL
2- PROF. DR. MEHMET HÜSEYİN BİLGİN		

ÖZ

ÖZGEÇİLİK, TOPLUMSAL İŞBİRLİĞİ VE REKABET

Hasan ÇETİN

Bir toplum kendi çıkarını düşünen akılcı ve bencil iktisadi insanla (homo economicus) kendi çıkarlarına karşın toplumsal özveride bulunan özgeci (altruistik) bireylerden oluşmaktadır. Bir piyasanın, ya da başka bir toplumsal kurumun ortaya çıkışını ve gelişimini bu karma (heterogen) yapı içindeki bireyler arasındaki birikimli davranışlar belirlemektedir. Özgeci cezalandırma, bu birikimli davranışların ortaya çıkardığı kamu mallı niteliğindeki yapısal kurumların ve işbirliğinin sağlanmasında yaşamsal bir araçtır.

Bu tez çalışmasıyla aynı anda bir arada süren grup içi ve gruplar arası rekabetin toplumsal işbirliği üzerindeki etkisini araştırılmıştır. Bu etki çok aşamalı seçim kuramlarına uygun, z-tree ile programlanmış, ödülün grup içi rekabette kaybedenlerce, gruplar arası rekabette ise kaybeden grup tarafından ödendiği bir deneyle desteklenmiştir.

Anahtar Kelimeler: Özgecilik, rekabet, kamu malları, işbirliği, cezalandırma, çok aşamalı seçim, grup içi rekabet, gruplar arası rekabet

ABSTRACT

ALTRUISM, SOCIAL COOPERATION AND COMPETITION

Hasan ÇETİN

A society is composed of rational selfish people who consider their own interests (homo economicus) and altruistic individuals who, despite their own interests, are socially self-sacrificing. The emergence and development of a market or any other social institution is determined by the iterated behaviors of individuals within this heterogeneity. Altruistic punishment is a vital tool in sustaining cooperation and the institutional structures of the public goods of these iterated behaviors.

This thesis study deals with the impact on cooperation of the in-group and inter-group competitions working within the same time. The impact has been conducted with an experiment codified with z-tree and consistent with the multi level selection theories where the winners prize is paid by the loser subjects when in-group competition and by the loser group when inter-group competition.

Key words: Altruism, competition, public goods, cooperation, punishment evolution, reciprocity, intergroup competition, multi level selection

ÖNSÖZ

Özgecilik kendi çıkarına rağmen başkalarına yardım ederken “kaybeden insan” davranışlarının akılcılaştırılması mıdır yoksa bencilliğin başka bir türü mü? Yoksa bu iki uç arasında gidip gelen, biri olmadan diğerrinin anlamsızlaşacağı bir paranın iki yüzü gibi bir davranış mı?

Hangisi olursa olsun son 15-20 yıldır giderek artan çalışmalar, özgeciliğin toplumsal işbirliğinin ve insan davranışlarının doğasına ilişkin daha anlaşılır açıklamalar getirmektedir. Özgecilik çalışmaları, uluslar arası kuruluşların, devletlerin, grupların, şirketlerin yönetimlerinde ve geleceğe ilişkin tasarılarında kullanımı giderek yaygınlaşmaktadır.

İnsanın toplumsal olarak bir arada yaşama zorunluluğu, insanlığın her döneminde, bireyin kendi çıkarlarıyla toplumsal çıkarları arasında bir denge kurmasını gerektirmiştir. Toplumlar ve onları ayakta tutan kurumlar bu denge arayışındaki bireysel davranışların birikimli sonucunda ortaya çıkmıştır. Bireyler yaşamak için, kendi çıkarları gereği toplumsal kurumlara gereksinim duyarken, kurumlar da varlıklarını sürdürmek için bireylere karşı tüm bireylerin, tüm bir grubun çıkarını korumuştur.

Bireysel ve toplumsal çıkarlar arasındaki bu çatışma alanı insanlığın her döneminde başka bilim dallarıyla birlikte iktisadın da ilgi konusunu oluşturmuş, ancak yakın zamana kadar toplumsal işbirliği, piyasalar ve firmalar hemen her zaman “bencillik” kavramı ekseninde ele alınmıştır. Oysa son 30-40 yıldan bu yana biyoloji, sinir bilim ve psikoloji alanında yapılan çalışmalar, insanın bencilliği kadar onun davranışları ve kararları üzerinde etken olan bir başka özelliğinin, özgeciliğinin de yaşamsal değerde olduğunu göstermiştir.

Davranış bilimcilere göre özgecilik ve bencillik, aynı anda ve biri diğerrinden biraz daha az ya da çok olarak, onun toplumsal seçimi olarak, her insanda bulunur. Çok özel durumlar dışında bir insan hemen hemen hiçbir zaman mutlak olarak tümüyle bencil ya da özgeci değildir.

Özgeciliğin bir insan özelliği olarak bencilliğin hemen yanında yer alması, yakın zamana kadar sadece “bencil insan” varsayımı üzerine kurulu birçok kuramı etkilemektedir: Özgecilik, evrim kuramını, kültürel evrim yaklaşımını, toplumsal işbirliğini, ulusların firmaların, piyasaların oluşumu, işleyişi ve rekabeti gibi iktisat kuramındaki temel kurum ve kavramları etkileyerek, değiştirmektedir.

Toplumsal işbirliği, ister liberal demokrasilerde olduğu gibi çoğulculuk ve insan odaklı olsun, isterse totaliter sistemlerde olduğu gibi grup odaklı olsun, artık her durumda “özgeci ve bencil” ikilemi içinde ele alınmaktadır. Batı’daki sosyal medya, ün ve özgür bilgi akışına bağlı bir toplumsal işbirliği de Çin’deki “toplumsal puanlama sistemi” de özgecilik araştırmalarına dayanan uygulamalar olarak geleceğimizi şekillendirmektedir.

Özgecilik konusunda Türkçe kaynakların sınırlı olması, hem özgecilik çalışmalarını uygulamaya aktaracak kurumların bilgilendirilmesini, hem de özgeciliğe ilişkin bilgi üretebilecek bir ortamın oluşumunu yavaşlatmaktadır. Bu tez çalışmasıyla özgecilik üzerine çok genel bir çerçeve çizilmiş ve özgeciliğin toplumsal işbirliği ile rekabet arasındaki bağlantısı ele alınmıştır.

Hasan ÇETİN

İSTANBUL, 21 Temmuz 2019

İÇİNDEKİLER

ÖZ	iii
ABSTRACT	iv
ÖNSÖZ	v
TABLolar LİSTESİ	xi
GRAFİKLER LİSTESİ	xiii
GİRİŞ	1

BİRİNCİ BÖLÜM

ÖZGEÇİLİK VE TOPLUMSAL İŞBİRLİĞİ

1.1. ÖZGEÇİLİK VE ÖZGEÇİLİK KURAMLARI.....	4
1.1.1. Mutlak özgecilik kuramı.....	5
1.1.2. Kan bağı kuramı.....	7
1.1.3. Karşılıklı özgecilik kuramı	9
1.1.4. Rekabetçi özgecilik ve maliyetli işaret kuramı	11
1.1.5. Dolaylı karşılıklılık kuramı	13
1.1.6. Güçlü karşılıklılık kuramı	15
1.2. DAVRANIŞ KURAMLARI	19
1.2.1. Toplumsal tercihler inançlar ve sınırlamalar kuramı.....	19
1.2.2. Görünüm değeri ve düzgün duruş kuramı	21
1.2.3. Psikoloji, ahlak ve özgecilik ilişkisi.....	24
1.2.4. Beklenti kuramı ve özgecilik ilişkisi.....	27

1.3.	KÜLTÜR VE KÜLTÜREL EVRİMİN İŞBİRLİĞİNE ETKİSİ.....	29
1.3.1.	Kültür ve işbirliği ilişkisi	30
1.3.2.	Kültürel evrim ve işbirliği ilişkisi	31
1.4.	REKABET ve TOPLUMSAL İŞBİRLİĞİ İLİŞKİSİ	33
1.4.1.	Çok aşamalı evrimsel seçim ve rekabet ilişkisi.....	33
1.4.2.	Grup içi ve gruplar arası rekabet	35
1.4.3.	Rekabet ölçeği.....	38

İKİNCİ BÖLÜM

İŞBİRLİĞİNİN OLUŞUMU

2.1.	KAMU MALLARI TRAJEDİSİ.....	41
2.1.1.	Kamu malları deneyi	44
2.1.2.	Cezalandırma ve toplumsal işbirliği ilişkisi	49
2.1.3.	Kamu malı olarak cezalandırma	51
2.1.4.	Toplumsal yapı ve cezalandırma ilişkisi	53
2.1.5.	Beklentiler ve toplumsal işbirliği ilişkisi.....	54
2.1.6.	İşbirliğini etkileyen diğer unsurlar	55
2.1.6.1.	Toplum karşıtı cezalandırma	55
2.1.6.2.	Bireysel getiri ve cezalandırma ilişkisi.....	56
2.1.6.3.	Dürüst algılanmayan cezalandırma	57
2.1.6.4.	Toplumsal ilişkilerin doğrudan ilişkiye indirgenmiş olması....	58
2.1.6.5.	Rüşvet	58

2.1.6.6. Göçler	58
2.1.6.7. Cezalandırma başka yaptırımlarla karşılaştırması.....	59
2.1.7. Toplumsal kurallar ve kamu malları trajedisi ilişkisi	60
2.1.7.1. Toplumsal kurallar ve işbirliği ilişkisi	60
2.1.7.2. Sorumluluk, yaptırım gücü ve işbirliği ilişkisi	61
2.2. SERBEST REKABET PİYASASINDA KAMU MALLARI TRAJEDİSİ.....	62
2.2.1. Kolektif davranış kuramı (M. Olson).....	62
2.2.2. İktisadi insan, görünmez el ve serbest rekabet piyasasının işleyişi.....	64
2.2.3. Görünmez el benzetmesinin sınırları	67
2.2.4. Özgecilik ve ekonomideki uygulama örnekleri	68
2.2.4.1. Güçlü karşılıklılık ve fiyatların oluşumu	69
2.2.4.2. Karşılıklılık ve ücret	70

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

AMPİRİK ANALİZ

3.1. İŞBİRLİĞİ İLE GRUP İÇİ VE GRUPLAR ARASI REKABET İLİŞKİSİ	72
3.2. DENEY.....	75
3.2.1. Deneyin kurgusu	75
3.2.2. Deney süreci.....	79

3.2.3. Deneyde test edilen hipotezler ve test sonuçları.....	80
3.2.4. Deney sonuçlarının birlikte değerlendirilmesi.....	103

SONUÇ

KAYNAKÇA

TABLÖLAR LİSTESİ

Tablo 3.1	Birinci bölüm yarışma koşulları.....	78
Tablo 3.2	A Grubu yarışma koşulları ekranı	78
Tablo 3.3	B Grubu yarışma koşulları ekranı	79
Tablo 3.4	A ve B Grupları rekabet öncesi ortalama katkıları	80
Tablo 3.5	4 Deney grubunun ayrı ayrı rekabet öncesi ortalama katkıları.....	81
Tablo 3.6	Birinci bölümün 5inci turu sonundaki katkı ortalamaları	81
Tablo 3.7	A Grubu rekabet öncesi ve sonrasındaki katkı ortalamaları	82
Tablo 3.8	B Grubu rekabet öncesi ve sonrasındaki katkı ortalamaları	82
Tablo 3.9	A ve B Gruplarının rekabet sonrasındaki katkı ortalamaları	82
Tablo 3.10	A ve B gruplarının 1inci tur sonundaki katkı ortalamaları	84
Tablo 3.11	A ve B gruplarının 5. tur sonundaki katkı ortalamaları	84
Tablo 3.12	A ve B gruplarının 1. ve 5. tur katkı/güven regresyon değerleri	86
Tablo 3.13	A ve B gruplarının rekabet sonrası katkı/güven regresyon değerleri...87	
Tablo 3.14	A ve B gruplarındaki Güvenli/Güvensiz grupların katkı ortalaması	88
Tablo 3.15	A ve B gruplarındaki Güvenli/Güvensizlerin rekabet sonrası katkıları..89	
Tablo 3.16	B Grubu içindeki Dürüst/Dürüst Değil arasındaki katkı değişimi	91
Tablo 3.17	A ve B Grupları Dürüst/Dürüst Değil arasındaki katkı farkı	92
Tablo 3.18	A ve B Grupları “YBGüvenmez” rekabet öncesi/sonrası katkı farkı....93	
Tablo 3.19	A ve B Grupları “YBGüvenir” rekabet öncesi/sonrası katkı farkı	94
Tablo 3.20	A ve B grupları YBGüvenir/YBGüvenmez rekabet sonrası katkıları...94	
Tablo 3.21	B grubu Güven/YBGüven soruları regresyon değerleri	95
Tablo 3.22	Rekabet öncesi/sonrası ceza harcamalarındaki değişim	96
Tablo 3.23	A ve B Rekabet öncesi/sonrası ceza harcaması farkı	97

Tablo 3.24 A ve B Gruplarının katkıları ile cezalandırma regresyonları	99
Tablo 3.25 Gruplardaki rekabet öncesi gelir farkı.....	101
Tablo 3.26 A ve B grupları 1inci ve 5inci turlar gelir karşılaştırması	101
Tablo 3.27 Grupların rekabet öncesi ve sonrası gelirlerinin karşılaştırması.....	102

GRAFİKLER LİSTESİ

Grafik 1.1 Beklentiler kuramı	26
Grafik 1.2 Rekabet ölçeği.....	36
Grafik 2.1 Toplumsal işbirliği, özgecilik ve grup katkı ortalaması ilişkisi	46
Grafik 2.2 Grup üyelerinin değişen ortalama katkı düzeyleri	47
Grafik 2.3 Deney kurgusuna göre değişen katkı düzeyleri	48
Grafik 2.4 Grup ortalamasından sapmalara göre cezalar.....	50
Grafik 2.5 Bedavacıların zamanla gruba egemen olma süreci.....	54
Grafik 2.6 Beklentilerin toplumsal katkılara etkisi.....	55
Grafik 2.7 Tüketici artığı için yapılan rekabetin fiyatlara etkisi	69
Grafik 3.1 Birinci bölümün 5inci turu sonundaki katkı ortalamaları	81
Grafik 3.2 A ve B Gruplarının rekabet sonrasındaki katkı ortalamaları.....	83
Grafik 3.3 A ve B Gruplarındaki “Güvenli” grubunun katkıları	88
Grafik 3.3 A ve B Gruplarındaki “Güvensizler” grubunun katkıları	89
Grafik 3.5 A ve B gruplarındaki “Güvensizler”in rekabet sonrası katkıları	89
Grafik 3.6 A ve B gruplarındaki “Dürüstler”in rekabet öncesi/sonrası katkılarındaki değişim	91
Grafik 3.7 A ve B gruplarındaki “Dürüst Değil”lerin rekabet öncesi/sonrası katkılarındaki değişim.....	91
Grafik 3.8 A ve B Grupları Dürüst/Değiller rekabet öncesi/sonrası katkı farkı.....	92
Grafik 3.9 A ve B Grupları “YBGüvenmez” rekabet öncesi/sonrası katkı farkı.....	93
Grafik 3.10 A ve B Grupları “YBGüvenir”lerin rekabet öncesi/sonrası katkı farkı ..	94

Grafik 3.11 A ve B grupları YB Güvenir/Güvenmez rekabet sonrası katkılar.....	95
Grafik 3.12 A grubu grup ortalamasından sapmaların cezalandırılması.....	97
Grafik 3.13 B grubu grup ortalamasından sapmaların cezalandırılması.....	98
Grafik 3.14 Grupların rekabet öncesindeki gelir durumu.....	101
Grafik 3.15 Grupların rekabet sonrasındaki gelir durumu	102

GİRİŞ

“Altruizm” (özgecilik) Latince kökenli “diğer” anlamına gelen “alter” ile Eski Yunanca kökenli “ism” ekinin birleşiminden türetilmiştir. İlk kez Auguste Comte (1798–1857) tarafından hemen tümüyle “başkalarını düşünmek” bağlamında kullanılmıştır. Comte için özgecilik, yeni ve “insancıl bir dinin” ve toplumsal ahlak normlarının kurumsallaşmasında bilimsel ve bencil duyguları sınırlandıran bir unsurdur (Frank M.T. 2008). Comte’a göre kişisel çıkar, ekonomide servetin söz konusu olduğu üretim ve dağıtımda; özgecilik ise tüketim sürecinde ve genellikle aile içinde geçerli olan bir özelliktir (Philippe S. 2015).

Özgeci davranışların kan bağı ve aileyle ilişkisi ve özgeciliğin kökeni gibi konular ilk kez Thomas Henry Huxley (1825-1895) ile Peter Kropotkin (1842-1921) arasında tartışılmıştır. Huxley, Darwin’in düşüncelerini “mantık yürüterek” özgeciliğin çok ender bir davranış olduğunu ve sadece kan bağı ilişkisi bulunanlar arasında ortaya çıkabileceğini, Kropotkin ise her yerde görülebileceğini ve kan bağı ile sınırlı olmadığını savunmuştur (Dugatkin L. A. 2006 Sh. 42).

Sanayi devrimiyle birlikte Comte’tan başka ondokuzuncu yüzyılın iki önemli toplumbilimcisi Herbert Spencer (1820–1903) ve Émile Durkheim (1858–1917) gibi diğer düşünürlerin özgecilik üzerinde durmalarının nedeni, özgeciliğin “yeni bilim” olan sosyolojiyle olan bağlantısıdır.¹ Emile Durkheim ve onu izleyen Talcott Parsons’un (1902-1979) toplumsal kuralların ve kurumların ortaya çıkışını “insanın aşırı toplumcu” özelliğine bağlayan çalışmaları, toplumbilimde toplumsal kuralları kişisel çıkar gözetmeden uygulayan ve kurallara uyan bir insan türünü, “toplumsal insan”ı (homo sociologicus) ortaya çıkarmıştır.

Thomas Hobbes, Leviathan’da (1651), toplumsal düzenin varlığını güçlü toplumsal kurumların varlığına bağlamaktadır. Hobbes’un yaklaşımı, birbirini tanımayan kendi çıkarını düşünen insanların geniş ölçekli işbirliğine getirdiği bir

¹ Örneğin, Comte ve Spencer’in toplumbilim kuramlarına daha etkin ve yoğun bir şekilde deneysel verilerle yaklaşan Durkheim, 1897 yılında yaptığı çalışmasında, o dönemde özellikle gelişmiş Protestan toplumlarda son derece yaygın olan intiharı “bencil intihar” ve “özgeci intihar” olarak iki gruba ayırıyordu. Durkheim’e göre intiharın nedeni ileri düzeyde gelişmiş bireyciliktir. Özgeci intihar ise özellikle aşırı derecede toplumsal uyum duygusu olan ilkel insanlar arasında yaygındı. Durkheim, özgeci intiharın temel kaynağını araştırırken erkek intiharlarının yaşlılık ve hastalık durumlarında, kadın intiharlarının kocalarının ölümünde, hizmetkarların ise hizmet ettikleri kişinin ölümünden sonra ortaya çıktığını gözlemişti. <http://science.jrank.org/pages/8249/Altruism-Comte-Sociology.html>

açıklama olduğu için, geleneksel iktisatçılar tarafından büyük ölçüde kabul görüyordu. Ancak düzen sağlayıcı kurumlar ortada yokken de toplumda bir düzenin bulunması, iktisadi insan üzerine dayalı geleneksel kuramların, toplumsal düzeni kurumların varlığına dayandıran açıklamalarını temelsiz bırakıyordu (Bowles S. vd. 2002), (Fischbacher U. 2003a).

Toplumbilimcilerin kullandığı “insanın aşırı toplumculuğu” kavramı geleneksel iktisat kuramının “iktisadi insan” (homo economicus) varsayımıyla tümüyle çelişiyordu. Ayrıca iktisadi insan kavramı deneysel bulgular karşısında da oldukça aşınmıştı (Bowles, S. vd. 2002), (Gintis H. vd. 2007). Kuramdaki bu eksikliğin giderilmesi için Durkheim ve sonraki toplumbilimciler, toplumsallaşmayı bireylerin kişisel çıkarlarını sınırlamaya uygun kuralları ortaya çıkaran “toplumsal değerlerin içselleştirilmesi” kavramıyla açıkladı. Toplumbilimci Parsons’a (1937) göre toplumsal düzeni ortaya çıkaran ve sürdüren şey bireylerin toplumsal değerleri içselleştirmesinin uygarlaştırma gücüydü (Gintis H. vd. 2007).

Davranış bilimciler için “insanın toplumsallaşma özelliği”nin ve “kuralları içselleştirme yeteneği”nin diğer canlılara göre daha güçlü olması, toplumsal kurum ve kuralların ortaya çıkışını ve ayakta kalmasını açıklamaya yeterli değildir. Örneğin, aynı insan grubu ile yapılan deneyler, toplum yararına konulan kurallara uymayanlara karşı cezalandırma seçeneğinin bulunmasıyla bulunmaması durumlarında, bireylerin kurallar karşısındaki davranışlarının farklı olduğunu göstermektedir (Gintis H. vd. 2007).

Son 50-60 yılda toplumsal psikoloji, biyoloji ve gen bilimindeki gelişmeler özgeciliğin canlılar için yaşamsal önemde olduğunu ortaya koymuştur (McAndrew F. T. 2002). Evrimsel biyoloji ve kültürel evrim kuramları “bencil genin” (Dawkins R. 1976) bencil yaşam formlarını ve bencil insanı, bencil insanın da bencillerden oluşan bir topluluğu ortaya çıkardığı varsayımlarının yanlış olduğunu göstermiştir. Bu araştırmalara temel alan kuramlar artık, bencillik ve özgeciliğin genetik bir özellik olmadığı, insan ve diğer yaşam formları için özgeciliğin de bencillik gibi kişisel ve doğal bir özellik olduğu varsayımları üzerine kuruludur (Nowak M. vd. 2012).

Comte’un günlük yaşamdaki gözlemlere göre kullandığı özgecilik kavramı bugün hemen tüm toplum ve doğa bilimlerinin kuramsal çalışmalarında yer almaktadır (Hodgson G. M. 2013). Özgecilik bireysel bir özellik olarak, insanın

toplumsallaşması, toplumdaki kural ve kurumların ortaya çıkışında rol oynayan temel unsurlardan biri olarak kabul edilmektedir (Gintis H vd. 2005 Sh.10). Ekonomik yaşamdaki, piyasa ve firmalardaki bireylerin sadece aklını kullanarak kendi bencil çıkarlarına göre karar veren iktisadi insanlardan oluştuğu varsayımının yanlışlığı artık deneylerle kanıtlanabilmektedir (Thaler H. 2015).

Günümüzde psikoloji, doğa bilimleri ve özellikle evrimsel biyoloji alanındaki gelişmeler insanların sadece hesap yapan makineler olmadığını, kendilerine bir maliyet yüklese de başkalarını ve çevrelerini dikkate alarak davrandığını ve karar verdiğini göstermektedir (Kahneman D. 2011). Piyasa, sivil toplum kuruluşu, şehir, ülke ve evrensel düzeydeki tüm grup davranışları ve gruplar arasındaki ilişkiler, bencillik, özgecilik ikilemi içindeki karma bir toplumsal yapıda (Weerd, H. vd. 2011), (Fischbacher U. vd. 2006), (Reuben E. vd. 2009) evrimleşerek davranış normlarını ve toplumsal kurumları ortaya çıkardığı kabul edilmektedir (Bowles S.vd. 2011, sh.125).

Önümüzdeki dönemde iktisat kuramı, toplumsal psikolojinin ve diğer davranış bilimlerinin deneysel tekniklerini kullanarak, insan davranışlarını inceleme ve ona bağlı karmaşık olaylar için modeller geliştirecek, deneysel iktisatçılar özgeci davranışların ekonomik olaylar, piyasalar, fiyatlar ve maliyetler üzerindeki etkisini daha etkin değerlendirme olanağı bulacaktır (Gintis H. vd. 2005 Sh.4-5).

Tez dört bölümden oluşmaktadır. Birinci bölümde özgeci davranış kuramları ve toplumsal işbirliğine ilişkin kuramlar, toplumlar arası farklılıklara bağlı kültür, kültürel evrim, çok aşamalı grup seçimi ve rekabet üzerinde durulmuştur. İkinci bölümde birinci bölümde verilen karma yapı G. Hardin'in (1968) "ortak mallar trajedisi" ve M. Olson'un (1965) "ortak davranış aklı" kuramı ekseninde işbirliğinin ortaya çıkışı ve işleyişiyle, toplumsal kurallar ve rekabet piyasasındaki fiyat ve ücret konuları ele alınmıştır. Üçüncü bölüm, tezin konusunu oluşturan özgecilik, toplumsal işbirliği ve rekabetin işbirliğine etkisini gösteren deneysel analize ve dördüncü bölüm tez çalışmasıyla varılan sonuçlara ayrılmıştır.

BİRİNCİ BÖLÜM

ÖZGECİLİK VE TOPLUMSAL İŞBİRLİĞİ

Toplumsal işbirliği temelde üç unsurdan etkilenmektedir. Bu unsurlardan birincisi, tezin “özgecilik ve özgecilik kuramları” başlığı altında ele alınan ve içinde yaşadığımız toplumun değişik dereceleriyle bencil ve özgeci bireylerden oluşan karma özellikteki yapısıdır. İkincisi, tezde “davranış kuramları” başlığında toplanan ve bu karma yapı içindeki her biri farklı psikolojik ve nörolojik özellikleri olan bireylerin davranışlarını ortaya çıkaran farklı nedenler ve davranış süreçleridir. Üçüncüsü ise, tezde “kültür ve çok aşamalı seçim” başlığıyla yer verilen, insan davranışlarının tümünü saran ve kapsayan içinde yaşadığımız toplumun kültürü ve onun oluşumunu sağlayan doğal seçim sürecidir (Gardner, A. vd. 2004), (Kurzban R.vd. 2014).

1.1. ÖZGECİLİK VE ÖZGECİLİK KURAMLARI

Özgeci davranış çok genel anlamda, bir kişinin kendi çıkarını gözetmeksizin başkasına yardım etmesi, kendi çıkarını gözetmeksizin kendinden bir şeyler kaybetmeyi göze alarak başkasına “fayda” sağlayacak şekilde davranmasıdır.

Özgecilik özünde başkalarının gönenciyile ilgilenmektir. Aslında benciller de başkalarının gönenciyile ilgilenmektedir. Ancak bencillerin ilgi nedeni kendi çıkarlarına, özgecilerin ilgi nedeni ise başkalarının gönencine ve iyiliğine yöneliktir (Wilson S.D. 2015 Sh.3). Başkalarının gönenciyile ilgilenmek, çoğunlukla zaman, enerji ve maliyet gerektiren risk içeren özgeci bir davranışa neden olmaktadır. Özgecilik, özgeci davranışların ve kişilerin davranış nedenlerini, o davranışın kendisine, başkasına ve topluma olan etkilerini içeren bir kavramdır. Özgeciliği insanın “yardım” gibi, “toplumsal kurallara uymak” gibi başka amaçlı davranışlardan ayıran en önemli unsur, özgecinin davranışına bağlı olarak kendinden bir şey kaybetmesi, kendine bir maliyet yüklemesidir. Bu maliyet, özgeci davranışı “yardım sever” ya da “nazik, görgülü” gibi bireysel davranışlardan ayırmaktadır.

Özgecinin toplumsal yaşamda ortaya çıkan ve “bir başkasının faydasına ama kendi zararına” olan davranışı, koşullara, davranışı ortaya çıkaran nedene ve

davranış sürecine göre değişmektedir. Bu nedenlerle özgecilik kavramı da Kropotkin'in (1902, Sh.9) mutlak özgecilik anlayışıyla², Trivers'in (1971), Alexander'ın (1987) ve Novak'ın (1998) beklentiye dayalı karşılıklı özgecilik yaklaşımları arasındaki yelpaze içinde değişiklik göstermektedir.

Özgecilik kuramları, özgecinin davranışından yararlananlarla doğrudan ya da dolaylı bir ilişkisinin olup olmadığına, özgecinin davranışının sonucunda kendisine hemen ya da daha sonra bir faydanın geri dönüp dönmeyeceğine bağlı olarak geliştirilmiştir (Nowak M. vd. 2012), (West S.A. vd.2007). Özgeci kuramları açıklayan toplumcu psikolojik yaklaşımlar özgeci davranışa bağlı duygusal etkilerin, evrimsel yaklaşımlar ise özgeci davranışın temel işlevlerinin ve kökenlerinin anlaşılmasına yöneliktir (McAndrew F.T. 2002 ve 2003).

1.1.1. Mutlak Özgecilik

İnsan davranışlarını ortaya çıkaran karar verme süreci, beyinde hızlı ve yavaş olarak çalışan iki sistemin etkisiyle işlemektedir. Kendiliğinden (otomatik) hızlı olarak çalışan sistem, içgüdülere dayalı, aklın daha az etkili olduğu, getiri ve maliyet hesabı yapmayan; yavaş çalışan sistem ise hızlı sistemin tersine olabildiğince duygulardan uzak, getiri ve maliyet hesabı yapan aklın etkisi altındadır. Bireyin hangi sistemin etkisiyle davranacağı, hem bireyin toplumsal tercihlerine hem de içinde bulunduğu koşullara göre değişmekte ve beyin de hemen hiçbir zaman mutlak olarak biri ya da diğerrinin etkisine bağlı olarak çalışmamaktadır (Daniel Kahneman, D. 2011).

Mutlak ya da gerçek özgecilik Kropotkin'in "hiç tanımadığı komşusunu yangından kurtaran birinin davranışı" gibi hiçbir karşılık beklemeden, başkalarının yaşamını kurtarıırken kendi yaşamını bilerek tehlikeye atan bir insanın kendiliğinden ortaya çıkan davranışıdır. Mutlak özgeci bir davranış, önceden düşünülerek ve planlanarak değil, büyük ölçüde kendiliğinden, hızlı ve içgüdüsel olarak ortaya çıkmaktadır (Rand D.G. vd. 2014).³

² "Elime bir kova su alıp komşumun alevler içindeki evine koşmamı sağlayan şey -çoğu zaman hiç tanımadığım- komşuma duyduğum sevgi değildir, bu henüz pek bilinmiyor olsa da çok daha yaygın bir duygudur: Dayanışma ve insan sosyalliği içgüdüğü" (Kropotkin P.A. 1902, Sh.9).

³ "Carnegie Hero Fund Commission" mutlak özgecilere madalya vermektedir. Madalya alacak kişinin, olay sırasında orada görevlendirilmemiş olması, kurtarılanla aile bağı olmaması, güvenlik görevlisi çalışması ve durumu kavrayamayacak kadar küçük olmaması gibi koşulların karşılanmasını gerekmektedir. <http://www.carnegiehero.org/nominate/>

Özgeci davranışın, “başkasına yararlı kendisine maliyetli” olma özelliği kadar, özgeci davranışı ortaya çıkaran karar süreci de önemlidir. İnsanlar kendilerine yardım edenlerin katlanacağı maliyeti dikkate alarak, “hesaplayarak, akıllıca” karar verenlere az, maliyeti dikkate almadan karar verenlere daha fazla güvenmektedir. Bu güven özellikle kaytarma olanağı varken bile hiç düşünmeden, içgüdüsel olarak yardım edenlere karşı daha güçlü hissedilen ve işbirliğini arttıran bir unsurdur (Hoffman, M. vd. 2015).

Deneysel çalışmalar da daha çabuk (hızlı ve içgüdüsel) karar verenlerin işbirliğine daha yatkın olduğunu doğrulamaktadır. İnsanlar daha çabuk karar vermeye zorlandıklarında daha toplumcu davranmakta, yaptıkları katkıyı arttırmaktadır. Aynı durumda “acele etmeden yavaş karar vermeye zorlandıklarında ise katkıyı azaltmaktadır. Benzer şekilde “içgüdülerine güvenmeleri” istendiğinde de “düşünerek karar vermeleri” istendiği duruma göre katkıyı arttırmaktadır. Bunun nedeni insanlardaki işbirliğine eğilimli sezgilerin, işbirliğinin günlük yaşamda genellikle faydasının görülmesiyle edinilip evrimsel süreçle geliştirilmiş olmasıdır. Beyindeki hızlı/yavaş mekanizmalar kullanılarak yapılan deneyler, içgüdü'nün kişisel çıkar/toplumsal çıkar arasındaki açmazlarda toplumsal çıkarı desteklediğini ve insanların toplumcu davranışlarını güçlendirdiğini göstermektedir (Rand D. G. vd. 2012).

Duygusal dünyayı etkileyen beynin amigdala, insula ve striatum gibi bölgeleri başkalarının sıkıntıda olduğunu ya da yardıma ya da sevgiye gereksinim duyduğunu anlayabilme özellikleriyle, o durumu hafifletme isteği uyandıran empati duygularını harekete geçirmektedir. Örneğin beyindeki fMRI taramaları amigdalanın değişik miktar ve büyüklükteki hareketliliğiyle, empatik duyarlılık ve hiç bağlantısı olmayanlara yapılan böbrek bağıışı gibi özgeci davranışlar arasında güçlü bir bağlantı bulunduğunu göstermektedir (Abigail A. vd. 2014). Bu süreçler insanlarda olduğu kadar hayvanlarda da benzer şekilde işlemektedir (Hare B. 2015), (Inbal Ben-Ami, 2011).

1960'lara kadar işbirliğinin ortaya çıkışı ve gelişimi, toplum bilimin etkisi altında, zamanla öğrenilebilir ve kurgulanabilir bir kavram olarak ele alınmaktayken, evrim kuramındaki ve biyolojideki gelişmeler, bireyle toplumsal işbirliği arasındaki bağlantıyı sağlayan mutlak özgeci davranışa, kan bağına ve karşılıklılığa bağlı özgecilik kavramlarını eklemiştir.

1.1.2. Kan bağı kuramı

Kan bağı kuramı, özgeci davranışın ortaya çıkışını akrabalık ilişkisiyle açıklamaktadır. Birey kendisiyle aynı genleri taşıyan yakın akrabalarına karşı, anne çocuğuna, kardeşler birbirine karşı, diğer bireylere göre daha özgeci davranmaktadır. Kan bağı ilişkisi azaldıkça özgeci davranış için zarara katlanma isteği ya da özgeci davranışın ortaya çıkma olasılığı da azalmaktadır. Bunun nedeni insanın kendi genlerinin kalıcı olması için yaşamını bile esirgemeyecek yönde psikolojik bir evrim sürecinden geçmiş olmasıdır (Hamilton W.D.1963). Böylece özgeciyle yakın akrabalığı olan biri, onun yaptığı fedakârlıkla hayatta kalarak, grup içinde özgecinin genlerinin varlığını sürdürmekte, yakınları arasındaki işbirliği bağlarını güçlendirerek özgecinin ait olduğu grubun faydasına grubun sağlamlığını arttırmaktadır (Trivers, R. L. 1971).

Hamilton W.D. (1963) kan bağına ilişkin özgeci davranışı ($r * b - c > 0$) kuralıyla açıklamıştır. Buna göre, özgecinin gruptaki genlerinin artması için yapacağı davranışın ortaya çıkması, davranışın ondan yararlanan yakınıyla olan kan bağı ilişkisiyle (r) doğru orantılı olan ilerideki faydasının (b) bugünkü maliyetinden (c) daha büyük olmasına bağlıdır. Hamilton kuramına göre, özgecinin genetik sağlamlıkla ileride elde edeceği faydayla (b) davranışın kendisine o sırada verdiği doğrudan zarar (c) arasındaki ilişki, eğer (> 0) ise doğal seçim tarafından desteklenecek, eğer (< 0) ise desteklenmeyecektir. Yardım alanla yardım sağlayan arasındaki genetik bağlantı katsayısı olan (r) Hamilton'un toplumsal yapı ölçütüdür. Bu katsayı tümüyle yabancılar arasındaki ilişkide sıfır ile, anne baba ve kardeşler arasındaki ilişkideki en yüksek değer olan $1/2$ arasında (yeğenler için $1/4$, kuzenler için $1/8$) değişmektedir. Hamilton kuralına göre birine yardım etmek, yardım edenin içsel sağlamlığını ($r * b - c > 0$) kadar artırır. Bu sayının pozitif olması yardım etme davranışını sağlayan aynı özgeci genlerin topluluktaki sıklığını arttıracak anlamına gelmektedir. Eğer negatif ise özgeci davranış ortaya çıkmaz. (Bowles S. vd. 2011 Sh.48).

Hamilton kuramının fayda ve maliyetler dışında getirdiği yenilik, bir genin başka bir bedende bulunma olasılığı olan (r) dir. Hamilton'a göre insan bilerek ya da bilmeyerek evrimsel olarak bu formüle göre davranarak içsel dayanıklılık sağlayarak genlerini bir sonraki nesillere iletme olasılığını arttırmaktadır (Robert K. vd. 2014).

İnsana yakın primatlarda da aynı eğilim vardır. Ancak insanların daha özgeci olmasının nedeni, yeterince olgunlaşmadan dünyaya gelen insanın yakınlarının yaşaması ve gelişebilmesi için diğer primatlara göre daha fazla bakıma ve daha fazla emeğe gereksinimi olmasının getirdiği evrimsel süreçten kaynaklanmaktadır (Robert K. vd. 2014).

İnsanların kendilerine daha yakın kanbağı olan akrabalarına karşı uzak olanlara göre, “kendinden” olanlara karşı “yabancılar” göre daha özgeci davrandığını gösteren çok sayıdaki antropolojik araştırma kadar, akrabalık ilişkisi olmasa da aralarında gelişmiş duygusal bağın bulunduğu arkadaşlarına karşı da diğerlerinden daha özgeci davrandığını gösteren çok sayıda psikolojik araştırma bulunmaktadır (Robert K. vd. 2014), (Eugene B.1994)⁴. Örneğin yapılan araştırmalar dört olumlu duygunun (aşk, umut, gurur, merhamet) toplumcu davranışları desteklediğini göstermektedir. Ancak bu duygular içinde sadece çoğalma güdüsüne bağlı olarak hissedilen “anlık bir duygu ve bir durum olarak” aşk, kan bağı ilişkisi olmayanlara ve onlarla bağlantılı olan uluslararası örgütlere karşı toplumcu bir davranış ortaya çıkarmakta ve toplumsal bağlantıyı diğer olumlu duygularda görülmeven ölçüde genişletmektedir (Lisa A. vd. 2015).

İnsan ilişkilerinin en temel biçimi olan yakın aile üyelerine yardım genellikle özgecidir. Ancak insan işbirliğinin en önemli özelliklerinden biri yakınlarının dışına da uzanması ve yakın akraba temeline dayalı özgeciliğin ötesine geçmesidir. Bir davranışın özgeci olarak nitelenebilmesi için, yardım edenin davranışına bağlı olarak kendinden bir şey kaybetmesi, diğer tarafın da o davranıştan fayda sağlaması gerekir. Gene dayalı özgecilik için verilen örneklerin çoğu bu nedenle özgeci olmayabilir. Çünkü, sağlamlık için yakın akrabalarından birine yapılan yardımın maliyeti, o grupta genlerin bulunma sıklığını arttırarak ileride doğrudan kendi sağlamlığını arttırmaya yönelik bir davranış da olabilir ki bu durumda ($r * b - c > 0$) maliyet (c) negatif olacağı için davranış da özgeci sayılamaz. Böyle bir durum daha çok özellikle çocuklar ve torunlar için (ileriye doğru, gelecek beklentisi) doğrudur. Ancak aynı genetik yakınlıktaki kardeşler ve anne babalar için daha zayıf bir olasılıktır. Bu nedenlerle kan bağı özgeciliği, hem yakın aile ilişkilerini hem de ailenin

⁴ İnsanlar ölümle yaşam arasında kaldıklarında yakın akrabalarını uzak olanlara, genç olanı yaşlı olana, sağlıklı olanı hasta olana, menopoz öncesi kadını sonrası kadına tercih ederken, günlük yaşamda ise bunun tersine, kan bağına fazla önemsemeden, orta yaşlılar yerine çok genç ve yaşlıları, güçlü yerine zayıfı, zengin yerine fakiri önceleyerek karar vermektedir (Eugene B.1994).

ötesinde birbirini tanımayan insanlar arasındaki ilişkileri açıklamakta yetersiz kalmaktadır (Bowles S. 2011, Sh.49-50).

1.1.3. Karşılıklı özgecilik

Karşılıklı özgecilik, kan bağı seçimi kuramıyla açıklanamayan ve günlük yaşamda sıklıkla rastlanan, insanların yakınlarına olduğu kadar hiç tanımadıklarına karşı da gösterdiği yardım davranışlarını açıklamaktadır. Karşılıklı özgecilik kuramı Robert Trivers (1971) tarafından ortaya atılmış, evrim kuramıyla da geliştirilmiştir (Axelrod R. 1984). “Ben onun için bugün bir fedakarlığa (maliyete) katlanıyorum çünkü, karşılığında bir gün onun da benim için bir fedakarlığa katlanacağına inanıyorum” karşılıklılığı içinde ortaya çıkan bir özgeciliştir. Mutlak özgeci birey koşulsuz olarak iyi davranır, iyi davranması karşısındakinin davranışına bağlı değildir. Buna karşılık karşılıklı özgeci davranış, diğer bireyin bir önceki davranışına bağlı olarak değişmektedir. Davranışın “özgeci” olmasının nedeni, ileride bir karşılıklı fayda beklentisine rağmen davranışın yapıldığı sırada bir fedakarlığı içermesidir (Novak M. A. vd. 2012, Sh.22).

Her insanda aynı anda bir arada bulunan özgeci ve bencil eğilimler, içinde yaşanılan topluma ve çevreye uygun bir denge içinde evrimleşen değişkenlere bağlı olarak, karşılıklılık, arkadaşlık, beğeni, ahlaki nedenlerin getirdiği saldırganlık, minnettarlık, sempati, güven, güvenilirlik, suçluluk duygusu, sadakatsizlik ya da ikiye yüzlülük gibi belli başlı psikolojik unsurların etkisiyle ortaya çıkarmaktadır (Axelrod R. v.d 1981).

Karşılıklı özgeci davranışların nedeni, insanın grup içindeki yaşam koşullarının, bir insanın uzun dönemde yalnız başına elde edeceğinden daha fazla getiri elde etmesini sağlayan bir işbirliğini desteklemesidir. Evrim, insanın kısa dönemde tek seferlik ilişkilerde faydayı ençoklaştırmasından daha çok, yaşam boyunca getirisini ençoklaştıracak şekilde davranmasını desteklemektedir (Thomas R, 2002).

Beynin sinirsel yapısı, bireyin toplum içinde yaşamasını yönlendirecek şekilde evrimleşmiştir. Beyin, bireyin toplumsal bir bağının kopmasıyla yaşadığı kırılgınlığın acısıyla, vücudundaki bir kemiğin kırılmasının verdiği fiziksel acıyı aynı bölgelerinde hissetmektedir. Bu acı devresi insana bir daha “öyle” davranmamayı, bir daha ona toplumdan dışlanmasına neden olacak bir davranışta bulunmamayı, o

kadar yüksek bir yerden atlamamayı, ya da sıcak bir sobaya dokunmamayı öğretmesi gibi eğitici bir işlev görmektedir (Naomi I. E. 2012).

Toplumsal işbirliğinin ortaya çıkışı ve gelişimi için bireylerin birbirlerine karşı davranış yöntemi (davranış stratejisi) değişik ortamlara uygun, sağlam, dışarıdan gelen istilalara karşı dayanıklı ve işbirliğine karşı en olumsuz şartların bulunduğu ortamda bile hayat bulabilme koşullarını sağlayabilmelidir. Başlangıçta gen ve kan bağına bağlı olarak gelişen işbirliği, karşılıklılık ilişkisiyle daha da güçlenerek sürmektedir (Trivers, R.1971). İktisadi yaşam, kendileriyle kan bağı olmayan ve hatta hiç karşılaşmadığı insanlarla yapılan çok sayıda “kesinleştirilmemiş, ucu açık” sözleşmelerle işlemektedir. Bu tür sözleşmelere uyulmaması, uymayan tarafa kısa dönemli bir çıkar sağlasa da uzun dönemde kendisine zarar vereceği düşünüldüğü sürece sözleşmeye uyulmaktadır.

Oyun kuramcılarının karşılıklı ilişkilerin sayısı yeterince yüksek olduğunda, sadece kendi çıkarlarıyla ilgilenen akılcı ve bencil iktisadi insanın kısa dönemde kendi faydasına olan davranışının uzun dönemde daha maliyetli olacağını göstermiştir (Axelrod R. vd.1981). Karşılıklılık içindeki işbirliğinin sağlamlığı ve dayanıklılığı hem toplum karşıtı davranışta bulunan birinin yaptığına yanına kalmamasıyla (cezalandırma), hem de iki bireyin birbiriyle yeniden karşılaşma olasılığının yüksekliğine bağlıdır. Trivers, Hamilton kuramındaki genlerin grup içinde bulunma olasılığını (r), kan bağı olmayan insanların birbiriyle yeniden karşılaşma olasılığı olarak genişletmiş ve bir hareketin ortaya çıkmasını bireylerin yeniden birbiriyle karşılaşma olasılığının yeterince yüksek olmasına bağlamıştır (Gintis H. v.d. 2005 Sh.7). Bu nedenle, bugün yaptığımız bir davranış ya da aldığımız stratejik bir karar, sadece bugünkü koşulların değil, yeniden karşılaşma olasılığına bağlı olarak gelecekte doğuracağı sonuçların da etkisi altındadır. Bir başka deyişle bugünkü kararlar “geleceğin gölgesi” altında alınmaktadır (Axelrod R. 1984, Sh.12).

Ancak gelecek iki nedenle bugünden daha az önem taşımaktadır. Öncelikle bireyler gelecekteki getiriyi bugün için olduğundan daha az değerli bulma eğilimindedirler. İkinci olarak bireylerin iş değiştirme, taşınma, iflas, ölüm vs. gibi bir nedenle her zaman için bir daha hiç karşılaşmama olasılığı vardır. Bu nedenlerle gelecekteki hareketin getirisi bugüne göre daha düşük değerlendirilmektedir. İkili ilişkilerin sürmesi, şimdiki stratejik kararın gelecekteki getirinin yeterince önemli ağırlıkta olma olasılığına bağlıdır (Axelrod R. 1984, Sh. 126). Çok sayıda değişik

dalda bilim adamlarının katıldığı turnuvalarda uygulanan “geleceğin gölgesi”ni gözeten (tit-for-tat, dişe diş), “karşındakine iyi davran, o sana yanlış davranmadıkça da iyi davranmaya devam et” karşılıklılık stratejisinin işbirliğini sağlayan ve evrime izin veren en iyi strateji olduğu bulunmuştur (Axelrod R. 1984, Sh. 27, 2.Bölüm).

1.1.4. Rekabetçi özgecilik ve maliyetli işaret kuramı

Rekabetçi özgecilik (Roberts G.1998), bireylerin kendilerini gözleyenlere “daha” özgeci olduklarını göstermek için birbiriyle yaptığı rekabettir. Rekabetçi özgecilik bir bakıma “gerçeğin” ortaya konulması, açıklanması, ilan edilmesi sırasında bireylerin kendilerine ait bilgileri bir maliyet yüklenerek gösterdikleri davranışlardır. Biolog A. Zahavi’nin tavuskuşları gözlemlerinden türettiği, kendisinin “handikap prensibi” dediği kuram (Zahavi A. 2003), “maliyetli işaret” kuramı olarak da (costly signaling theory) adlandırılmaktadır (Gintis H. vd. 2001)

Rekabetçi özgecilik ya da maliyetli işaret davranışı için,

- Davranışın güç, risk alma, hüner, akıl, sağlık ve liderlik gibi yetenekleri açık ve içtenlikle belirtmesi ve başkalarınca gözlemlenebilmesi,
- Davrananın kendi maddi kaynaklarına, enerjisine ya da belirli bir alandaki ün ya da servetinde görünür bir zamanda karşılık bulmayacak maliyeti içermesi,
- Davranışın kamu yararı için yapıldığının herkesin duyup, bileceği etkinlikte ve güvenilirlikte bir birdirim olması
- Davranışın izleyenlere olduğu kadar işaret verenlere de bir faydasının bulunması

koşullarını karşılaması gerekir (Eric A. S vd, 2000), (McAndrew F.T. 2002), (Charlie L. H. Vd. 2001).

Bu işaretli davranış, hem işaret verene hem de o davranışı izleyene ve onunla ilgilenene fayda sağlamaktadır. Davranışın işaret verene faydası, ileride bir eş, bir iş otağı olarak diğer rakiplerine göre seçilme önceliği elde etme olasılığını arttırması, gözlemciye faydası ise ona gerekli bilgiyi sağlamasındadır (McAndrew F. T vd. 2012).

Özgecinin kendi statüsünü güçlendirmeye yarayan kaynaklarını dikkat çekecek şekilde ortaya dökerken onu izleyerek ona itibar sağlayanların özgecinin davranışından yararlanmak ya da özgeciliği özendirmek gibi amaçları olmayabilir.

Hatta gerçekte sonuçlardan hiç yararlanmayacak olmaları da olasıdır. Ancak onu izleyenlerin ve özgeciliğini kabul edenlerin her ikisi de, onun özgeci hareketiyle sergilediği bilgiyi kararlarında kullanarak ondan doğrudan yararlanan, onun hem işbirlikçisi hem de rakipleri durumundadır (Zahavi A. 2003).

Günlük yaşamın birçok alanında gelecekte kiminle işbirliği yapılacağına karar vermek için sınırlı sayıda bireyin ulaşabileceği durumlar için yapılan yarışlara, şirketlerde ve kamu ya da sivil toplum kuruluşlarında sıklıkla rastlanmaktadır. Bazen kısa bazen de uzun dönemde sürüp giden bir yarış sonunda, o kurumun kamusal kaynaklarının kullanımına ulaşabilmek için bir konuma seçilmek isteyen biri, oldukça fazla zaman, enerji ve para gerektiren bir dizi eylemlerle kendisinin ne kadar özgeci olduğunun işaretlerini verdiği hemen her zaman rastlanabilir. Özgeci bir davranışla elde edilen ün, gelecekteki işbirliği ilişkisi içinde bireye daha fazla yer edinme olanağı sağlamaktadır (Pat B. vd. 2006). Bu süreç içinde özgeci “maliyetli işaret” veren davranışlarla onu seçecek gözlemcilerle gerekli bilgiyi vermektedir. Özgecilik bu haliyle bir yandan gözlemcilerin kendileri için en uygun ortağı seçmelerine olanak verirken, özgecilerin de gelecekteki ortağına kimin daha “iyi” olduğunu göstermek için birbiriyle, kendi aralarında, rekabet etmesine neden olmaktadır (Roberts G. 1998), (Pat B. vd. 2006), (Milinski M. vd. 2002).

Maliyetli işaret yaklaşımı ortak davranış ve cömertliğin birlikte görüldüğü insan gruplarında görülen birçok davranışı açıklayabilmektedir. Her şeyden önce eğer biri, bir şey için sıradan bir insanın bencil çıkarlarıyla çelişecek kadar fazla enerji, para ya da zaman harcıyorsa kaynaklarının da oldukça geniş olması gerekir. Bu kaynakları harcarken çevresindekilerin kendini özgecinin bencil olmayan davranış geçmişi nedeniyle, ona borçlu hissetmesi ve onun gelecekteki zor zamanlarının bir sigortası gibi işlev görmektedir. Örneğin, bu konuda yapılan bir antropolojik çalışmada Paraguay’daki Ache yerlileri arasında yiyeceğini başkalarıyla cömertçe paylaştığı bilinen kabile üyelerinin, zor zamanlarında diğerlerinden daha fazla yardım gördüğü bulunmuştur (McAndrew F. T. 2002).

“Özgeci rekabet”, “özgeci” olmaktan çok koşullu işbirliğine yönelik özünde bencil bir davranıştır. “Özgecinin davranışlarıyla yeteneğini sergilediği ve ün kazanma gayretinde” olduğu düşüncesi, ondan yararlananların özgeciye karşı öfke duymasına ve onunla grubun çıkarlarına ters düşecek derecede rekabet etmesine neden olmaktadır (Zahavi A. 2003). Özgeci rekabet, bireylerin özgeci davranışının

aslında ödüle yönelik olduğunu karşılıklı özgeciliğinden daha iyi açıklamakla birlikte, intihar bombacılığı ve organ bağıışı gibi davranışları açıklamakta yetersiz kalmaktadır (McAndrew F. T. 2002). Özgeci rekabetin etkisi özgeci davranışların gözlemlenebilirliğine bağlıdır. Gözlemlenemeyen özgeci davranışların toplumsal işbirliğine etkisini göz ardı etmektedir. Kuramdaki bu boşluk özgecilere karşı bir seçim ortamı oluşturmaz, grup içi rekabetçi seçimin en aza indiği kültürel grup seçimi kuramıyla giderilmektedir (Fischbacher U. Vd. 2003a).

1.1.5. Dolaylı karşılıklılık kuramı⁵

İnsan davranışları tanıdıklarıyla olan doğrudan karşılıklı ilişkilerden olduğu kadar, üçüncü kişilerin kendi aralarındaki ilişkilerinden de etkilenmektedir. Dolaylı ilişkiler için bireyler arasındaki bağ, “ün” ve “toplumsal statü” üzerinden kurulmaktadır. Bireyler birbirlerini sürekli olarak toplum içinde ne ölçüde işbirliği yaptığını gözleyip değerlendirmekte, bu değerlendirme de onlara başkalarının kendileriyle ne ölçüde işbirliği yapacaklarına ilişkin bir başvuru noktası oluşturmaktadır. Dolaylı karşılıklılık toplumsal işbirliğini arttıran ahlak kurallarının oluşumu ve korunmasını sağlayan toplumsal bir davranıştır (Alexander, R. D. 1987), (Nowak M. A. vd. 1998).

Dolaylı karşılıklılık kuramı, karşılıklı özgeciliğin ve kan bağı ilişkisine bağlı davranışların birbirini hiç tanımayan ya da doğrudan ilişkisi olmayan bireylerin bulunduğu geniş toplulukları bir arada tutan kuralların varlığını ve çıkar çatışmasıyla ahlak kuralları arasındaki ilişkiyi açıklamak amacıyla Richard Alexander (1987) tarafından geliştirilmiştir. Alexander’a göre, insanlar arasındaki dolaylı karşılıklılık davranışları evrim kuramına uygun ahlaki değerler sistemini kendiliğinden ortaya çıkarmaktadır (Alexander, R. D.1987 Sh.93- 95).

Dolaylı karşılıklılığın işleyebilmesi, bireylerin başkalarıyla olan ilişkilerine bağlı olarak edindikleri toplum içindeki ünlerinin, statülerinin başkaları tarafından bilinmesine bağlıdır (Olof L. vd. 2001), (Milinski M. vd. 2002), (Ingrid S. vd. 2001). Statü bireyin ayrıcalıklarını ya da kamusal kaynaklara ne ölçüde ulaşacağını belirleyen, onun geçmişteki ilişkilerine bağlantılı olarak, onun hakkında başkalarının yaptığı bir değerlendirmedir (Alexander R. D. 1987 Sh.95). Bu nedenle bireylerin

⁵ “Doğrudan karşılıklılık için bir yüz, dolaylı karşılıklılık için ün gerekir” Biyolog David Haig’ten aktaran M. Novak vd. 2012, **Super Cooperators...** Sh. 67.

ünü sadece içinde bulunduğu grupta değil, diğer başka gruplarda da etkili olmaktadır (Angelo R. vd. 2017).

Gözlemlenebilirlik üne olan ilginin arkasındaki itici güçtür. Yapılan katkının gözlenmesi kamu malları deneyindeki toplumsal katkıyı üç kat arttırmaktadır (Erez Y. vd. 2013). Ün yardımıyla oluşan dolaylı karşılıklılığın sağladığı işbirliği sonucu elde edilen toplam toplumsal katkı, doğrudan karşılıklı kamu malları deneyleriyle elde edilen toplumsal işbirliğinin getirisinden daha yüksektir (Milinski M. vd. 2002).

Dolaylı karşılıklılık sistemi ve dolayısıyla ahlak sistemleri ün ve statü etrafında yapılanmıştır. İnsanların dünyada, ülkede, piyasa, siyasi yaşam, parti, dernek, oda, sendika vs. gibi kuruluşlarda ve kurumlardaki ya da sokaktaki bireylere karşı davranışları toplumsal davranış kalıplarını ve yapılarını etkilemekte, kendisi de her zaman bir başkasının yaptığı değerlendirmenin etkisiyle davranmaktadır (Nowak M. A. vd. 2012, Sh.51-67), (Ingrid S. vd. 2001).

D. Kahneman'ın 1986 yılında yaptığı ilk deneysel çalışma ilk dolaylı karşılıklılık deneyi kabul edilmektedir. Deney, bireylerin daha önce başkasına adil olmayan (kendisine 10 + arkadaşına 2) bölüşüm teklif etmiş birine, daha yüksek getirisi olan (6+6) ve adil bir bölüşüm teklif etmek yerine, daha önce başkasına adil bölüşüm teklif etmiş birine, getirisi daha düşük (5+5) bir bölüşüm teklif etme eğiliminde olduğunu göstermiştir (Thaler R. H. 2015, Sh.141-142),

Dolaylı karşılıklılık yoluyla bireyin önceden sağladığı ün ve statüsüne bağlı olarak elde edeceği fayda kendisine üç şekilde geri dönebilir: Birinci olarak, onun doğrudan karşılıklılık ilişkilerini gözleyenler, onunla karşılıklı çıkar ilişkisi içinde olabilirler. İkinci olarak, bir grubun tamamının ya da bir parçasının üyesi olduğu için kendisinin ya da akrabalarının durumunu iyileştirecek olan, para ya da madalya gibi değerlerle ödüllendirilirler. Üçüncü olarak kendi torunlarının ya da akrabalarının başarılı olmasına bir katkı sağladığı için, sadece o grubun başarısı nedeniyle ödüllendirilebilirler (Alexander R. D. 1987, Sh.94).

Demokratik ve toplumsal kurumları gelişmiş ve yapılandırılmış toplumlarda, dolaylı karşılıklılık ilişkisindeki ikili bağların gücü işbirliğinin gelişmesinde önemli bir işlev görmektedir. Birbiriyle doğrudan ilişkisi olmayan ağlarla birbirine bağlı insanlar arasındaki işbirliğinin gelişimi, Hamilton'un ($r * b - c > 0$) kuramındaki akrabalık derecesi ya da Trivers'in yeniden karşılaşma olasılığı (r) yerine, o ağ içindeki

bireyin toplumsal bağlarının sayısının ortalaması (k) kullanılarak açıklanmaktadır ($k * b - c > 0$). Bireylerin toplumsal bağlarının sayısı arttıkça bir yandan dolaylı karşılıklılığın ön koşulu olan ün ve statüye ilişkin stratejik karmaşıklık azalırken, diğer yandan da toplumsal akışkanlığın artmasıyla, dolaylı karşılıklılıkla sağlanan toplumsal işbirliğinin evrimi kolaylaşmaktadır (Hisashi O. vd. 2006), (Benjamin A. vd. 2017).

Dolaylı karşılıklılık kuramı da maliyeli işaret kuramı gibi, toplumsal işbirliğinin üne bağlı olarak nasıl sağlandığını açıklayan bir kuramdır. Ancak birbiriyle ilişkisi olmayan bireylerin ün ve başka tür bir kazancın olmadığı, bir daha tekrarlanmayacak ilişkilerinin olduğu bir grupta işbirliğini nasıl sağladığını açıklamamaktadır (Gächter S. 2001). Dışarıdan alınan göçlerle grup içindeki şöhretin etkisinin hızla azaldığı ya da bireyin geçmişine ait bilginin doğru iletilmediği durumlarda ikili ilişkilerin yanında çok yönlü ilişkilerin bulunduğu daha geniş gruplardaki toplumsal işbirliğini ve sürekli olarak geleceğe ilişkin hesap yaptığı varsayılan bireylerin güçlü karşılıklılık davranışını açıklamakta yetersiz kalmaktadır (Fischbacher U. Vd. 2003a).

1.1.6. Güçlü karşılıklılık

Karşılıklılık modellerindeki davranış kalıpları bencil olmayan tercihlerle elde edilmektedir. Ancak dolaylı karşılıklılıkla ilgili araştırmalar akla ve faydaya bağlı karar verenlerin, vermeyenlerden; karşılıklılık gözetenlerin karşılıklılığı akla ve faydaya bağlamayanlardan daha iyi sonuç aldığını göstermektedir. Bu tür bulgular dolaylı karşılıklılığın evrimsel olarak sağlamlığına ilişkin görüşleri gölgelemektedir (Dirk E. 2008). Giderek karmaşılaşan günümüz toplumu, daha büyük ve karmaşık, piyasaları, ticari ve sosyal ağları, kamusal alanları, ulusal ve evrensel kurumları, kuruluşları ortaya çıkarmaktadır. Daha çok küçük gruplar için yeterli olan insanlar arasındaki yakınlık derecesi ve karşılıklı özgecilik de bu tür toplumsal oluşumları açıklamakta yetersiz kalmaktadır.

Robert Trivers'in (1971) karşılıklı özgecilik ve Robert Axelrod'un (1984) diş diş stratejisi ya da üne bağlı dolaylı karşılıklılıkla sağlanan toplumsal işbirliğinin sürmesi, bireyler arasındaki ilişkilerin sürekliliğini (r) gerektirmektedir ($r * b - c > 0$). Oysa toplumsal ilişkiler, yanlış bir davranışıyla ünü olumsuz etkilenen bireyi toplum dışına atabilir ya da salgın hastalık, savaş ve ekonomik krizlerle ilişkiler durabilir ya da gelecekte ilişkilerin yeniden devam edeceğine ilişkin beklentiyi (r) ortadan

kaldırarak sıfıra indirebilir. Bu durumda toplumsal işbirliği ortadan kalkması gerekirken, gene de varlığını sürdürmektedir.

“Güçlü karşılıklılık” işbirliğine ilişkin tüm bu soruları yanıtlayacak şekilde geliştirilmiş bir kuramdır (Fehr E. vd. 2002), (Gintis H. 2000), (Bowles S. vd. Sh.61).

Güçlü karşılıklılık işbirliği yaptırmaya, kurallara uygun davranırmayı özendirmeye yönelik özgeci ödüllendirmeye, kuralları çiğneyenlere yaptırım uygulamaya yönelik özgeci cezalandırmanın bir bileşimidir. Özgeciler bu davranışlarından herhangi bir ekonomik fayda sağlamadan cezalandırma ya da ödüllendirmenin maliyetini kendileri üstlenirken içinde bulundukları grup da o davranışa bağlı olarak doğrudan fayda sağlamaktadır. Bu nedenle güçlü karşılıklılık davranışı özgeci bir davranıştır (Fischbacher U. vd. 2003a), (Gintis H. 2000).

Davranışının özgeciye yüklediği en büyük maliyet, kural dışılığı görmezden gelerek, toplumla uyumlu (konformist) davranıp işbirliği içinde kendi faydasında bir artış sağlayacakken, bundan vazgeçerek yüklendiği maliyettir. Onu toplumla işbirliği yapmayarak, bu maliyeti yüklenmeye yönlendiren güdüleri, geleneksel biyolojinin tanımına göre, özgeci davranışının önemli bir nedeni ve özgeci bir toplumsal tercihtir (Bowles S. vd. 2011 sh.20). Bir gruptaki “koşullu işbirliği”, ancak aynı zamanda toplumsal değerleri de içselleştirmiş olan güçlü karşılık gösteren özgecilerin cezalandırma davranışıyla sağlanabilmektedir (Fehr E. vd. 2007), (Fehr E. vd. 2003), (Gintis H. vd. 2002).

Güçlü karşılıklılık tekrar edilmeyen ve herkese açık durumlarda bile, hesaplanmış bir faydaya değil diğer kişinin davranışının iyi olarak algılanmasına bağlı olarak ortaya çıkan bir davranıştır. Kendi çıkarına göre davranan bireylerden farklı olarak, kendilerine bir ceza getirse bile toplumun sağlamlığını arttıracak yönde işbirliği yapılmasıdır (Bowles S.vd. 2011, Sh.61). Güçlü karşılıklılık gösteren bireyin kısa ya da uzun dönemde doğrudan kendisiyle ilgili bir beklentisi olmadan bir bedel ödemesi, herhangi bir bedelin ödenmediği ahlak ve kişisel karşılıklılık gibi diğer davranışlardan farklı olması, onu diğer karşılıklılıklardan ayırarak “güçlü” yapmaktadır (Gintis H. 2008), (Fehr E. vd. 2003), (West S.A. vd. 2007).

Güçlü karşılıklılık gösteren birey, kendisine iyi davranana iyi, kötü davranana kötü davranır. Bir hareketin iyi ya da kötü olup olmadığı o davranışı ortaya çıkaran niyetin ve sonuçlarının dürüstlüğüne ya da yanlışlığına bağlıdır. Niyetin

dürüstlüğünü, davranışın ortaya çıkardığı getirinin en iyi dağıtım demeti içindeki en adil dağılım belirlemektedir (Fishbacher U. vd. 2001). Birey dikkate aldığı kişinin getirisi üzerine kendisinin yaptığı olumlu ya da olumsuz değerlendirmeyi, sanki o kişinin hareketlerine bağlıymış gibi değerlendirerek, diğer tarafın davranışlarını dostça algılıyorsa onun “getirisini” olumlu, düşmanca algılıyorsa olumsuz değerlendirerek davranmaktadır (Gintis H. vd. 2005 sh.151).

Güçlü karşılıklılığın temelinde dürüstlük ve eşitsizlikten kaçınma duyguları bulunmaktadır. Eşitsizlikten kaçınan birey, eşitsizlik yaratacak davranıştan kaçınmaya, eşit sonuçlar doğuracak davranışlarda bulunmaya özen gösterir. Karşılıklılık ilişkisi içinde dürüstlük ve eşitsizlikten kaçınmanın benzerliği her ikisinin de dürüstlük ve eşitliğin getirilerine bağlı olmasındadır. Eşitsizlikten kaçınan birey maddi kaynakların eşit olarak dağıtılmasını amaçladığı için diğer insanlara karşı özgeci davranmaktadır. Örneğin, belirli bir seviyenin altında olan bir başkasının gelirini yükseltmek için davranacağı gibi, belirli bir seviyenin üstünde geliri olanlara karşı kin ve öfke duyarak getirilerini düşürmeyi de amaçlayabilir. Bu güçlü karşılıklılık davranışı öfkenin evrimsel bir hatasından değil, göreceli getiriyi dikkate alan evrimsel gelişimin olağan bir sonucu olarak ortaya çıkmaktadır (Thomas R. 2002).

Emek verimliliğinin düşük olduğu ilkel toplumlarda bireylerin savaş, avlanma gibi toplumsal işbirliğine katılımları oldukça önemlidir. Bunun nedeni başka girdilere göre emeğin ölçeğe göre getirisinin yüksek olmasıdır. İnsanlık tarihinde tarım toplumu 10 bin yıl önce, modern toplum ise son 300 yılda ortaya çıkmıştır. Oysa insan beynindeki nöronların oluşumu milyonlarca yıllık bir süreçte oluşmuş ve son 300 yılda da çok az değişiklik göstermiştir. Bu nedenle, günümüzde dürüstlük ve kurallara uymayanları cezalandırmaya yönelik davranış eğilimleri, esas olarak insan beyninin çok önceden doğal seçim sürecinde edindiği işbirliğini destekleyen yapısından kaynaklanmaktadır (Hang Ye, vd. 2016).

İnsan davranışlarının sadece faydaya göre değil, dürüstlük ve eşitlik gibi duygulara bağlı olarak ortaya çıktığı fMRI araştırmalarıyla da doğrulanmaktadır. Beyindeki sinirsel ağ yapısı insanın toplumsal işbirliği yapmaktan haz aldığını göstermektedir. Dürüst yapılan teklifler, beyinin ödüle bağlı mutluluk veren bölgelerinde⁶ paradan daha çok hareketlilik yaratmakta, işbirliği yapanlara karşı aynı

⁶ Nucleus accumbens, the caudate nucleus, ventromedial frontal/orbitofrontal cortex, androstral anterior cingulate cortex

bölgeler daha fazla hareketlenmektedir (Golnaz T. vd. 2007). Karşılıklı özgeciliği toplumsal biyoloji yönüyle sorgulayan mahkumlar açmazı oyunu sırasında yapılan fMRI taraması da benzer şekilde beynin ödüllendirmeye tepki veren bölgesinin karşılıklı işbirliğinin gelişimine çok güçlü tepki verdiğini göstermiştir (James K. vd. 2002).

Evrimsel biyolojide (Trivers 1971), siyaset ve iktisatta (Axelrod R, Hamilton W. D. 1981) kullanılan karşılıklı özgecilik modelleri, birikimli sürekli karşılıklılık ilişkisine dayandığı için, güçlü karşılıklılıkla temelden farklılık göstermektedir. Çünkü karşılıklı özgeci sadece gelecekteki işbirliğinden bir yarar bekliyorsa işbirliği yapmaktadır. Bu nedenle, karşılıklı özgeci tek seferlik ilişkilerde sadece getirisi maliyetin üzerinde olduğu durumda özgeci bir davranış gösterir. Oysa güçlü karşılıklılık gösteren bireyin davranışları, ilişkinin tek seferlik ya da sürekli olmasından bağımsız olarak, bir fayda beklentisi gözetmeksizin, sadece dürüstlük ve eşitlik güdüsüne bağlı olarak ortaya çıkmaktadır (Bowles S. 2005, Sh.8).

Ancak eşitsizlikten kaçınan ve karşılıklı dürüst davranan bireyler her durumda dürüst olmayan sonuçlara direnen ve dürüst olmayan davranışları cezalandıran melekler de değildir. Tersine ekonomik çıkarlarına ek olarak, eşitliği ya da karşılıklılığı sağlamanın maliyetini göz önünde tutarak, eşitliğin ve karşılıklı dürüstlüğün maliyeti arttıkça özgeci davranışlardan da kaçınırlar (Dirk E. vd. 2008).

Bir toplumda savaş, ekonomik kriz, sektördeki olumsuz gelişmeler, firmaların el değiştirmesi gibi nedenlerle oluşan olumsuz koşullarda, güçlü karşılıklılık dışında davranan diğer özgecilerin toplumsal işbirliğini sağlaması son derece zordur. Çünkü kriz nedeniyle gruptaki ilişkiler duracağı için toplumcu davranışa en çok gereksinim duyulan bir zamanda, gelecek beklentisine bağlı olan karşılıklılık ve dolaylı özgeci davranışlar ortadan kalkacak, grupta kişisel çıkara dayalı toplum karşıtı davranışlar egemen olacak ve toplumsal işbirliği dağılacaktır (Bowles S.vd. 2011, Sh.61).

Güçlü ve dolaylı karşılıklılık için, ABD ve Avrupa ülkelerinde “sosyal devlet” gereği yapılan aile yardımı, çocuk yardımı, gıda yardımı gibi düzenlemelere karşı gösterilen güçlü kamuoyu baskısı (% 60-70 arası) iyi bir örnek oluşturmaktadır. Araştırmalar (1995, 1996) kamuoyu baskısının, insanların bu tür yardımların hedeflerine ulaşmadığını, kötüye kullanıldığını (%70) ve yardım alanları yanlış yaşam tarzına ve değerlere yönlendirdiğini düşüncülerinden kaynaklandığını (% 64)

göstermiştir. Buna karşılık gereksinimi olanlara yapılan doğrudan gıda, sağlık, barınma ve diğer temel gereksinimlerin karşılanması destek bulmuştur.

Bu iki davranış arasındaki farklılığın nedeni insanların güçlü karşılıklılık göstererek, sosyal yardımların hedeflenen amaca ulaşmadığına inandığı zaman yardımlara karşı durarak cezalandırmayla, hedefe ulaştığını düşündüğünde ise ihtiyaç duyanlara karşı ödüllendirmeye karşılık verdiğini göstermektedir (Gintis, H. vd. 2008).

1.2. DAVRANIŞ KURAMLARI

İnsan davranışları, her insanın kendine özgü “toplumsal tercihleri”nin ve psikolojik yapısının etkisiyle ortaya çıkmaktadır. Davranış kuramları, toplumdaki karma yapının bencil ve özgeci ayırımıyla birlikte, bireylerin psikolojik özelliklerini ve davranışlarının altındaki değerleri açıklayarak, bireysel davranışların birikimli etkisiyle ortaya çıkan karmaşık yapının anlaşılmasını kolaylaştırmaktadır.

Bu bölümde “toplumsal tercihler” kuramının temel özelliklerine, dolaylı karşılıklılık davranışı sırasında bireylerin birbirini değerlendirirken göz önünde bulundurduğu görünüm değeri ve düzgün duruş kuramlarına, psikoloji ile ahlak arasındaki ilişkiye ve beklentiler kuramına yer verilmiştir.

1.2.1. Toplumsal tercihler inançlar ve sınırlamalar⁷ kuramı

Toplumsal tercihler, inançlar ve sınırlamalar (toplumsal tercihler) yaklaşımı insan davranışlarının neden ve nasıl (proximate) ortaya çıktığını açıklamaktadır. Buradaki “sınırlama”, belli bir durumda bireyin davranışını ortaya çıkaran kararını etkileyen sınırlamaları, “inançlar” bireylerin davranışlarıyla davranışlarının ortaya çıkardığı olası sonuçları arasındaki ilişkiyi de içeren dünya görüşünü, “tercihler” ise, bir davranışın olası değişik sonuçlarının bireysel değerlendirmesini oluşturan olumlu ya da olumsuz duyguları ifade etmektedir (Bowles S. vd. 2011, Sh.9).

Toplumsal tercih tanımı insan davranışındaki niyetleri temel almaktadır. Bencillik, özgecilik ve güçlü karşılıklılık gibi özellikler bireylerin toplumsal tercihleridir. Örneğin özgeci tercih, başkalarına yardım ederken o yardımın kişisel maliyetine

⁷ Social Preferences, Beliefs, and Constrains: Bu konudaki iki yaklaşım, “toplumsal tercihler” (Fehr, Gehter, Fishbacher) ve “tercihler, inançlar, sınırlamalar” (Gintis) birbirini tamamlayan ve destekleyen iki ayrı yaklaşım aynı başlık içinde birleştirilmiştir.

katlanacak ölçüde davranış tercihlerini içselleştirmiş birinin, yaptıklarıyla başkalarına fayda sağlayan kişisel bir tercihtir (Klaus M. S. vd. 2005).

Toplumsal tercihler kuramı, geleneksel iktisadın toplumun ve piyasaların, sadece kendi faydasını ençoklaştıran iktisadi insandan oluşan tekdüze bir yapısı yerine, başka tercihleri de olan bireylerden oluşan karma bir yapısı bulunduğu varsayımı üzerine kuruludur. Toplumsal tercihler kuramına göre, bir grup içinde her birey diğerlerinden farklı olan kendine özgü bir tercihe göre davranmakta, insanlar sadece kendi getirileri ve kendi davranışlarıyla değil, başkalarının getiri ve davranışlarını da gözетerek aldığı kararlara göre davranmaktadır. Bireylerin davranışı o sırada dikkate aldığı kişiye göre, onun arkadaşı, akrabası, iş ortağı ya da komşusu olup olmadığına göre değişmektedir. Bu nedenle aynı birey aynı durumdaki farklı kişiler için hatta aynı kişi için farklı zamanlarda farklı tercihlere göre davranmaktadır (Gintis, H. vd. 2005 Sh.151), (Armin F. vd. 2005), (Fischbacher U. vd. 2001).

Toplumsal tercihler, özgeci davranışların varlığının temellerini değil, sadece insanların gözlenen davranışlarının arkasındaki davranışın kiminle bağlantılı olduğuna, kime ve nasıl yöneltildiğine, başkasının niyetine göre değişen “neden ve nasıl” sorularına bağlı tercihleri bulunduğunu varsaymaktadır. Kuramsal olarak bakıldığında bu tercihler temelde, bir malın şimdi mi yoksa sonra mı tüketileceğine, ya da bir evin işe yakın mı uzak mı olacağına ilişkin karar verilirken yapılan tercihlerden farklı değildir (Fehr E. vd. 2002).

Farklı özgeci davranışların fayda fonksiyonlarına göre farklı toplumsal tercih kuramları geliştirilmiştir. Toplumsal işbirliğini sağlayan eşitsizlikten kaçınma ve dürüstlüğe bağlı davranışları, birbirinden farklı fayda fonksiyonlarıyla açıklayan dört kuram da (Camerer C. 2003 Sh.101-107) Fehr ve Schidt'in geliştirdiği kuramdan (Fehr Ernst, vd. (1999a) türemiştir. Kuramın fayda fonksiyonundaki bireysel getiri, maddi ve duygusal getirilerin toplamından oluşmaktadır. Kardinal faydayı temel alan toplumsal tercihler modelinde, varsayım olarak sadece bireylerin sonuçta elde ettiği maddi getiriler temel alındığı için, karşı tarafın getirisi de fayda fonksiyonunun içinde yer almaktadır. Ancak güçlü karşılıklılık gibi, niyetleri ve davranışı ortaya çıkaran eğilimleri dikkate alan tercihler modelinde, davranışın nedeni ve nasılı öne çıkmakta ve karşılıklılık kavramı önem kazanmaktadır. O nedenle bireylerin davranışlarını kardinal fayda yerine, algılarının etkisindeki ordinal fayda etkilemekte, iyi olarak

algıladıkları bireylere ödülle, kötü algıladıklarına da cezalandırmayla karşılık vermektedir. Aslında her iki toplumsal tercih yaklaşımı da bireylerin birbirinden farklı yönlerini öne çıkardığı için, iki yaklaşım birbirini tamamlamaktadır (Jaromír K. 2009).

Örneğin Ayşe, Mehmet'e değer verdiği için ona yardım etmiş, Mehmet de buna karşılık bir çıkar gözetmeden Ayşe'ye yardım etmiş olsun. Toplumsal tercihlere göre her ikisi de özgeci kabul edilebilir. Ancak özgeciliğin getiriye (kardinal fayda fonksiyonuna) dayalı tanımına göre yapılan değerlendirme, getirileri dikkate alacak ve eğer Ayşe'nin Mehmet'in karşı davranışıyla elde ettiği fayda Mehmet'e yaptığı yardımın maliyetinden fazla ise, Ayşe'nin davranışı çıkarıcı olacak, buna karşılık Ayşe'nin cömertliğine karşılık veren Mehmet'in davranışı özgeci kabul edilecektir (Bowles S. 2011 Sh.202).

İnsan davranışlarını kendi toplumsal tercihleri kadar, yakın çevresindekilerin onun hakkında yapacağı değerlendirmeler (peer effect) de etkilemektedir. Bu süreçte toplumsal tercihler de çevresindekilere göre yeniden şekillenmektedir. İnsanlar bu etkiyle çevresindekilerden maddi bir çıkar sağlamasa bile onlarla gönüllü olarak işbirliği yapmakta, işbirliğine katkı sağlamaktadır. Bu işbirliği konformizmden farklıdır. Konformizm, kurallara uyulması ve toplumsal değerlerin gözetilmesi gibi kuramlar, çevresel etkiye bağlı olarak ortaya çıkan, davranışlardaki gönüllü katkıyı açıklayamaz (Christian T. vd. 2012). Çevresel etki, bireylerin dürüst davranmayı gerektiren toplumsal kuralları nasıl algılaması gerektiği üzerinde son derece etkiliyken, toplumsal kuralların ve çevrenin dürüst davranış üzerinde etkili olduğuna ilişkin çok az veri bulunmaktadır (Gächter S. vd. 2017). Çevresel etkinin güçlü olduğu bir ortamda, toplumcu davranışlar toplumsal kurallardan daha çok toplumsal tercihler tarafından belirlenmektedir. Bu da toplumsal tercihler yaklaşımının çevresel etkinin açıklanmasında önemli bir yaklaşım olduğunu göstermektedir (Gächter S. vd. 2012).

1.2.2. Görünüm değeri ve düzgün duruş kuramı

Dolaylı karşılıklılık, bireylerin önceki davranışlarıyla kazandığı ün ve statüleri üzerinden toplumsal işbirliğini sağlamaktadır. Birbirini daha önce hiç tanımayan bireyler arasındaki bağ, onlar hakkında başkalarınca yapılmış değerlendirmelere bağlı olarak kazandıkları ünü ve statüyü gösteren "görünüm değeri" ile

kurulmaktadır. Görünüm değeri ile davranışlar arasındaki bağlantının varlığı ilk kez bir bilgisayar kurgusuyla gösterilmiştir (Nowak M. A. vd. 1998).

Tasarımdaki denekler yardım alan ve yardım veren olarak rastlantısal olarak eşleştirilmiştir. Denekler yardım alanın görünüm değerine göre, yardımın kendilerine maliyet ve getirisini göz önüne alarak yardım etmeye/etmemeye karar verecek şekilde programlanmıştır. Bilgisayar tasarımı, sanal bireylerin statü ve ünlerinin herkes tarafından şeffaflıkla bilinip izlenmesi durumunda, işbirliğinin, görünüm değerinin şeffaflığı kadar, özgeci davranışın maliyetine de bağlı olduğunu ve maliyet ne kadar düşükse işbirliğinin de o derece güçlü ve kolay sağlanacağını göstermiştir (Nowak M. A. 1998), (Nowak M. A. vd. 2012, Sh.60).

Daha sonra görünüm değeri kullanılarak gerçek deneklerle yapılan deney de önceki ilişkilerinde cömert davranan, görünüm değeri yüksek deneklerin diğerlerinden daha fazla bağış toplayabildiğini, doğrudan karşılıklılığın yanında, ya da doğrudan karşılıklılığın olmadığı durumlarda, dolaylı karşılıklılığın da toplumsal işbirliğini sağlayabildiğini ortaya koymuştur (Wedekind C. vd. 2000).

Başkalarına karşı işbirliği içinde ve dostça davrananların kendileri de başkalarından daha fazla yardım alma olasılığını artırdığı için, dolaylı karşılıklılık işbirliğini zincirleme olarak etkilemektedir. Görünüm değerinin başkaları tarafından izlenilebilirliği, ondan hiç fayda sağlamamış olan üçüncü kişilerin de ona olan davranışlarını etkilemekte ve toplumsal katkıyı arttırmaktadır. Sürekli tekrarlanan bir yardımlaşma deneyi, yardım eden deneklerin başkalarına yardım edip etmeme seçeneğine göre karar verirken, çoğunlukla yardım alacak olanların görünüm değeri bilgisine göre ve o bilgiyi ayrıca doğrulamaya gerek duymadan karar verdiğini ve davrandığını göstermiştir (Ingrid S. vd. 2001).

Görünüm değeri yaklaşımındaki “görünüm değerinin kendisinden daha düşük olana yardım etmeme” kuralı, yardım edenin puanı yükseldikçe başkasına yardım etme olasılığını, puanı düşük olanın da yardım alma olasılığını düşürmektedir. Oysa birey kendine potansiyel olarak yardım edeceklerin puanıyla ilgilenmek yerine, kendi puanını arttırmayı denemesi daha akılcıdır. Bu nedenle görünüm değerinin işbirliğini geliştirmesi, ancak yardım maliyetinin çok düşük olduğu ya da genetik bağların güçlü olduğu belirli topluluklarda geçerli olabileceğini düşündürmektedir (Milinski M. vd. 2001).

Daha geniş topluluklarda dolaylı işbirliğinin sağlanması ve evrimsel olarak sürdürülebilirliği, görünüm değeri yaklaşımından daha önce (1986) “düzgün duruş” (duruş) yaklaşımıyla Robert Sugden tarafından ele alınmıştır. Duruş yaklaşımının bilgisayarda kurgulanan yeni sürümü, dolaylı işbirliğini görünüm değerinden daha iyi sağlayabilmektedir (Karthik P. vd. 2003).

Duruş yaklaşımı da görünüm değeri yaklaşımı gibi bireyleri cömert olana yardıma yönlendirmekle birlikte, görünüm değeri yaklaşımından farklı olarak, karar verirken kendi seviyesinin altında ya da üstünde olduğuna bakmaksızın herkese yardım edebilmesidir. Duruş değeri yaklaşımına göre, düzgün olmayanlara yardım edilmediğinde bir şey kaybedilmediği gibi, gelecekteki duruş değeri de bundan etkilenmemektedir (Karthik P. vd. 2003). Ancak bu kez de yardım isteğine sürekli “hayır” diyenlerin, başlangıçta herkesle eşit olan duruş değerlerini, ünlerini ve statülerini koruyarak, gruba verdikleri bilgi yanıltıcı olmaktadır (Erez Y. vd. 2013). Öte yandan bilginin güvenilirliği için, bireyin kendi görünüm değerinin yerine, izlenmesi daha kolay olan içinde bulunduğu grup değerinin göz önüne alınması ise işbirliğini sağlamakta yetersiz kalmaktadır (Heinrich H. vd, 2015).

Her iki yaklaşımda da, yardım eden için yardıma gereksinimi olanlarla olmayanlar arasındaki ayırım sırasında yapılan hataların ve bireylere ilişkin bilginin elde edilmesi ve bilginin kullanılmasına olan duyarlılıkları gibi unsurlar bireylerin karar süreçlerini ve buna bağlı olarak da işbirliğini açıklama gücünü etkilemektedir (Olof L. vd. 2001).

Görünüm değeri ve duruş yaklaşımlarının karşılaştırılması amacıyla gerçek kişilerle yapılan deney, duruş yaklaşımının karar için daha fazla zaman gerektirdiği için deneklerin daha çok duruş yerine görünüm değerini kullanarak karar verdiği ve duruş değerine göre verilen kararlardaki hata payının görünüm değerine göre daha fazla olduğu bulunmuştur (Milinski M. vd. 2001). Ancak tüm bu sorunlara karşın, giderek karmaşılaşan günümüz toplumunda dolaylı karşılıklılığa bağlı işbirliğinin önemi artmakta, buna bağlı olarak da ün ve statü üzerindeki benzer yaklaşımlar ve başka model arayışları artarak sürmektedir (Karthik P. vd. 2003), (Satoshi U. 2007), (Hannelore B. 2005)⁸.

⁸ Çin, toplumsal işbirliğini güçlendirmek için düzgün duruş yaklaşımını “toplumsal kredi değeri” adıyla uygulamaya başladı. <https://time.com/collection/davos-2019/5502592/china-social-credit-score/>

1.2.3. Psikoloji, ahlak ve özgecilik ilişkisi

A. Comte “altruizm” kavramını ilk kez “başkalarının iyiliğini düşünmek ve ona uygun davranmak” bağlamında kullanırken Hristiyanlık yerine akla ve pozitif bilime dayalı olarak oluşturmak istediği “İnsanlık Dini”ni, özellikle annelik duyguları olan kadınların erkeklerden daha özgeci olduğu varsayımıyla, kadınların ahlaki erdemi üzerine kurgulamıştır (Frank M. T, 2008). Kadınların politik haklarını savunan John Stuart Mill (1806-1873) ise Comte’un kadınların özgeciliği üzerine kurulu ahlak öğretisini, bireye çok az değer veren Loui Napoleon’un diktatörlüğüne hayran ve kadını ailenin evcil bireyi olarak gören “ahlak temizlikçisi” olarak değerlendirmiştir.

Çağımızda özgeciliği psikolojik yönüyle açıklayan Batson, Comte’un “annelik duygusu”na bağladığı özgeciliği, anne babanın çocuklarını besleme duygusunun devamı olan insanın evrimsel sürecinin ilk aşamalarında ortaya çıkmış duygusal bir durumu olarak tanımlamaktadır. Yalnızca kahramanlarda ve azizlerde değil doğal olarak herkeste bulunan ve zaman zaman ortaya çıkan özgeci duygusal durum, işbirliğini açıklayan kan bağı, karşılıklılık gibi diğer kurumların da gelişmesini, cinsimizin sürüp gitmesini sağlayan temel özelliklerimizden biridir (Batson D.C 2011, Sh.4). Batson’un özgecilik yaklaşımı, davranışsal iktisatçıların “özgecinin kendisine maliyetli başkalarına yararlı davranış” yaklaşımından farklı olarak, evrimsel psikolojiye ve özellikle empatiyle ortaya çıkan psikolojik deneylere bağlı olmasıdır (Fischbacher U. vd. 2003a).

Özgecilik ve ahlak duygularının genetik temelleri kan bağı ve karşılıklı özgecilik kuramlarıyla geliştirilmiş (Alexander R. D. 1987 Sh.93), kültürle bağlantılı olarak da özellikle ebeveynlerin çocuklarına davranış kurallarını aşılması yoluyla yaygınlaşmıştır. Ahlaksal temelli çoğu duygular genetik temellidir ve yakın akrabalarla aile içinde gelişim göstermiştir (Joseph H. 2016 Sh.33). Karşılıklılık ve işbirliği, ancak bu koşullarda genetik sağlamlığı ortaya çıkarabildiği için, duygusal ve ahlaksal oluşumlar da bu sağlamlığa bağlı olarak ortaya çıkmıştır (Hodgson, G M. 2013, Sh. 104-105).

Evrimsel açıdan, çıkar beklemeyen özgeci ahlaksal davranış, insanın sağlamlığını arttırıcı bir işlev görmüştür. Ahlak kuralları bireyin içinde bulunduğu toplumsal koşullara, grubun yaşamsal çıkarlarına göre zaman içinde değişiklik gösterse de, özgeci davranışın amacı, içinde yaşadığı grubun ahlaki ve toplumsal

kurallarını korumak ve sürdürmek olduğu için her grupta aynıdır (kahraman, toplumcu, iyiliksever vs.) (Gintis H. vd. 2008). Bu nedenle aynı özgeci davranış, bir grupta kahraman, bir başka grupta “hain” olarak değerlendirilmektedir. Bu zıt ahlaki değerlendirmeler birbirinden bağımsız farklı gruplarda olabildiği gibi, aynı grubun içindeki başka alt gruplarda da olabilir. Çünkü özgeci davranış, dürüstlük ve karşılıklılık gibi kavramların gelişmiş ahlaki ve felsefi temelerine dayanan yapılara gereksinim duymadan, sadece insanların birbirinden farklı tercihleri olmasının bir sonucu olarak ortaya çıkmaktadır (Joseph W. P, 2006).

İnsanlar ahlaklı ya da ahlaksız olarak değil, gerekli kültürel ve toplumsal kurumsallaşma için gereken ahlak kurallarını geliştirecek yeteneklere sahip olarak doğmaktadır (Hodson, G. M. 2013, Sh. 115). Bu nedenle özgecilikle “mutlak ahlaki değerler” arasında bir ilinti yoktur. Özgeci bir davranışın “ahlak kurallarına uygunluğu” sadece özgecinin içinde yaşadığı grubun kurallarına göre değerlendirilmektedir. Bir davranışın özgeci olup olmadığı grup çıkarlarına göre “iyi” ve “kötü” kavramlarıyla ilişkilendirilerek “yapılmalı” ya da “yapılmamalı” diye sınıflandırılmaktadır (Joseph W. P. 2006).

Toplumsal statü, ün ya da karşılıklılık gibi değerlendirmeler ve bu değerlendirmelere göre ortaya çıkan davranışlar, bireylerin başlangıçta kendi toplumsal tercihlerine göre yaptıkları davranışlara bağlıdır (Gintis H. vd. 2008). Karma bir toplumda, özgeci ve bencil bireyler toplumsal işbirliği sürecinde aynı davranışı göstermediği gibi, aynı birey farklı zamanlarda farklı davranışlar göstermektedir. Aynı bireyin özgeciyken bencile ya da bencilken özgeciye dönüşmesi ya da farklı derecelerde katkı sağlayarak ya da sağlamayarak farklı davranış göstermesi “kişiye özgü ahlak” kavramıyla açıklanmaktadır (Sonya S. vd. 2009) (Fischbacher Urs vd. 2003a).

Buna göre, insanlar “kendilerine özgü ahlak değeri”ni sürekli gözlemlemektedir. Ahlak kurallarına uygun davrandıklarında bu değerin arttığını, davranmadıklarında düştüğünü hissettikleri için davranışlarını bu değere göre ayarlayarak “ahlaki temizlik” yapmaktadır. Birey bir bakıma “ahlaki temizlik” durumunu sürekli gözleyerek kendi kendine, algısının ortaya çıkardığı bir “ahlak belgesi” vermektedir. Yapılan deneyler insanın “ahlak belgesi” etkisiyle kendisini fazla ahlaklı bulduğunda, bunu dengeleyecek şekilde davrandığını göstermektedir. Bir insanın kendisinden hiç beklenmeyen ahlak dışı bir davranış göstermesi bu etkiyle ortaya çıkmaktadır.

İnsanlardaki “ahlaki temizlik” ve “ahlak belgesi” etkileri kendi kendini düzenleyen ahlaki sürecin bir parçası olacak şekilde işlemektedir (Sonya S. vd. 2009).

Örneğin insanların bir hayır kurumunda gönüllü olarak çalıştıklarını düşünmelerinin ardından daha lüks ve gereksiz alışveriş yaptıkları (Khan U. vd. 2007) bir konuda önyargılı olmadıklarına inandıklarında daha önyargılı davrandıkları, seks ayrımcılığı ve ırkçılık yapmadıklarına inandıklarında kendilerini daha ayrımcı davranmaya yetkili gördükleri gözlenmiştir (Monin, B. vd. 2001).

Çevre sorununun çözümüne yapılacak katkının ölçülmesi için yapılan bir başka deneyde, fabrikaya çalışma süresine göre değişken bir maliyet yükleyecek baca filtresini yönetici olduklarında ne süreyle çalıştıracakları sorulmuş, “olumsuz” koşullandırılan denekler ortalamanın (%60) üzerinde (%75), “olumlu” koşullandırılan denekler ortalamanın altında (%56), “tarafsız” koşullandırılanlar ise ortalamanın biraz üzerinde (%67) bir süreyle çalıştıracaklarını söylemiştir (Sonya S. vd. 2009).

İnsanların başkalarının davranışını “dürüst ya da değil” diye değerlendirirken kullandıkları “ahlaki” ölçü ile kendilerinin aynı davranışı için kullandıkları “ahlaki” ölçü de birbirinden farklılık göstermekte, kendilerini başkalarından daha “ahlaklı” bulmaktadır. Psikolojide bu davranış “ikiyüzlü ahlak” olarak nitelendirilmektedir (Valdesolo, P. vd. 2007), (Piercarlo V. vd. 2008). İkiyüzlü ahlaki davranış, insanın içgüdüsel olarak karşılıklı özgecilikle uzun dönem çıkarını korurken, aynı zamanda da her an sadece kendini düşünecek şekilde evrimleşmesinden kaynaklanmaktadır (Piercarlo V. 2011 Sh.21-23).

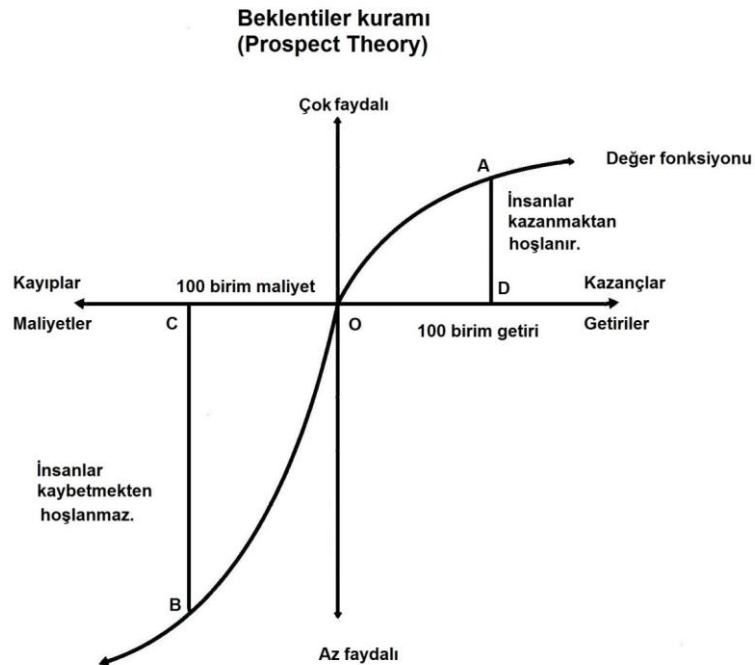
İnsanlardaki kendilerine ve başkalarına karşı yapılan davranışları asimetric olarak değerlendirme eğilimi, gruplar arası ilişkilerde bireyin hangi gruba daha yakın olduğuna bağlı olarak da değişmektedir: Kişisel olarak kendilerine daha yakın buldukları grup üyelerinin davranışını, aynı davranışı gösteren diğer grup üyelerine göre daha dürüst, daha ahlaki bulmaktadırlar. Öyle ki, uzun zamandır çatışma içinde bulunan grup üyelerinin birbirlerini değerlendirmesinin ortaya çıkardığı “biz ve onlar” kavramı, benzer şekilde henüz ortaya çıkan gruplar için bile geçerli olmaktadır (Valdesolo, P vd. 2007).

1.2.4. Beklenti kuramı ve özgecilik ilişkisi

Mutlak özgecilik dışında, özgeciliğin karşılıklılık beklentisiyle doğrudan, dolaylı ya da rekabetçi türleri, bencillikten farklı bir kavram olarak ele alınıyor olsa da, “akılcılık ve fayda” kuramlarının etki alanında bulunması, bencilliğin başka bir türü olarak değerlendirilmelerine neden olmaktadır (Antonio L. P. 2011), (Khalil, E. L. 2003).

Özgecilik kuramlarının fayda fonksiyonlarında ve Hamilton kuralında kullanılan “fayda”, “maliyet”, “getiri”, “kazanç”, “kayıp” gibi değer kavramları hem insan hem de başka biyolojik canlıları kapsayacak şekilde kullanılmaktadır. Oysa davranışsal iktisadın temelini oluşturan beklentiler kuramına göre, insan davranışlarını etkileyen değer kavramı, servetteki değer artışlarındaki ek katkıya (eksilmeye) göre değil, servette ortaya çıkan artış (azalış) değişikliğine bağlı bulunmaktadır; “fayda”, “maliyet”, “getiri”, “kazanç”, “kayıp” gibi değerleri servet değil, duygular taşımaktadır.

Grafik 1.1 Beklentiler Kuramı



Beklentiler kuramına göre, aynı miktardaki bir kayıp aynı miktar kazançtan ($OC=OD$) daha fazla ($CB > DA$) bir değermiş gibi algılanmaktadır; aynı miktar kayıp

karşısında duyulan acı, kazancın getireceği hazdan daha yüksek ($CB > DA$) bir değer olarak hissedilmektedir; getirilerdeki artışla alınan haz (OA) hızla yitirilirken, kayıp karşısında duyulan acı (OB) daha uzun hissedilmektedir. Bu nedenle insan gruplarındaki bireylerin fayda fonksiyonları, her bireyin kendi psikolojisine göre değişen eğilimlerine bağlı olan çerçevelemenin asimetrik etkisiyle, aynı (kardinal) değer için, sanki farklı değerlermiş gibi, farklı davranışları ortaya çıkarmaktadır (Thaler H. R. 2015 Sh. 25, 30), (Kahneman D. vd. 2011 Sh.282).

Bireylerin karşılıklı ilişki içindeki davranış farklılıkları sadece her bir özgecilik türüne özgü davranış sırasında uygulanan strateji farklılığından ve bireysel psikolojik farklılıklardan değil, aynı zamanda her birey için hem başlangıçtaki beklenen faydanın hem de karşılıklı süreçte ortaya çıkan çerçeveleme etkisinin farklı olmasından kaynaklanmaktadır.

Toplumsal tercihi özgeci olan birey, fayda fonksiyonunun karşılıklı ilişkisinin henüz başladığı (O) noktasındayken, sadece kendisinin (kardinal) fayda ve maliyet değerleri ile gelecekteki kendi beklentilerinin etkisi altında ve beklenen değer kuramına uygun olarak ilişkiye başlamaktadır. İlişkinin gelişerek sürdüğü (A) ya da (B) noktalarında ise kendi fayda fonksiyonundaki fayda ve maliyet değerlerinin kazanç ya da kayıp durumunun çerçeveleme etkisi altında ve beklentiler kuramına uygun olarak davranmaktadır. Eğer (B) noktasında ise kaybı zarardan daha fazla algılayacağı için, daha riskli ve özgeci davranarak karşılıklı ilişkiyi sürdürmeye çalışmakta, (A) noktasında ise kazancını korumak için riskten kaçınacak şekilde ve bencilce davranarak ilişkiyi sonlandırmaya çalışmaktadır. Çerçevelemenin kazanç ya da kayıp durumundaki asimetrik etkisi nedeniyle, çoktan bitirilmesi gereken evlilik, arkadaşlık, proje ya da bir grup çalışması kayıplara rağmen uzun süre devam etmekte, borsadaki bir varlık (satılmak yerine) elde tutulmaktadır.

Asimetrik çerçeveleme etkisi altındaki firma yöneticilerinin, sürmekte olan bir projenin bittiğinde kazanma olasılığı kalmadığının anlaşılmasından sonra bile, projeyi sonlandırmak yerine projeyi devam ettirme eğiliminde olduğu bulunmuştur (Arkes, H. vd. 1985)⁹.

⁹ Araştırmada firma yöneticilerinin 10 milyon dolarlık radara yakalanmayan bir uçak projesi için 9 milyon dolar harcandıktan sonra, bir başka firmanın aynı özellikte ve daha ucuz bir uçak yaptığını öğrendiklerinde (B noktası), kalan son 1 milyon doları da projeyi tamamlamak için harcayacaklarını (41

Politik bir çatışma içindeki gruplardan (A) noktasında ve kazancın çerçeveleme etkisindeki taraf barış görüşmelerinde çatışmanın bitirilmesini isterken, (B) noktasında ve kayıp çerçevesinin etkisinde bulunan taraf çatışmanın sürdürülmesini istemektedir (Niv-Solomon A, 2017). Her iki grubun da aynı kayıp çerçevesinin etkisinde bulunması durumunda ise çatışmalar daha da artarak sürdürülmektedir (Gregory W, 2017).

Kamu mallarının korunması ve uygulanması gerektiğinde insanlar arasındaki bireysel farklılıklar ve buna bağlı olarak her birinin fayda fonksiyonunun farklı noktalarında bulunması, farklı çerçeveleme etkisi altındaki bireylerin ortak bir kararla uzlaşmaya varmasını zorlaştırmakta ve kamusal kaynakların beklenenden daha hızlı tüketilmesine neden olmaktadır (Ashish R. vd, 2014).

1.3. KÜLTÜR VE KÜLTÜREL EVRİMİN İŞBİRLİĞİNE ETKİSİ

Kültür bir toplumdaki insanlarda baskın olarak bulunan ve bir sonraki nesillere aktarılan kurumlar, toplumsal kurallar, inançlar ve değerler demetidir (Luigi G. vd. 2006). İnsanlardan başka diğer canlılar ve insanın yakın akrabaları (primatlar) da topluluklar halinde yaşamaktadır. Ancak sadece insanlar diğer primatlardan farklı olarak geniş ölçekli işbirliği yapabilen karmaşık toplumlar oluşturarak ve yaşamlarını etkinlikle sürdürmektedir. İnsanı diğer canlılardan ayıran özelliği zekası değil, “kültürel varlık” olmasıdır. Yoksa insan kültürle edinilmiş bilinç ve ‘know-how’dan soyutlandığında, problem çözme testlerinde yakın akrabalarından daha yetenekli değildir (Joseph H. 2016 Sh.3).

Kültür, insanların kendi öğrendiği bilgileri, avcılık yöntemlerini, alet yapabilme yeteneklerini, tarımı, kurumsal yapıları ve toplumsal kuralları nesilden nesile birbirlerine aktarılmasıyla oluşan evrimsel bir süreçle gelişmektedir. Bu süreçte insanın içinde yaşadığı kültürden bağımsız olarak, sadece kendi yetenekleriyle yaşaması olanaksızlaşmış, psikolojisi milyonlarca yıllık doğal evrim süreci içinde değişikliğe uğrarken, geliştirdiği uyum sağlayıcı kültürel gelişim de onu diğer memelilerden farklı olarak kan bağı olmayan hemcinsleriyle geniş ölçekli toplumsal işbirliği içinde yaşamasına olanak vermiştir (Charles S. S. vd. 2000), (Joseph H. 2016 Sh. 34-54), (Boyd R. vd. 2009).

evet, 7 hayır), ancak eğer projeye hiç başlamamış olsalardı (O noktası) son 1 milyon doları harcamayacaklarını göstermiştir (10 evet, 50 hayır).

Bireysel davranış düzeyinden grup düzeyine (ya da tersi) olan bağı kültür sağlamaktadır. Bencil ve özgecilerden oluşan karma bir toplumda, kültürel bireysel ve kurumsal özellikler toplumsal seçenekler kadar önemli bir unsurdur (Fehr E. vd. 2006). Örneğin, güçlü karşılıklılık insan ahlakının evrensel yapısında vardır; ancak sadece bireylerin yasal hak ve ödevleriyle ilgili özel kültürel değerler söz konusu olduğunda somut bir anlam kazanmaktadır (Gintis H.vd. 2008).

1.3.1. Kültür ve işbirliği ilişkisi

Kültürel arka plan, toplumsal tercihleri, inançları ve beklentileri etkilediği için, bireylerin davranışlarıyla gruptaki işbirliğinin oluşumunu ve sürdürülmesini de etkilemektedir. Bu nedenle işbirliğini ortaya çıkaran birikimli bireysel ya da grup düzeyindeki farklılıklar kadar kültürel farklılıkların da işbirliğinin oluşumunda dikkate alınması gerekmektedir (Gächter S. vd. 2008). İnsanlar algıladığı, davrandığı ve değerlerini alarak içinde yetiştiği kültürel dünyaların ve toplumsal normların doğal öğrencileridir (World Bank Report. 2015 Sh. 42-54).

Geleneksel yaklaşım, iktisadi insanın evrensel bir özelliği olduğunu ve hangi kültürden olursa olsun aynı şekilde davranacağını varsaymaktadır. Oysa aynı kültür içinde, bireylerin davranışları diğer kültürdekilere görece benzerlik gösterse de, farklı kültürel gruplarda yaşayan bireylerin davranışları arasında farklılıklar bulunmakta ve buna bağlı olarak da iki kültürün işbirliği düzeyleri arasında farklılıklar ortaya çıkmaktadır (Gächter S. vd 2010). Kültürel farklılıklar insanları psikolojik olarak çevresindekilerin davranışlarına, toplumsal kurallara ve beklentilere uyum sağlamaya yönlendirerek, farkı kültürdeki insanlar arasındaki davranış farklarını ortaya çıkarmaktadır (Michael T. vd. 2009 Sh. ix, 101).

Kültür, insan davranışlarını iki yönde etkilemektedir: Birincisi, koşullu işbirliği yapanların beklentilerini etkileyerek, oluşturduğu geçmişe bağlı “çerçeveleme etkisi”yle (Thaler R.T. 2015 Sh.185-191) onların bu beklentilere uygun toplumsal işbirliği için verecekleri kararları etkilemektedir (Fischbacher U. vd. 2006). Koşullu işbirliği davranışı başkalarının ne yapacağına ilişkin beklentilerden, beklentiler de kültürden etkilenmektedir (Gächter S. 2006). Örneğin, kültürün önemli etkilerinden biri, bireylerin vergi karşısındaki davranışlarının ülkelere göre değişiklik göstermesidir. Amerika Birleşik Devletleri ile Avrupa ülkeleri arasında bu yönde yapılan bir araştırmada, Amerikalıların Avrupalılara göre daha yüksek “vergi

ahlakı”na sahip olduğu, Avrupa’da ise vergi ahlakında Avusturyalıların ve ardından İsviçreli mükelleflerin geldiği bulunmuştur. Araştırma aynı zamanda vergi ahlakıyla kayıt dışı ekonominin büyüklüğü arasında ters bir ilişkinin bulunduğunu da göstermiştir (James A. vd. 2006).

İkinci olarak bireylerin içinde bulunduğu grubun kültürel yapısı, onların davranışlarının yönünü ve gücünü de etkilemektedir. Örneğin, kültür düzeyi¹⁰ düşük gruplarda, kültür düzeyi yüksek olan gruplara göre daha az işbirliği ortaya çıkmaktadır (Gächter S. vd. 2008). İçinde güçlü karşılıklılık gösterenleri az bulunan kültürel düzeyi düşük gruplarda, toplumsal normların uygulanması zorlaştığı için, bireysel davranışlar arasındaki farklılık, gruplar arası kültürel farklılıktan da daha fazla olmaktadır (Keith J. 2010). Oysa güçlü karşılıklılık gösterenlerin sayıca daha fazla olduğu gruplarda durum bunun tam tersidir. Bu da birbirinden farklı toplumsal işbirliği seviyelerinin ortaya çıkmasına neden olmaktadır (Gächter S. vd. 2010).

Aralarında kültürel farklılıkları bulunan ülkelerdeki 16 farklı şehirde yapılan Dünya Değerleri Raporu verileri arasından hukukun üstünlüğü ve işbirliği kuralları göstergeleri kullanılarak yapılan araştırmada, hukukun üstünlüğü yüksek olan toplumlarda, toplumsal kuralların uygulanmasına yönelik özgeci davranışların yüksek, buna karşılık hukukun üstünlüğü zayıf olan toplumlarda ise kin ve öç alma duygusuyla yapılan toplum karşıtı davranışların bazen işbirliğini ortadan kaldıracak kadar yüksek düzeyde olduğu bulunmuştur (Gächter S. vd. 2010), (Gächter S. vd. 2008), (Rand D.G. vd. 2010).

1.3.2. Kültürel evrim ve işbirliği ilişkisi

Kültürel evrim, insanın genetik özelliklerini bir sonraki nesillere aktardığı biyolojik evrimden çok daha hızlı gelişmektedir. Genetiğe bağlı biyolojik değişim milyonlarca yıl gerektirirken, kültürel evrime bağlı değişim yüzlerce bazen onlarca yıl içinde insan yaşamını etkilemektedir. Birikimli kültürel evrim, insanların doğal çevreye biyolojik evrimden daha hızlı uyum sağlamalarına neden olmaktadır (Richerson, P. J. vd. 2005), (Wilson D. S. 2015). Yakın akrabalarımızın gelişimi hemen tümüyle biyolojik evrime bağlıyken, insanın evrimi biyolojik evrimden başka ve büyük ölçüde kültürel evrime bağlı olarak sürmektedir. Kültürel evrimle biyolojik

¹⁰ Kültürel seviye için Dünya Değerleri Raporu verilerindeki ülkelerin “hukukun üstünlüğü” sıralaması dikkate alınmaktadır. <http://www.worldvaluessurvey.org/wvs.jsp>

evrim karşılıklı olarak birbirini beslese de kültürel evrimin daha hızlı gelişimi insanı diğer akrabalarından ayıran en önemli özelliğidir (Durham W. H. 1991).

Karşılıklılık (Trivers R. L. 1971) ve üne bağlı karşılıklılık (Nowak M. A. vd. 2005), birbiriyle bağlantıları zayıf bireylerden oluşan geniş ölçekli ve acımasız kindarlıkla özgecilik arasında değişen davranışlar yelpazesi içindeki bir toplumda, ancak kültürel evrim sayesinde işbirliğini sağlayabilmiştir. Böylece insanların belirli kalıplar yerine, duruma göre en iyisini oluşturacak değişken karmaşık psikolojik bir yapı geliştirmesine olanak vermiştir. Hızlı kültürel evrimleşmenin yarattığı yeni toplumsal düzen, genetik evrimle eskiyi ortadan kaldırırken, ahlak kurallarını ve psikolojiyi de içerecek şekilde yapılandırarak, işbirliğini güçlendirecek yönde evrimleşmektedir (Boyd R. vd. 2009).

İnsanlığın kültürel gelişim süreci boyunca, gruplara göre değişen farklı davranışlar ve farklı kültürler ortaya çıkmış, insan grupları için grubun yaşamsal varlığını etkileyen farklı toplumsal kurallar ve değerler oluşturmuştur (Boyd R. vd. 2009). Her kültür, bireylerin tek başına elde etme olanağı bulunmayan, kendini yaşatacak ve üretecek maddi ve manevi araçlar ortaya çıkarmıştır (Wilson D. S. 2015, Sh.56). Bu da yerel grupların işbirliği düzeylerinin farklı noktalarda dengelenmesine ve gruplar arasında sürüp giden bir rekabete neden olmuştur (Boyd R. vd. 2009).

Kalıtsal bir özellik, ister genetik olarak kazanılmış, ister öğrenilmiş ya da kültürel olarak edinilmiş olsun, aynı grupta diğerlerine göre ondan daha çok yararlanan bireylerin; diğer gruplara göre ondan daha çok yararlanan grubun içindeki tüm bireylerin yardımıyla yaygınlaşmıştır (Wilson D.S. 2015 Sh.57). İnsanların nesiller boyu birbirine aktarmasıyla oluşan kültürel gelişim sürecinde, grup içi bireysel farklılıklara bağlı olarak süren doğal seçim, grup içinde bir bireyi diğerlerinden farklılaştırırken, dünyanın farklı yerlerindeki grupların da farklı düzeylerde gelişmesine neden olmuştur. Bu nedenle, bir gruptaki bireysel farklılık ve grubun karma yapısı kadar, kültürün de toplumsal işbirliği seviyesi üzerinde o ölçüde etkisi bulunmaktadır (Gächter, S. vd. 2010). Evrim, doğası gereği tarihsel süreç içinde zorunlu bir sıra izlediği için geniş ölçekli toplumların kültürel evrim süreçleri de dünyanın her bir yerinde farklılıklar göstermektedir. Bu nedenle gruplar arasındaki yüzlerce yıllık askeri ve ekonomik rekabetin ürünü olan Avrupa'daki ulus devletler

Afrika ya da Orta Doğu için geçerli bir model oluşturmamaktadır (Wilson D.S. 2015 Sh.58)

1.4. REKABET ve TOPLUMSAL İŞBİRLİĞİ İLİŞKİSİ

Toplumsal işbirliği, bireysel çıkarlarla toplumsal çıkarların örtüştüğü durumda ve ancak o örtüşme derecesinde gerçekleşmektedir. Grup içinde kin ve intikam gibi duygularla ya da gruptakilere göre kişisel getiriye arttırmak amacıyla yapılan rekabetçi davranışlar ise gruptaki işbirliği düzeyini düşürmektedir (Thomas R. vd. 2007). Toplumsal işbirliği düzeyi yüksek toplumlarla işbirliği düşük toplumlar, gruplar ve kuruluşlar arasındaki çatışmaları işbirliği düzeyi yüksek olanlar kazanmaktadır. Bir toplumdaki işbirliği düzeyi zamanla ve kültürel evrim süreciyle oluşmaktadır (Bowles S. 2008).

1.4.1. Çok aşamalı evrimsel seçim ve rekabet ilişkisi

Kültürel evrim kuramları, kültürün ortaya çıkışını, gruplar ve toplumlardaki kültürel düzey farklılıklarının neden ve nasıl oluştuğunu ve evrimin nasıl işlediğini açıklamaktadır.

Kültürün insanın evrimsel gelişimini nasıl etkilediği üzerinde çok sayıda kuram bulunmaktadır. Bu kuramlar öncelikle evrimin genlerle kültürün birbirini etkilemesiyle sürüp sürmediği konusunda birbirinden ayrılmaktadır. Örneğin, genlerle kültürün birlikte evrimleştiği (culture-gene coevolution) kuramı, doğal seçimin genlerimizi ve bilincimizi, başkalarından alet yapmayı, yiyecek edinmeyi, kuralları, kurumları ve dili öğrenecek şekilde evrimleştirdiğini, bu evrimin karmaşık kültürel uyumu ortaya çıkardığını, karmaşık kültürel uyumun da genetik evrimi yönlendirdiğini öne sürmektedir (Joseph, H. 2016, Sh. 60), (Maciej C. vd. 2011).

Genlerle kültürün birbirinden farklı evrimsel süreçler olduğuna ilişkin “bencil gen” kuramına göre ise kültürel evrim “mem”lerle gelişmektedir. Mem kültürel evrimin en küçük parçası olarak, biyolojik evrimdeki genle aynı işlevi görmekte ve kültürü bir sonraki nesillere kopyalayarak kültürel değişikliği ve evrimi sürdürmektedir (Dawkins R. 1976, Sh.305). Dawkins’in “mem”e dayalı evrim kuramının benzeri olan “bilgi” temelli kültürel evrim kuramına göre ise, kültür genlerle benzer işlevi olan bilginin en küçük parçasıyla bir sonraki nesillere aktarılmaktadır (Kate D. 2011 Sh.251).

Darwin'e göre evrimsel seçimin olabilmesi, bireysel farklılıkların (variations), bireyler arasında sınırlı kaynaklar için "yaşam mücadelesi"nin (rekabet) ve bir önceki nesilden miras alınan özelliklerin çoğalarak sonraki nesillere aktarılması koşullarının bir arada bulunmasına bağlıdır (Alex M. 2011 Sh.25). Biyolojik ve kültürel evrimin bu koşullarda işlemlerini sağlayan temel birimin ne olduğu konusu, 20nci yüzyılın başlarında farklı türler arasındaki "iyi türün" seçimi olarak grubu temel alarak başlanmış ve 1960'larda en çok kabul gördüğü döneme kadar da sürmüştür. Hamilton, Dawkins ve R. Trivers gibi toplumcu biyologlar bunu daha sonra ters yüz ederek, bireye oradan da genlere kadar indirgemıştır. 1980'lerde ise grup seçimi hemen tümüyle ortadan kalkmıştır.

Grup seçiminin uzun süre gündemde kalmasının temel nedeni özgecildir. Özgecinin başkalarına yarar sağlayan ama kendisine maliyet yükleyen davranışlarının onu bir süre sonra ortadan kaldırması gerekirken ortadan kaldıramamış olması, evrimsel sürecin bireysel düzeyde işleyen bir doğal seçim kuramıyla açıklanamamış, bu nedenle grup seçimi kuramı da uzun süre gündemde kalmıştır (McAndrew F. T. 2002).

Grup seçiminin yerini bireysel düzeyde seçimle yer değiştirmesine yol açan Hamilton'un kan bağı seçimi kuramı olmuştur (Hamilton 1963 ve 1964). Kan bağı kuramı, özgeci davranışın maliyetini kan bağı olanlarla sınırlayarak, evrim kuramı için son derece önemli olan bireysel seçimi göz ardı etmeden, toplumsal evrimi kolaylıkla açıklayabilmiştir. Hamilton'un kan bağı kuramı Darwin'den sonra evrim teorisindeki en önemli gelişme olarak kabul edilmektedir. Böylece bireysel organizmaların, yaşam formlarının hayatta kalmak için neyin iyi olduğunu düşünmeleri yerine, sadece taşıdıkları genlerin kendi süreklilikleri ve yaşamaları için neyin en iyi olduğunu düşünmeleri yeterli olabilmiştir (McAndrew F. T. 2002).

İnsanlar hayatta kalmak ve yeniden çoğalmak için, bir sonraki nesile kendilerini ve yakın akrabalarının çoğalma olasılığını en yüksek düzeye çıkaracak şekilde evrim göstermiştir. Yakınlarına yaptığı yardım, insanın kendi genlerini bir sonraki nesillere taşımasına doğrudan yardım ederken, içinde bulundukları grubun diğer üyelerine yaptığı yardımlar da o grubun gücünü artırarak bireyin daha iyi korunmasına, varlığını sürdürmesine, o grubun diğer gruplardan daha üstün durumda olmasına yardım etmektedir. Bireyler, gruplar arası çatışmada grup içi çatışmada olduğundan daha saldırgan davranmaktadır. Gruplar arası çatışmada

görülen saldırganlık bireysel saldırganlıkların toplamından daha farklı ve güçlü olarak ortaya çıkmaktadır (Brian P. vd. 2003). Bu nedenle insanlar için özgecilik, evrimin sonucu olarak içselleştirdikleri bir davranıştır (Bowles S. 2008). İnsanlardaki gruba aidiyet duygusunun ne özgecilik ne de yakınlar arasında dayanışmanın bulunduğu geç Pleistocene ve erken Holocene dönemlerde ortaya çıkan çatışmaların gruplaşmayı karşılıklı olarak birbirini beslemesiyle birlikte evrimleşmiş olabileceği düşünülmektedir (Jung-Kyoo C. vd. 2007), (Maxwell N. vd. 2012).

Günümüzde yaygınlıkla kabul edilen çok aşamalı seçim kuramına göre doğal seçim, sadece türler ya da genler, bireyler ya da gruplar temelinde değil, aynı anda birden fazla düzeyde sürmektedir. Evrim, yaşam formlarında genler, grup içinde bireyler, geniş ölçekli toplumlar içinde gruplar, kültürler içinde toplumlar ve kültürler arasında aynı anda sürmektedir (Wilson D. S. 1997), (Hantington S. 1996, Sh. 58).

1.4.2. Grup içi ve gruplar arası rekabet

Rekabet ile grup içi ve gruplar arası işbirliği ilişkisi “gruplar arası doğal seçim” kuramı ile açıklanmaktadır. Kuram, grup içindeki bireylerin birbirine karşı yaptığı rekabetle, farklı gruplardaki bireylerin birbirine karşı yaptığı rekabetin birbirinden ayırt edilmesi temeline dayanmaktadır. Evrimsel olarak gelişimin yönü, rekabetin grup içinde ya da gruplar arasında olup olmamasına bağlıdır. Bireyler arasındaki rekabet grup içinde yapıldığında grubun ve bireylerin sağlamlığını azaltırken, rekabetin gruplar arasında yapılması grubun sağlamlığını arttırmaktadır. Grup içi seçimde, bireysel organizmaların ya da gen topluluğundaki her bireyin kendi bencil çıkarlarının yan ürünü olan “bencil rekabet” gruba zarar verirken, grup düzeyindeki rekabet her bir grubun kendi çıkarını kolladığı gruplar arası seçimin bir unsurudur (Wilson D. S. 1997 Sh. 122-134).

İnsanlık, evriminin ilk aşamalarında az sayıdaki güçlü karşılıklılık gösteren bir grubun, kendi çıkarını düşünenlerden oluşan diğer grubu ele geçirdikten sonra güçlü karşılıklılık gösterenlerin giderek çoğaldığı kalıcı bir dengeyle yüksek düzeyde bir işbirliği sağlanabilmiştir (Gintis, H. vd. 2005 sh.10).

Darwin özgeciliğin evrimleşmesini savaşla ilişkilendirmiştir. Birbirini ortak tehlikeye karşı uyararak, birbirini kollayan ve koruyan bireylerinin sayısı daha fazla olan kabilelerin diğerlerini yeneceğini, onlar üzerinde üstünlük kuracağını, kendi sosyal ve kültürel değerlerini diğerlerine kabul ettireceğini öne sürmüştür. Darwin’e

göre kabileler yaşamak için birbirleriyle “yaşam mücadelesi” (rekabet) verirler ve bu “yaşam mücadelesi” de işbirliği yapanlardan oluşan kabilelerin, bencillerden oluşanları yok etmesiyle sonuçlanır (Robert E. R. vd. 2009), (Bowles S. 2008). Darwin’in evrimsel seçim süreci için yaptığı varsayım, gruplar arasındaki rekabetin gruptaki her bir bireyin çıkarının tümüyle grubun başarısına bağlı olmasıdır.

“Unutulmamalıdır ki ileri hiçbir bir ahlak kuralı bir insana ve çocuklarına aynı kabileden başkaları üzerinde çok az da olsa bir üstünlüğü hoş karşılamazken, kendini adanmış adamlarının fazlalığı ve ileri ahlaki değerler, bir kabilenin diğerine göre üstün olmasını sağlar. İleri derecede yurtsever, sadık, itaatkar, cesur ve iyilik dolu, birbirine yardım eden ve toplumun yararı için canını feda eden çok sayıda üyesi olan bir kabile bir çok kabileyi yenebilir ki doğal seçim de budur.” (Darwin, C. 1871, Sh.166).¹¹ Ancak gruplar kalıcı olarak birbirinden soyutlanmış ve rekabet tümüyle grup içinde sürüyorsa, doğal seçim, özgecileri grup içinde ortadan kaldıracak ve bencillerce acımasızca sömürülmelerine neden olacaktır (McAndrew F.T. 2002).

İnsan dışındaki bazı primat türleri de oldukça etkileyici işbirliği geliştirmiş olmalarına karşın, eş seçimi ve grubun ortak kaynakları için birbiriyle yaptığı grup içi yıkıcı rekabet, onlar için hala en kuvvetli evrimsel güçtür. İnsanlık grup içi rekabetin yıkıcı biçimlerini bastırmayı, grup içi seçimde ise rekabetin yapıcı biçimlerini önceleyerek, evrimi sürdüren güçler içinde gruplar arası seçimi başat evrimsel güç yapmayı başarmıştır (Wilson D. S, 2015, Sh.49), (Steven A. F. 2003).

Bu nedenle ahlak kuralları, evrimsel baskıyla, bir yandan grup üyeleri arasında işbirliğini sağlayan davranışları bir yandan da gruplar arası çatışmayı özendirmiş, yakınlarına ve komşularına karşı gelişen rekabeti bastırmış, diğer gruplara karşı grubun etkinliğini arttırdığında ise desteklemiştir. Kendinden olana

¹¹ Peleponnez Savaşı (Atina-Sparta) sonrasında Perikles’in (Atina) verdiği gömü söylevi (MÖ.423): “Onlar kötülüğün üzerini iyilikle örttüler; toplumun ortak yararı için özel yaşamlarında gördükleri zarardan çok daha fazla hizmet ettiler. Bu insanların hiç biri kendi varlığının zevkini çıkarma zayıflığını göstermedi; hiç biri bu kötü günü bırakıp yaşamın zevkini sürmek ve daha da zengin olmak umuduyla kaçıp gitmek istemedi. İstedikleri bunların çok daha ötesinde bir şeydi; onlar düşmanın onurunu kırmayı seçtiler. Onlar için alınacak risklerin en onurlusunu, her şeyi unutup sadece düşmanı yenme isteğini kabul ettiler. Başarı ya da başarısızlık için umudun şüpheli ellerini bıraktılar ve savaş gerçeğiyle yüz yüze geldiklerinde sadece kendilerine güvendiler. Savaşırken yerlerinde kalmanın ve ölmenin, vazgeçip canlarını kurtarmaktan daha onurlu olduğunu düşündüler... Onun içindir ki bu insanlar kendi şehirleri için çok değerlidir. Onların kaderini paylaşmayı uman biz arkada kalanlar da düşmana karşı aynı cesur ruhu koruma karallığında olmalıyız.” <https://online.hillsdale.edu/document.doc?id=355> sayfa 6, paragraf 15 (Haziran 2019).

karşı cömertlik ve dayanışma, başkalarına karşı düşmanlıkla birlikte var olabilmektedir. Aslında çağdaş devletlerin, yani modern ulus devletlerin de özellikleri olan bu grup ve bireysel özelliklerin karışımı bize atalarımızdan kalmıştır (Bowles S. 2008).

Çağdaş toplumları Avrupa'daki 500-600 şehir devleti arasındaki kavgalar oluşturmuştur. Vergi toplama, başkalarının haklarına ve mülkiyet haklarına saygı gösterme, hukukun üstünlüğü, sözleşmelere uyma zorunluluğu gibi kurumlar gelişerek ulus devletleri ortaya çıkarmıştır. Bu süreçte çevresel değişimler bazı grupları yok ederken daha fazla işbirliği yapan grupların da yaşamasını sağlamıştır (Bowles S. 2008).

Kişisel ve toplumsal çıkarlar arasındaki çatışmayı, o toplumun kendi kültürel evrimi sürecinde oluşan kurumları eşgüdümlemektedir. Ancak gruplar arası rekabetin evrimsel sürecinde, kültürel evrimin işbirliğinin gelişimi üzerinde başat unsur olup olmaması, büyük ölçüde o grubun toplam getirisiyle grup içindeki bireylerin görceli getirilerinin birbirini desteklemesine bağlıdır. Diğer grup üyelerinin davranışlarındaki "stratejik belirsizlik" azaltıldığı ölçüde işbirliği de artmaktadır. Grup üyelerinin birbirleri arasındaki iletişimin gelişmesi, büyük ölçekli grupların olabildiğince küçülmesi, büyük gruplar içindeki küçük grupların üye sayısının azalması, sivil toplum kuruluşlarının fazlalığı, yapılandırılmış ve demokratik bir toplum yapısı, gruplararası rekabetin kültürel evrimin gelişimi üzerinde daha başat bir unsur olmasını sağlamaktadır (Thomas R. vd. 2007).

Gerek kuramsal gerekse deneysel bulgular, gruplar arası rekabet sürecinde başarılı olan gruptaki toplumsal kuralların ve değerlerin diğer grup tarafından taklit edilme eğiliminin bulunduğunu göstermektedir. Daha yüksek getiri düzeyinde dengelenmiş komşu grubun davranışları, gruplar arası iletişim ve göçlerle, daha düşük getiri düzeyinde dengelenmiş grup içinde daha sık ve yaygınlıkla kullanılır olmaktadır (Boyd R. vd. 2009).

Ekonomik yaşamda da rekabet, piyasaları, piyasadaki firmaların ve firma çalışanlarının davranışlarını etkilemekte ve doğadaki çok aşamalı seçim kuramına uygun işlemektedir. Kültürel gelişimin ve kurumsallaşmanın nesiller boyu süren gelişimine bağlı olan ekonomik etkiler, kısa dönemli politikaları etkilemeyecek kadar uzun dönemde ortaya çıktığı için veri olarak kabul edilmektedir. Ancak günümüzdeki teknolojik gelişmeler ve küreselleşme, piyasalara ve farklı kültürel gruplara rekabetin

dışarıdan aşılmasına ve etkisinin de daha kısa sürede ortaya çıkmasına olanak vermektedir. Örneğin, ABD’nde 1970’lerin ortalarından başlayarak yapılan, eyaletler yerine ulusal ölçeği önceleyen finans sektöründeki düzenlemeler, hem sektörü hem de finans sektörüne bağlı olarak diğer sektörlerin gelişimini kısa sürede değiştirmiştir. Piyasaya dışardan aşılana bu rekabet sürecinde zayıf olan bedavacı firmalar elenmiş, bedavacılar işsiz kalmış daha yetenekliler daha çok kazanan firmalarda çalışmaya başlamıştır. Rekabet süreci firmalara ve piyasaya güven getirerek verimliliği ve gönenci arttırmıştır (Patrick F. vd. 2018).

1.4.3. Rekabet ölçeği

“Gruplar arası çatışma ve grup içi işbirliği bir paranın iki yüzü gibidir.” (Puurtinen, M. vd. 2014). Rekabet ölçeği grup içi ve gruplar arası rekabet arasındaki ilişkiyi ölçen bir değerdir.

Grupların birbiriyle çıkarlarının çatışmasıyla ortaya çıkan gruplar arası rekabet, grup içi çatışmanın azaltılmasından beslenmektedir. Grup içi rekabetin azaltılması gruplar arası rekabeti güçlendirmektedir (Bowles S. vd. 2011, Sh. 133), (Bowles S. vd. 2006). Ortaklaşa üretilmiş kaynakların bazı grup üyeleri tarafından tekel altına alınması için yapılan grup içi rekabet, işbirliğini azaltarak grup üyelerinin getirisini ve grubun diğer grup karşısındaki gücünü olumsuz yönde etkilemektedir (Philip J. G. vd. 2013).

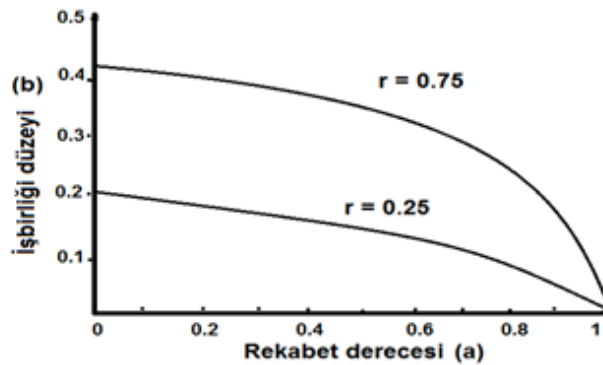
Rekabet ölçeği öncelikle biyologlarca “patojenik bakteri” üzerinde test edilmiş, işbirliğinin rekabet ölçeğinden ne ölçüde etkilendiği araştırılmıştır (Ashleigh S. G. vd. 2004). Bakterinin yaşaması için ortamda bulunması gereken kimyasalı (kamu malı) üreten bakterilerin birbiriyle yerel düzeydeki rekabeti, üretimi düşürmüş ve bakterilerin birbiriyle genetik bağlantı derecesiyle rekabet derecesi arasında güçlü bir ilişki olduğu saptanmıştır.

Bitkiler (soya) üzerinde yapılan bir başka araştırmada, tarlada kök salma ve alınan ürün arasındaki ilişki araştırılmış, tarlaya ekilen bitki sayısı arttıkça bitkilerin toprağa daha fazla kök salmalarına karşılık daha az ürün verdiği, buna karşılık “köklenme rekabeti”nin olmadığı (çevrelerinde rakip bitki olmadığı) zamanlarda ise sadece kendi bünyelerine yetecek miktarda kök salarak daha çok ürün verdiği bulunmuştur (Mordecha G. vd. 2001).

Rekabet yerelleştikçe, bireysel getiri gruptaki diğer üyelere göre neyin nasıl yapıldığına daha bağımlı hale gelmektedir. Rekabetin yerelleşmesi, işbirliği yapanın getirisinde işbirliği yapmayarak ondan yararlanana göre bir azalma ortaya çıkardığı için işbirliğine karşıt bir seçim ortaya çıkmaktadır. Yerel rekabet, işbirliğine katkı sağlayarak işbirliğinin maliyetini yüklenen özgeci yerine, özgeciden yararlananların getirisini arttırarak işbirliğine karşıt bir seçim oluşturmaktadır. Ortak kaynakları elde etmek için bireylerin birbiriyle rekabet ettiği bir grupta, rekabet nedeniyle özgeciliğinden yararlananların elde ettiği görece sağlamlığın bedelini, giderek artan bir şekilde özgeciler ödemektedir. Bu nedenle grup içinde özgeciliğin ortaya çıkardığı toplumsal üstünlük ve işbirliği giderek düşmektedir (Rand D. G. vd. 2010), (Ashleigh S. G. vd. 2004).

Rekabet ölçeği, değişik kan bağı ilişki düzeylerinde (r), rekabet derecesi (a) ile işbirliği (b) arasındaki ilişkiyi göstermektedir (Grafik 1.2). Hamilton kuralıyla birlikte değerlendirildiğinde her bir akrabalık düzeyi için (r) rekabet derecesi (a) arttıkça, toplumsal işbirliği düzeyi (b) azalmaktadır. Rekabet derecesi (a) rekabetin yerel olduğu (1) ile yerelden en uzak olduğu (0) değeri arasında değişmektedir. Rekabet derecesi arttıkça işbirliği düşmektedir. Bunun nedeni yerel rekabetin özgecilerden elde ettiği faydanın azalmasıdır (David Q. 1994), (West S. A. vd. 2002), (Gardner A. 2004a).

Grafik 1.2 Rekabet ölçeği



Rekabet ölçeğinin bilgisayarda kurgulanan modeliyle elde edilen sonuçlar da insanlar arasındaki rekabetle işbirliği arasındaki ilişkiyi ölçen deney sonuçlarıyla birbirini doğrulamaktadır (Stuart A. West, vd. 2006).

Rekabet ölçeği uygulamada çok yoğun rekabetin olduğu sektörlerde (finans gibi) sıklıkla kullanılmaktadır. Bir firmanın büyük grup algısı çalışanları ve müşterileriyle birlikte bir bütün olarak rakip firmaya karşı koşullandırılmakta, grup içi dayanışmanın güçlendirilmesi için, firma çalışanları ve müşterileri değişik şekillerde ödüllendirilmektedir.

İKİNCİ BÖLÜM

İŞBİRLİĞİNİN OLUŞUMU

Toplumsal ve iktisadi yapının karmaşıklığına bağlı olarak, herkesin serbestçe kullanabildiği kamu mallarının geleneksel alanları giderek genişlemiş ve yaygınlaşmıştır.¹² Bireylerin, şirketlerin ve grupların günlük yaşamda karar verdiği konuların ortak özelliklerinden biri, çoğunlukla kendi çıkarlarıyla kamusal çıkarlar arasında bir çatışmayı içermesidir. Toplumsalbiyolog Garrett Hardin (1915- 2003) bu çatışmayı “ortak mallar trajedisi” (kamu malları trajedisi) olarak nitelmiş (Hardin G.1968), iktisat kuramcısı Mancur Olson (1932-1996) ise “ortak davranış” kuramında benzer bir trajedinin iktisadi insanla tam rekabet piyasasında ve iktisadi gruplardaki kamu mallarında bulunduğunu öne sürmüştür (Olson M. 1965).

Her iki kuramcının da bu açmazlardan çıkış yolu olarak önerdiği “yaptırım gerektiren toplumsal kurallar” a gereksinim olduğu konusundaki görüşleri, işbirliğinin ortaya çıkışı ve sürdürülebilirliği üzerine davranışsal iktisatçıların yaptığı çok sayıdaki deneysel çalışmalar ve iktisat kuramcısı Elinor Ostrom’un (1933-2012) dünyanın değişik bölgelerinde yaptığı saha çalışmalarıyla desteklenmiştir (Ostrom E. 1990).

Bu bölümde kamu malları trajedisine, güçlü karşılıklılık davranışı olarak cezalandırmanın Thomas Hobbes’un “Leviathan’ın modern sürümü” (Bowles S. vd. 2011 Sh.4) dediği zorlayıcı toplumsal kuralların ortaya çıkışındaki etkisine ve M. Olson’un tam rekabet piyasasındaki “ortak davranış” kuramındaki trajediyle bağlantılı olarak özgecilik açısından rekabet, fiyatların oluşumu ve ücret konuları ele alınmıştır.

2.1. KAMU MALLARI TRAJEDİSİ

Kamu mallarının korunması ve varlığının sürdürülmesinde, ortaya çıkabilecek toplumsal fayda yerine, bireysel faydanın öncelenmesi kamu malları

¹² Kamu mallarına örnek olarak, toplumsal siyasal, ekonomik kural ve kurumlar, sağlık, sosyal güvenlik, sosyal yardımlar, eğitim, kültür, sanat, hukuk, piyasalar, basın (sosyal ağlar, açık kaynak programcılık, wikipedia vs), kamu güvenliği (iç ve dış), ortak avlanma, beslenme, çevresel koruma (su, tohumculuk, tarım, hava, iklim vs.), vergi yükümlülüğünün yerine getirilmesi, oy verme, sözleşmeler, grev, firmaların birleşmesi, antidemokratik uygulamalara karşı yapılan gösteriler, ambargo, tüketici boykotları, kamu mallarının gönüllü bakımı, bağışlar ve yardım etkinlikleri, takım çalışmaları vs. gibi değişik boyutta ve önemde düzenleme, kural ve kurumlar sayılabilir.

trajedisine neden olmaktadır (Gächter S. vd. 2008), (Benedikt H. vd. 2008), (Fischbacher U. vd. 2001). G. Hardin, bir noktadan sonra kamusal kaynakların nüfus artış hızı karşısında varlığını sürdürmesinin mümkün olmadığını ve önlem alınmazsa insanlık için bir trajediye dönüşeceğini öngörmüştür (Hardin G.1968):

“Herkes aç bir çayır düşünelim. Buraya her çiftçi istediği kadar hayvanını otlatmaya getirebilsin. Böyle bir düzen, sürüp giden kabile savaşları, kaçak avlanma, insan ve hayvanlardaki salgın hastalıklar gibi nedenlerin çayırın taşıma kapasitesini yok olma düzeyinin altında tuttuğu sürece, herkesi hoşnut edecek şekilde, yüzyıllarca sürebilir. Ancak er geç bir gün toplumsal varlığı sürdürebilmenin istenen uzun dönemli hedef olduğu gerçeğiyle karşılaşıldığı bir hesap günü gelecektir. O noktada ortak varlıklara ilişkin o güne kadarki geleneksel mantık trajik bir durum ortaya çıkarır.

Akılcı bir birey olan her çiftçi, bilinçli ya da bilinçsiz olarak kendi kazancını arttırmak isteyecektir. Dışsal ya da içsel olarak az ya da çok bir bilinçle kendi kendine şunu soracaktır: ‘Sürüme bir hayvan daha eklersem acaba bana faydası ne olur?’

Bu faydanın bir olumlu bir de olumsuz bileşeni vardır.

1) Olumlu bileşeni bir hayvanın getireceği katkının fonksiyonudur. Çiftçi eklenen her bir hayvanın satışı kadar gelir elde edeceği için olumlu fayda yaklaşık (+1) artacaktır.

2) Olumsuz bileşeni ise bir hayvanın yaratacağı ek aşırı otlatmanın fonksiyonudur. Ancak aşırı otlatmanın oluşturacağı yükün etkisi tüm çiftçilere bölüneceği için, herhangi bir çiftçiye ek hayvan getirmenin olumsuz faydası sadece (-1)’in çok küçük bir parçası olacaktır.

Tüm bu faydalar bir araya getirildiğinde akılcı bir çiftçi, izlenecek en iyi yolun kendi sürüsüne bir hayvan daha katmak olduğunu görecektir. Ve sonra bir başkasını ve başkasını... Ama sadece o değil çayırı (ortak varlığı) kullanan her akılcı çiftçi de onunla aynı noktaya gelecektir. Trajik durum da burada ortaya çıkmaktadır. Artık herkes kendi sürüsünü sınırsız (gerçek dünyada sınırlı) olarak arttırmaya iten bir sisteme kilitlenmiştir. Ortak varlıkların bedava olduğuna inan bir toplumda, her

biri kendi çıkarını kollarken hepsinin aynı anda bir arada koşarak varacakları yer çöküştür. Ortak varlıkların bedava olması herkesi çöküntüye götürecektir...

Ortak varlıklardaki trajedi bir başka yönüyle nüfus sorunlarını da kapsar. Sadece 'köpek köpeği ısırır' prensibiyle yönetilen bir dünyada (eğer öyle bir dünya varsa) bir ailenin kaç çocuk yapacağı kimseyi ilgilendirmez. Böyle bir dünyada, yaşama bağlı olan anne babalar bakabilecekleri kadar çocuktan fazlasını yapmayacaktır. David Lack ve arkadaşları yaptıkları araştırmada kuşların böyle bir geri beslemeye göre ürediklerini buldu (Lack D. 1954). Ancak insanlar kuş değil ki, hem en azından binlerce yıldır öyle davranmıyorlar. *Eğer* her insan ailesi sadece kendi kaynaklarına bağlı olsaydı, *eğer* anne babalar sorun olan çocuklarını açlıktan ölüme bıraksaydı, yani *eğer* aşırı doğum kendi cezasını kendi vererek tohumu kendi sınırında tutsaydı, ailelerin çocuk yapmasını denetlemek kamuyu ilgilendirmezdi. Ancak toplumumuz gönenç ekonomisine derinden bağlı olduğu için başka bir tür kamusal varlık trajedisi ile karşı karşıyadır."

G. Hardin'e göre bu trajedi bölgesel değil dünya çapında politik ve kültürel alanda da etkili olacak, önlem alınmazsa "sorumluluk" kavramının sözcükten öte bir anlamı kalmayacaktır:

"Gönenç ekonomisinde bir ailenin, bir dinin, bir ırkın ya da sınıfın kendini korumak için aşırı çoğalmasıyla nasıl baş ederiz? (Hardin G. 1963). Herkesin kamusal varlıklardan eşit olarak yararlanma hakkı olduğu inancıyla çoğalma özgürlüğü kavramlarını bağdaştırmak dünyayı trajik bir yola sürüklemektedir...

Acaba bu bağlamda 'sorumluluk' bir anlam ifade edebilir mi? 'Bilinç'in başlı başına bir kelimedenden öte anlamı var mıdır? Gereken yaptırımların olmadığı bir ortamda 'sorumluluk' dediğimizde, özgür adama ortak varlıkları kendi çıkarlarına karşı kullanmaması için gözdağı vermeye kalkmıyor muyuz? Sorumluluk, sağlam bir karşılığı (quid pro quo) olmayan sözde bir güvencedir. Hiçbir şey vermeden almaya kalkmaktır... Sorumluluk getiren toplumsal düzenlemeler bir tür zorlamayı da getiren düzenlemelerdir. Banka soygununu düşünelim. Bankayı soyarak parayı alan biri banka sanki ortak varlıkmış gibi davranmış olur. Böyle bir davranışı nasıl önleyebiliriz?" (Hardin G. 1968).

G. Hardin 30 yıl sonra kaleme aldığı kamu malları trajedisine ek olarak yazdığı makalesinde, hem “kamu malları trajedisi”ne karşı eleştirileri yanıtlamış hem de konunun ekonomik sistemleri aşan evrenselliğine dikkati çekmiştir:

“Çok kaba bir örnek durumun anlaşılmasına yardımcı olacaktır: ‘Banka soymaktan hoşlanıyorum ama diğer vatandaşların banka soymasına izin verilmesini istemiyorum’. O zaman hep birlikte davranarak bankayı soyma özgürlüğünü önleyen kanunlar çıkarabiliriz...

Bireycilik özgürlük getirdiği için yüceltilse de ödülü koşula bağlıdır: Nüfus çevrenin taşıma kapasitesinin üzerine çıktıkça özgürlükten de o ölçüde vazgeçilmesi gerekir... Ne var ki bu özgürlüğü biraz bile sınırlamaya kalkan hemen elitist! despot! faşist! big brother! ve benzeri suçlamalarla kınanmaktadır.

...Bir ortak varlık düzenlemesi, hem sosyalizmdeki hem de özel girişimcilikteki bedava girişimleri kapsar. Her ikisinde de çalışabilir; ya da her ikisinde de çalışmayabilir: ‘Şeytan ayrıntılarda gizlidir.’ Ancak düzenlenmemiş ortak varlıklarda şeytanı unutabilirsiniz: Kaynakların aşırı kullanımı taşıma kapasitesini azaltarak çöküşü kaçınılmazlaştırır” (Hardin G. 1998).

G. Hardin’in kamu malları trajedisinin önlenmesi için önerdiği çözüm “karşılıklı olarak varılacak zorlayıcılığı olan bir anlaşma”dır. Zorlayıcılığın toplumsal işbirliği üzerindeki etkisi, örnek bir kamu malları deneyiyle açıklanabilir.

2.1.1. Kamu malları deneyi

Toplumlar, hem bencil hem de özgeci bireylerin bir arada yaşamasıyla ortaya çıkardıkları kamusal varlıkları koruyup geliştirdikleri sürece ayakta kalabilmektedir (Vugt M. V. 2008). Kamusal varlığın ve toplumsal işbirliğinin sürdürülmesi için bencillere karşı toplumu ayakta tutan kuralların ve kurumların korunması, kamusal varlıklara gereken katkının sağlanması yaşamsal önemdedir (Fehr E. v.d. 2003).

Kişisel çıkarlarla kamusal çıkarların çatıştığı hemen her durumda karşılaşılan sorunların çözümü amacıyla yapılan araştırmalarda, genellikle araştırılan konuya uygun olarak kurgulanabilen bir “Kamu Malları Deneyi” kullanılmaktadır.

Deneyde bireylerin “ortak bir proje”yi gerçekleştirmek için bir araya geldiği varsayılmaktadır. Denekler rastlantısal olarak genellikle dörder kişilik gruplara

ayrıldıktan sonra her bir deneğe oyunun başlangıcında belli miktar bir deney parası verilmekte ve bu paradan istedikleri kadarını ortak projenin gerçekleştirilmesine harcamaları (katkı) istenmektedir. Denekler proje için katkı yapıp yapmayacaklarına ya da ne kadar katkı yapacaklarına karar verdikten sonra, deneyin her turunda projeye yapılan katkılar ortak havuzda toplanarak belli bir katsayı ile çarpılmakta ve projeye katkı yapıp yapmadıklarına bakılmaksızın tümü arasında eşit olarak pay edilmektedir.

$$\pi_i = 20 - g_i + 0.4 \sum_{j=1}^4 g_j.$$

Formül, deneyin her bir döneminin başlangıcında 20 deney parası olan, 4 kişilik bir grupta, katkı payı katsayısının 1,6 olarak

tanımlandığı bir durumda (1,6/4=0.4), (g) kadar katkı yapan bireyin, bir dönem sonrasındaki getirisini göstermektedir.

Bu katkı ve paylaşım süreci beş on kez tekrarlandıktan sonra, deneyin sonunda her deneğin hesabında biriken para gerçek paraya çevrilerek kendilerine ödenmektedir.

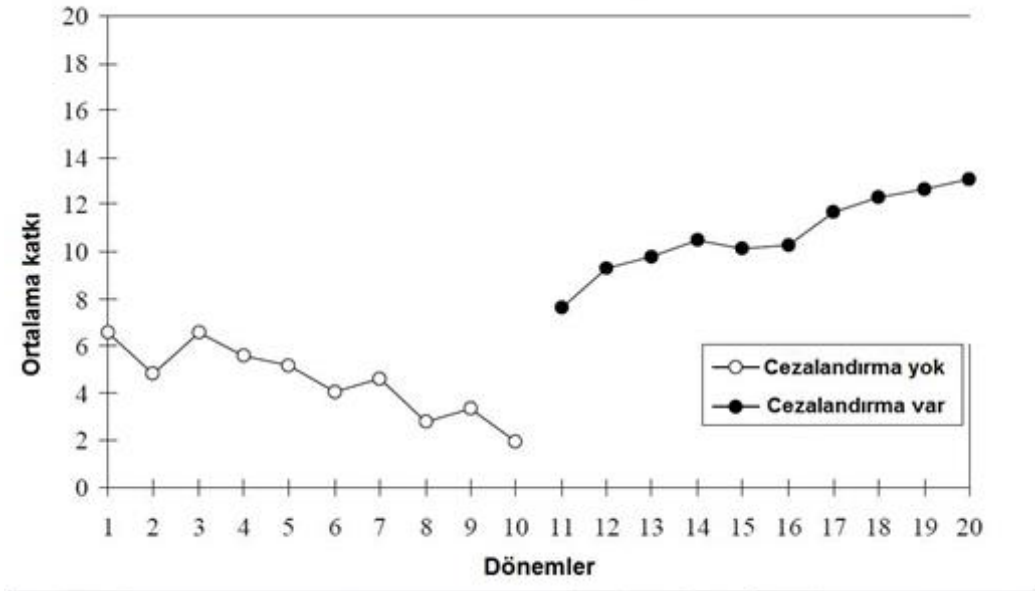
Kamu malları deneyi sürekli ve birikimli bir mahkumlar açmazıdır. Bu nedenle bencillik, yani ortak projeye hiç katkı yapmadan bedavacılıkla oyunu sürdürmek, bireyler için en karlı stratejidir. Deneyin sonunda matematiğin gereği olarak en çok para hiç katkı yapmayanların hesabında, en az para da en çok katkı yapanların hesabında birikmektedir.

Deney “ortak proje”ye (kamuya) katkı yapmayan, kendi çıkarını düşünen “akılcı ve bencil” bireyin kamusal çıkara ve toplumsal işbirliğinin oluşumuna olumsuz etkisini, katkı yapan özgeci bireyin de olumlu etkisini göstermektedir. Deneyin sonunda, başlangıçta belirlenen amaca uygun olarak elde edilen veriler analiz edilerek değerlendirilmekte ve oyunun kurgusuna uygunluğu tartışılmaktadır (Fehr E. vd. 2007), (Benedikt H. vd. 2008), (Gächter S. vd. 2008a).

Kamu malları deneyi hemen her zaman bireylerin proje için başlangıçta yaptığı katkıyı giderek azalttığını ve işbirliği düzeyini gösteren ortalama katkının da zamanla düşerek sifıra yaklaştığını göstermektedir. Birden fazla kişiyi ilgilendiren kamu malları ilişkisi içindeki bireyler başkalarının katkı sağlamadığını gördüklerinde, onlar da katkı sağlamakta isteksizlik göstermektedir (Fehr E. vd. 2003).

Oysa deney, katkı yapmayanlara yönelik bir yaptırım (cezalandırma) uygulanacak şekilde kurgulandığında, aynı grupta projeye yapılan katkı miktarı artmaktadır. Cezalandırma uygulanan deneylerde, cezalandırma eylemi cezalandırana bir maliyet yüklemektedir. Deneyde kamusal projeye yapılan katkının artması toplumsal işbirliğinin artması, azalması ise toplumsal işbirliğinin azalması olarak yorumlanmaktadır (Fehr E. vd. 2007) (Grafik 2.1).

Grafik 2.1 Toplumsal işbirliği, özgecilik ve katkı ortalaması ilişkisi

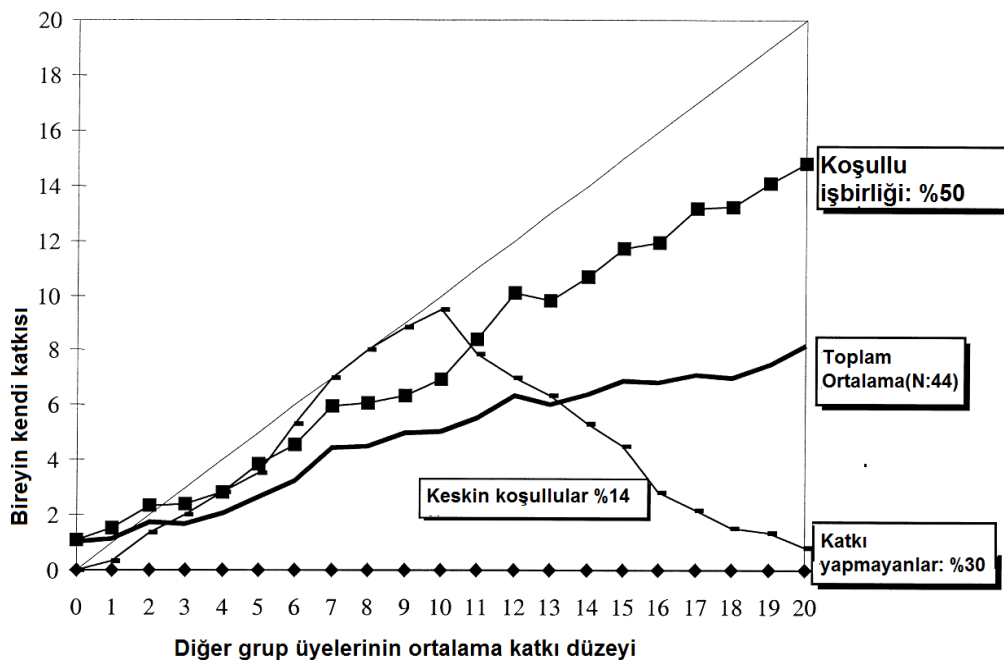


Katkının başlangıçta sıfırdan değil de belli bir düzeyden (katkı düzeyi 6.3) başlaması ve katkı yapmayanların cezalandırıldığı durumda ise gruptaki katkının başlangıçtaki düzeyden aşağı düşmeksizin artarak sürmesi (katkı düzeyi 14), grupta kendi çıkarlarına göre davrananlarla birlikte güçlü karşılıklık gösteren özgecilerin de bulunduğunu göstermektedir.

Cezalandırma olmadığı durumda, kişisel çıkar gözeten bireylerin varlığı, başlangıçta güçlü karşılıklık davranışı gösterenlerin gruba yaptıkları katkıyı düşürmelerine neden olduğu için, onları da kendilerine benzeterek bedavacıya dönüştürdüğü izlenimini vermektedir. Oysa bunun nedeni, güçlü karşılıklık gösterenlerin katkı sağlamayan bedavacıların davranışını “doğru” bulmadıkları için, yaptıkları katkıyı cezalandırma amacıyla azaltmalarıdır. Katkıyı azaltmalarının ve hatta durdurmalarının nedeni, işbirliğine karşı olmalarından değil, işbirliği için

diğerlerini cezalandırmak istemelerindendir. Böylece koşullu katkı sağlayan diğerleri de gruba yapılan katkının azaldığını görerek onlar da katkılarını giderek düşürmekte ve grupta işbirliği düzeyi düşmektedir. Sonuçta güçlü karşılılık davranışı gösterenlerle bedavacılar farklı nedenlerle de olsa kamusal varlığa giderek daha az katkı sağlamakta, hatta sonlara doğru katkı sağlamayı tümüyle (1.7) durdurmaktadır (Fehr E. vd. 2007).

Grafik 2.2 Grup üyelerinin değişen ortalama katkı düzeyleri

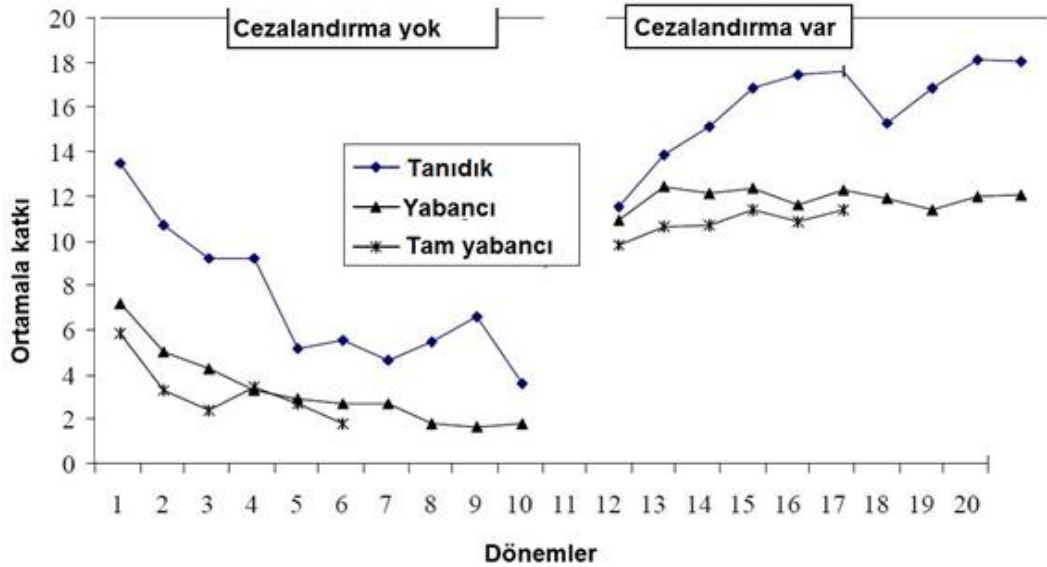


Dünyanın hemen her yerinde yapılan deneylerde, deneklerin katkı sağlama davranışlarındaki dağılım, kültürel farklılıkların etkisi dışında, benzer sonuçlar vermektedir. Yukarıdaki örnek deneyde, gruptaki bireylerin %50'si *koşullu* olarak işbirliği yapmaktadır; katkıları giderek düşse de gene de işbirliğini sürdürmektedir. Gruptaki deneklerin %30'u baştan sona kadar hiç katkı yapmayan *bedavacılar*, %14'ü bir yerden sonra başkalarının yapacağı katkının beklentilerini karşılamaması nedeniyle katkılarını hızla azaltan ve hatta içlerinde başlangıçta kendilerine verilen paranın ortalama yarısı kadar katkı sağlayanların bile deneyin sonuna doğru katkılarını sıfıra indiren mutlak koşullu işbirliği yapan *güçlü karşılıklık* gösterenlerden oluşmaktadır. Geriye kalan % 6'lık bölüm, deney hataları ve sınıflandırılmayan davranışlar olarak kabul edilmektedir (Fischbacher U. vd. 2000), (Fehr E. 2007), (Fischbacher U. vd. 2006), (Bowles S. 2011 Sh.23) (Grafik 2.2).

Kamu malları deneyinde, cezalandırma uygulanmadığında katkının az olması, o grupta bencil davranışın egemen olduğunu gösterdiği gibi, işbirliğini sağlamak için toplumsal kuralları içselleştirmenin de başlı başına yeterli olmadığını göstermektedir (Fischbacher U. vd. 2000). Deneyin cezalandırma seçeneğinde toplumsal katkının artması, toplumsal tercihlerin önemini ortaya çıkarmaktadır. Çünkü kurallara uymayanları cezalandıran güçlü karşılıklılık gösterenlerin, kendi çıkarlarına ters, akılcı olmayan bir davranışla cezalandırmak için bir bedel ödemelerinin nedeni, toplumsal tercihlerinden kaynaklanmaktadır (John O. L. 1994).

Grup içindeki bireylerin birbirlerini tanıyıp tanımamaları da işbirliğini ve toplumsal katkıyı etkilemektedir. Denekler, deneyin cezalandırma olmayan birinci aşamasından sonraki ikinci aşamasında aynı grup içinde bir araya getirilerek birbirini tanıyacak şekilde gruplandırıldığında (tanıdık), grup bileşiminin tümüyle değiştirildiği (tam yabancı), ya da kısmen değiştirildiği (yabancı) durumlara göre daha fazla katkı sağlamaktadır (Fehr E. vd. 1999), (Gächter S. vd. 2001), (Fehr E. vd. 2007), (Grafik 2.3).

Grafik 2.3 Deney kurgusuna göre değişen katkı düzeyleri



Cezalandırma koşulunda, ister yabancı ister tanıdık kurgusunda olsun, herhangi bir dışsal eşgüdümleme olanağına yer verilmediği için deneklerin diğer grup üyelerinin davranışları hakkında kesin bir beklenti ya da tavır oluşturmaları ve tanıdık bir katkı belirlemesi zorlaşmaktadır. Özellikle her bir yeni dönemde birbiriyle

daha önce hiç karşılaşmamış deneklerden oluşan tam yabancı bir grup kurgusuyla yapılan deney için bu böyledir. Ancak tanıdık formatı, deneklerin birbirlerinin davranışları hakkında daha kesin bilgi sahibi olmalarını sağlayarak tanıdık bir grup geçmişi yaratmakta, bu da beklentilere göre karar verilmesini kolaylaştırmaktadır. Cezalandırılmalı tanıdık formatı bu nedenle diğerlerinden daha farklı, işbirliğinin daha çok sağlandığı bir davranışsal durumu ortaya çıkarmaktadır (Fehr E. vd. 1999).

Kamu malları deneyleri gibi mahkumlar açmazı, hediye değişimi, diktatör ve güven deneyleri de benzer şekilde deneklerin sadece bir bölümünün kendi çıkarını gözeten, bencil davranan bireylerden oluştuğunu ve denekler arasındaki birikimli ilişkilerin grubun işbirliği düzeyini etkilediğini göstermektedir (Bowles S. vd. 2011 Sh. 20-23).

2.1.2. Cezalandırma ve toplumsal işbirliği ilişkisi

Cezalandırma, toplumsal dışlama, çevre baskısı gibi değişik şekilde uygulanarak, işbirliğinin azalmasını engelleyen, işbirliğini sürdüren ve toplumsal kuralların uygulanmasını sağlayan toplumsal kurumlardan biridir. En etkin toplumsal tercih olan güçlü karşılıklılığın cezalandırmayla karma ve akışkan bir grup içinde toplumsal işbirliğini sağlama işlevini yerine getirmesi ve grup üyeleri arasındaki ilişkileri nasıl yönlendirdiği, özgeci yaklaşımların en önemli konularından birini oluşturmaktadır (Fischbacher Urs, v.d. 2001).

Deneyisel çalışmalar belirgin bir şekilde cezalandırma gibi olumsuz bir güçlü karşılıklılığın en baskın itici güç olduğunu, diğer tercihlerin içinde ikincil itici gücün ise yardım ve ödül gibi olumlu güçlü karşılıklılık olduğunu göstermektedir (Gintis H. vd. 2005). Bir grup içindeki bireylerden cezalandırma olan ve olmayan kurumsallaşma arasında bir seçim yapmaları istendiğinde, bireyler cezalandırma olmayan kurumsallaşmayı seçmekte, ancak zaman içinde bedavacılığın arttığını görerek sonradan hemen her zaman cezalandırmaya dayalı kurumsallaşmaya yönelmektedirler. Bu nedenle cezalandırma kurumsallaşma için bir tercih değil zorunluluktur (Özgür G. vd. 2006).

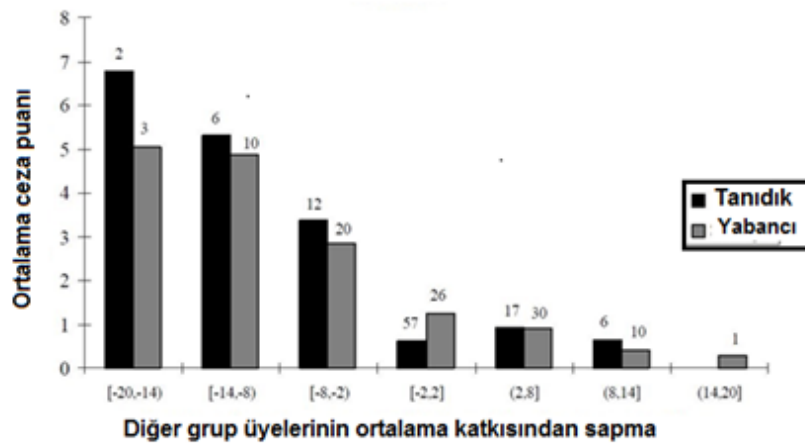
İnsanların diğer canlılardan farklı olarak kendileriyle kan bağı olmayan ve belki de bir daha hiç karşılaşmayacakları kendi ün ya da statülerine hiç etkisi olmayacak başka insanlarla ya da başka gruplarla yaptıkları işbirliğinin oluşmasını ve sürmesini sağlayabilen en önemli unsur, toplum karşıtı davranışları

cezalandırabilmiş olmalarıdır. Bulgular toplum karşıtı davrananlara ve topluma hiç katkı sağlamayan bedavacılara karşı oluşan olumsuz duyguların, özgeci cezalandırmanın tetikleyicisi olduğunu göstermektedir (Fehr E. vd. 1999), (Fischbacher U. vd. 2001).

Grupla işbirliği yapmayı, katkı sağlamayı cezalandırma isteği, bu davranışları ortaya çıkaran, bireylerdeki adalet, dürüstlük ve toplumsal kurallara uygunluk algılarıyla ilgilidir. Özgeci cezalandırma bireylerin kişisel ekonomik çıkarlarının ötesinde kendilerine özgü değerleri olan soyut nedenlere bağlıdır (Fehr E. vd. 1999), (Gary E vd. 2000).

Bireyler kendileri katkı sağlarken hiç katkı sağlamayanlarca “enayi” yerine konulduklarını hissetmektedir. Enayi yerine konulmaktan kaçınma eğilimi de onların topluma katkı sağlamayanları cezalandırma isteğini tetiklemektedir (Fehr E. 2000). Güçlü karşılıklılık gösterenlerce yapılan cezalandırma diğer grup üyelerinin ortalama katkısından sapmaya son derece duyarlıdır (Grafik2.4). Bedavacı grup katkı ortalamasından ne kadar saparsa o kadar fazla cezalandırılmaktadır. Bireylerin yaptığı katkı, ortalamaya yaklaşıncı cezalandırma da düşmektedir.

Grafik 2.4 Grup ortalamasından sapmalara göre cezalar



Cezalandırma katkı yapmayanları hedef aldığı için, katkıdaki ortalamadan negatif yöndeki sapma, daha fazla cezalandırmaya neden olmaktadır. Buna karşılık pozitif sapmalar da az da olsa cezalandırılmaktadır. Toplumsal getiri, bireysel

katkıların ortalama katkıya yaklaştığı durumda en yüksek seviyeye ulaşmaktadır. İster pozitif ister negatif sapma olsun her iki durumda da ortalamadan sapma bireysel getirileri düşürmektedir (Fehr E. vd. 2001). Bu yönüyle deneyler, cezalandırmanın bireylerin dürüstlük ve eşitlik duygularına bağlı olarak ortaya çıktığını ve grupta işbirliğini sağlayan bir eşgüdümleme işlevi gördüğünü göstermektedir (Nikos N. 2009).

Dürüstlük duygusuna bağlı davranış her yerde ve dönemde kültüre göre değişiklik göstermektedir. Dürüstlük evrensel bir olgudur ve sadece insanlarda değil topluluk halinde yaşayan hayvanları da kapsamaktadır. Kapuçin maymunları üzerinde yapılan bir araştırma, maymunların kendilerine diğer maymunlara göre daha az ya da daha tatsız bir yiyecek teklif edildiğinde olumsuz karşılık verdiklerini ve kendilerine verilen yiyeceği kabul etmemelerinin eşitsizliğe karşı gösterilen tepkinin evrimsel kökenleri bulunduğunu göstermektedir (Sarah F. B. vd. 2003). Squirrel maymunlarıyla yapılan bir başka deney ise maymunlara farklı işler yaptırılarak, her iş için farklı miktarda marka verilmiş ve maymunların verdiği marka miktarına göre de onlara farklı yiyecekler verilmiştir. Maymunlar farklı işler karşılığında aldıkları farklı miktardaki marka sayısındaki eşitsizliğe değil, aynı miktar marka verdiklerinde diğer maymundan daha farklı yiyecek almalarıyla ortaya çıkan eşitsizliğe karşı, kendilerine bedava verilen yiyeceklerdeki farklılıktan daha fazla tepki göstermiştir (Catherine F. T. vd 2011).

2.1.3. Kamu malı olarak cezalandırma

Deneylerde cezalandırma seçeneği ister deneyin ilk bölümünde, isterse sonraki bölümünde uygulansın, katkı cezalandırmayla birlikte artmakta ve artış giderek tırmanmaktadır. Bu eğilim cezalandırma davranışının kendisinin işbirliği seviyesini arttırdığını, işbirliğini sağlayan unsurun cezalandırma koşulunun varlığı değil, cezalandırma davranışının kendisi olduğunu göstermektedir (Fehr E. vd. 1999), (Fischbacher Urs vd. 2001).

Cezalandırmanın olmadığı karma bir grupta bencillerin sayısı az olsa bile, kuralları içselleştirmiş, adil ve dürüstlerden oluşan çoğunluk işbirliğini sağlayamazken, cezalandırmanın olduğu aynı grupta güçlü karşılıklılık gösteren bir azınlık bile işbirliğini sağlayabilmektedir (Fehr E. vd. 1999), (Camerer C. F. vd. 2006). İşbirliğini sağlamış bir toplum, içinde önemli sayıda toplumsal işbirliği

değerlerini içselleştirmiş ve temelde işbirliğine istekli olanları barındırsa bile, içindeki bedavacıların sayısı az bile olsa, bedavacıların cezalandırılması durduğunda, işbirliği yapanlar da işbirliğini durdurduğu için, toplumsal işbirliği çökmektedir (Fehr E. vd. 1999).

Güçlü dolaylı karşılıklık kendisine bir zararı dokunmasa da, üçüncü kişilere zarar veren davranışların cezalandırılmasıyla ortaya çıkmaktadır. Avcı ve toplayıcı topluluklarda yiyeceklerin paylaşılmasında olduğu kadar, günümüzde de birçok toplumsal kuralın uygulanması için gereken yaptırım gücündeki temel unsur, cezalandırmanın kurallara uymayanı sadece kendine karşı ne yaptığıyla değil, başkalarına karşı da ne yaptığına bakarak cezalandırmasıdır. Çünkü, bir kuralın yaptırım gücü, cezalandırmayla kendine ekonomik yarar sağlamayanların bile toplumsal kurallara uymayanların cezalandırılmasını da içermektedir (Fehr E. vd. 2003 ve 2004).

Cezalandırma başlangıçta toplum için oldukça maliyetli bir işbirliği aracıdır. İşbirliğinin sağlanması ancak cezalandırma maliyetinin düşürülmesiyle ve yaygınlaşmasıyla mümkün olmaktadır. Çünkü, cezalandırma maliyeti arttıkça özgeci davranışın sıklığı da azalmaktadır. Bunun nedeni, bedavacılığın başkalarının getirisi üzerinde çok küçük bir olumsuz etki yaratmasına karşılık, maliyetinin az sayıdaki koşullu işbirliği yapanların üzerinde olmasıdır. Cezalandırma eylemi, diğerlerini de gelecekteki işbirliğine ikna ettiği için, gruptaki üyelerin tamamına bir fayda sağlamaktadır. Bu nedenle zamanla işbirliği artmakta ve cezalandırmanın maliyeti giderek düşmektedir. Maliyet düştüğünde toplumun her bir üyesi “potansiyel bir polis” gibi davranarak toplumsal kurallara uyulma sıklığını arttırmaktadır. Örneğin, A’nın B’yi cezalandırdığı B’nin A’ya karşılık veremediği ama buna karşı C’yi cezalandırabildiği bir mahkumlar açmazında, üçüncü kişilerin yaptığı cezalandırmanın karşılıklı cezalandırma kadar etken olduğu (Fehr E. vd. 2004) ve 50 tekrar sonrasında maliyetinin 10 kez tekrarlanan deneylerdeki maliyete göre önemsenmeyecek düzeye düştüğü bulunmuştur (Fehr E. vd. 1999).

Bir grupta bedavacıları caydıracak kadar yeterli sayıdaki özgeci cezalandırma eğilimi korunuyorsa ve hala bedavacıları cezalandırma güdülerini canlıysa, cezalandırmanın maliyetinin zaman içinde azalması, cezalandırmanın kendisini başlı başına bir kamu malı yapmaktadır (Fischbacher U. vd. 2001), (Rowthorn E. R. 2009).

2.1.4. Toplumsal yapı ve cezalandırma ilişkisi

Kamu malı olarak cezalandırma, ancak ve ancak cezalandırmayı yapanla cezalandırılan arasında doğrudan bir bağlantı kurabildiği ölçüde evrimsel olarak kalıcı bir stratejidir. Bu bağlantının oluşabilmesi ise, bireylerin o cezalandırmaya karşı işbirliği düzeyini ayarlayarak tepki verebildiği toplumsal mekanizmaların var olduğu “akışkan” bir grup yapısını gerektirmektedir (Gintis H. vd. 2005, Sh.160). Yapılandırılmış toplumlarda işbirliği yapan birey, herhangi bir zamanda bedavacı ve işbirliği yapan bireylerle aynı anda karşılaştığında, öç alma, kişisel çıkar ya da getirileri (grup ortalaması ya da kişisel) karşılaştırmadan, sadece işbirliği yapıp yapılmadıklarına göre sadece kamusal katkılarına bakarak ve sadece bedavacı olduklarında cezalandırmaktadır (Gintis H. vd. 2005, sh. 204).

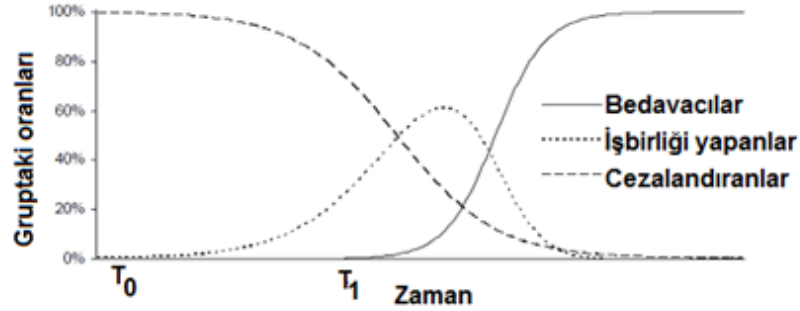
Toplumsal yapının çeşitliliği, sivil toplum kuruluşlarının fazlalığı, bireylerin bu kuruluşlar içinde yer alıp almadığı da toplumsal işbirliğini etkilemektedir. Gerçek yaşamda bireyler toplum içinde aynı anda birden fazla grup içinde yer almakta, bir bakıma birden fazla kamu malları oyununu aynı anda oynamaktadır. Toplumsal ağ incelemeleri, bireysel ün ve cezalandırma unsurları olmaksızın işbirliğinin ortaya çıkışında ve toplumsal ağların ün ve cezalandırmayla birlikte işbirliğinin oluşumunda etken olduğunu göstermektedir (Francisco C. S. vd. 2008), (Nowak M. A. vd. 2006). Cezalandırmanın varlığı ve sıklığı kadar, gözlemlenebilirliği de işbirliğinin sürdürülmesi konusunda önemli bir rol oynamaktadır (Jeffrey P. C. 2004).

Toplumsal kurumları ve kuralları gelişmiş, toplumsal ağı oluşmuş geniş ve karmaşık yapıları bir toplumdaki cezalandırma için ödenecek bedelin kişiye göre değişmesi, toplumdaki özgeci davranışı kolaylaştırmaktadır. Çünkü bencil davranış hem daha az sayıdaki özgeciyle, hem de cezalandırılanların çoğunun daha az bedel ödediği çok sayıdaki koşullu işbirliği yapan bireylerce yapılmasını sağlamaktadır. Böyle bir toplumda yüksek maliyet ödeyen ve beklentisi yüksek olan özgeciyle, onun kadar bedel ödemeye hazır olmayan ama gene de bir maliyet üstlenen diğerlerinin kararları bir birini güçlendirici etki yaparak, işbirliğinin sürdürülmesini sağlamaktadır. (Harmen D. W. vd. 2011).

Özgeci cezalandırma, kurumsallaşmanın yeterince gelişemediği bir grupta etkisini giderek yitirerek sonunda yok olmaktadır. Bunun nedeni özgecilerin koşullu işbirliği yapanlara göre giderek daha fazla maliyeti yüklenmeleri sonucu sayılarının

giderek azalması, gruptaki işbirliği beklentisinin düşmesi ve özgecilerin ödediği bedel karşılığında bedavacıların güçlenmesidir (Grafik 2.5) (Robert E. vd. 2009), (Boyd R. vd. 2003).

Grafik 2.5 Bedavacıların zamanla gruba egemen olma süreci



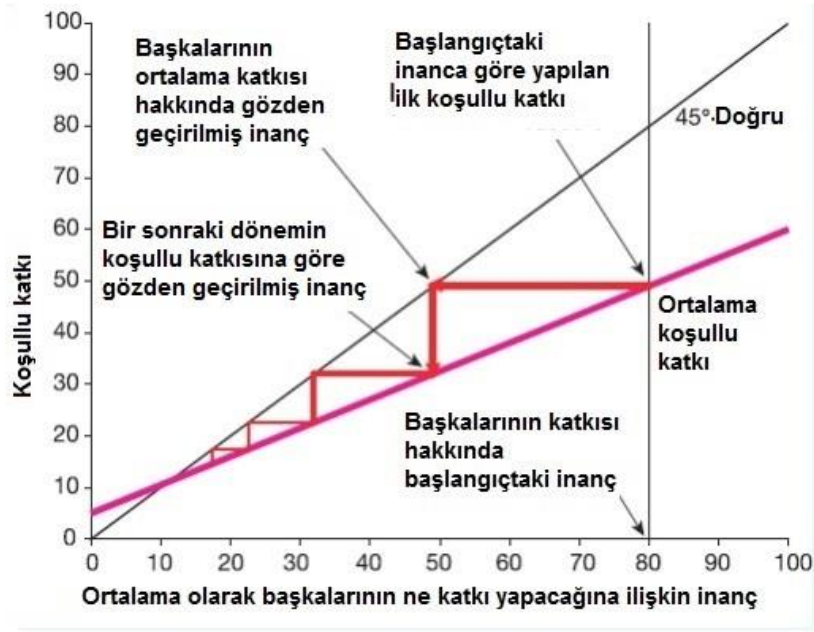
Başlangıçta (T₀) sadece mutlak işbirliği yapan özgeciler bulunmaktadır. Cezalandırma maliyetinin işbirliği yapmamanın faydasından daha düşük olduğu T₁ noktasına kadar grupta cezalandırıcıların oranı yüksektir. Bu noktadan sonra bedavacıların gruptaki oranı diğerlerin grubun dışına atana kadar artarak sürmektedir.

2.1.5. Beklentiler ve toplumsal işbirliği ilişkisi

Toplumsal işbirliğini sağlayan ve sürdüren, toplumdaki kamu malını koruyan cezalandırmanın kendisinin de bir kamu malı olması, onun etkinlikle işlevini yapabilmesine, etkinliği ise başka unsurlarla birlikte gruptaki bireylerin beklentilerine bağlıdır. Grafik (2.6), bir grupta beklenen ortalama katkıyla (toplumsal işbirliği düzeyi), gerçekleşen ortalama katkı arasındaki ilişkiyi göstermektedir.

Başlangıçta, bireylerin % 80'inin katkı yapacağını beklediği bir grupta, zamanla ya da bir nedenle bu beklentinin doğru çıkmamasının getirdiği düş kırıklığı, beklentinin %50 düzeyine inmesine neden olmaktadır. Düşüşün nedeni, başlangıçtaki beklentinin yüksekliği değil, kırgınlık duygusunun yarattığı düş kırıklığıdır. Başlangıçtaki beklenti %50 bile olsa, beklenti kırgınlık nedeniyle bu kez de %30 düzeyine ineceği için işbirliği gene de düşecektir. Kırgınlık devam ettiği sürece düşüş süreci de, özgeci işbirliği beklentilerinin dengede olduğu 45 derecelik doğruyu kestiği noktadan aşağı doğru azalarak sürecektir (Fehr E. vd. 2003).

Grafik 2.6 Beklentilerin toplumsal katkılara etkisi



Koşullu işbirliği yapan bireyler, başkalarının daha fazla katkı yapacağı beklentisiyle sonradan katkılarını arttırsalar bile, işbirliğinin önceki dengesine gelmek yerine giderek düşecek olmasının nedeni, beklentilerin önceki duruma göre düşüş sürecine girmiş olmasıdır. Çünkü bu durumda toplumsal işbirliği, toplumsal katkı miktarına değil, düş kırıklığı duygusuna bağlı olarak düşen beklentilerin etkisindedir. Aynı nedenle, düş kırıklığının olduğu bir grupta bencillerin sayısının azlığı bile, işbirliğinin yüksek seviyede oluşmasına yetmeyecektir (Fischbacher U. vd. 2000), (Fehr E. vd. 2003).

2.1.6. İşbirliğini etkileyen diğer unsurlar

Toplumsal işbirliği, güçlü karşılıklık, toplumsal yapı ve beklentiler kadar değişik davranış ve koşullardan da etkilenmektedir. Bu başlıkta örnek olarak bunlardan bazıları üzerinde kısaca durulmuştur.

2.1.6.1. Toplum karşıtı cezalandırma

Toplumsal kurallara uyulması için (toplumcu) cezalandırma yapılabilen bir grupta, hedefe uygun cezalandırma yapan az sayıdaki özgecinin güçlü karşılıklı davranışı işbirliğini sağlayabilirken, hedefe uygun olmayan, toplum karşıtı

cezalandırmanın olduğu bir grupta güçlü karşılılık gösteren büyük bir çoğunluk bile işbirliğini sağlayamaz. Bunun nedeni toplumsal tercihlerin başkalarının iyiliği bakımından olumlu ya da olumsuzluğunun ötesinde toplumdaki ahlaki kuralların yerine getirilme istekliliğini de içermesidir (Fehr E. vd. 1999), (Armin F. vd. 2005).

İşbirliği yapanların uyguladığı cezalandırma hemen her zaman bedavacıları hedefliyor olsa da bedavacılar da işbirliği yapanlara karşı kin ve öç alma duygusuyla cezalandırma yapmaktadır. Kinin sınıfsal farklılıklarından kaynaklanması sıklıkla görülen bir şeydir. Ancak, toplum dışı davranışın asıl kaynağı aynı sınıf içindeki bireylerin birbirine karşı duydukları kindir (Philip J. G. vd. 2013). Toplum karşıtı cezalandırma sadece o sıradaki zaman diliminde değil, toplumun tüm evrimsel sürecinde etkili olmaktadır (Powers S.T. 2012). Hamilton kuralındaki ($r * b - c > 0$) maliyet (c), bencil, kindar ya da karşılıklı çıkara dayalı ilişkilere göre pozitif ve negatif değerler de alabildiği için sadece özgeci davranışı değil aynı zamanda kindarlık gibi başka nedenlerle yapılan bencil ve toplum karşıtı cezalandırmaları da kapsamaktadır (Robert K. v.d. 2014).

Yapılan deneylerde cezalandırmanın toplumsal katkı sağlayanlara karşı da yönelmesi, rastlantısal hata dışında, yüksek katkı sağlayan deneklerin katkılarının yeterli bulunmaması, cömertliğin aslında başka amacı olduğuna ilişkin şüphe uyandırması, gruptaki diğer bireylere karşı üstünlük sağlama arzusu, rekabetçi kişilik, kıskançlık, kin ve öfke, intikam gibi nedenlerden kaynaklanmaktadır (Benedikt H. vd. 2008), (Fehr E. 2000).

Kin, gruptakilerin kültürel düzeyiyle de yakından ilgilidir. Kültürel düzey düştükçe, toplumsal kuralların uygulanmasına ya da oluşturulmasıyla işbirliğine yönelik güçlü karşılıklılık davranışı, işbirliği sağlama amacından saparak öç alma ve intikama yönelmekte, toplum karşıtı cezalandırma eğilimi artmaktadır (Fehr E. 2006). Bu nedenle cezalandırma ancak yapılandırılmış toplumlarda sadece bedavacıları hedefleyebildiği ölçüde işbirliğini sağlayabilmektedir (Rand D.G.vd. 2010).

2.1.6.2. Bireysel getiri ve cezalandırma ilişkisi

Özgeci cezalandırma maliyetli bir davranıştır. Bu süreçte özgeciler kaybederken, katkı yapmayan bedavacılar getirilerini arttırarak kazanmaktadır. İnsanlar maliyetin önemli olduğu ve sürekliliği olmayan ilişkiler içinde, üç seçenek

(cezalandırma, katkı yapmak ve katkı yapmamak) arasında kaldıklarında, zor ve kaybeden durumunda cezalandırma seçeneğini kullanmakta, iyi ve kazanan durumunda ise cezalandırma seçeneğini kullanmamaktadır (Anna D. vd. 2008).

Bunun nedeni bir rekabet ortamında kaybeden özgecilerin gözledikleri rakiplerinin getirilerini düşürerek, oransal getirilerini onlara göre yükseltmek istemeleridir. Dürüst ilişkilerin bulunmadığı bir süreçte özgeciler sürekli kaybettikleri için bir noktadan sonra çabalarının boşa çıktığını görerek, getirisi yüksek olanları intikam ve misilleme amacıyla cezalandırmaya yönelmektedir. Bu nedenle misilleme, kural dışı cezalandırmaların arkasındaki en önemli unsurdur (Armin F. 2005).

2.1.6.3. Dürüst olarak algılanmayan cezalandırma

Yaptırımların kıskançlık, bencillik, kişisel çıkar gibi nedenlerle, özgecilere yönelmesi cezalandırmanın olumsuz etkisini arttırdığı için önemli sorunlara neden olmaktadır. Dürüst olarak algılanan yaptırımlar özgeciliğe zarar vermezken, bencil ya da açgözlülükle uygulanan yaptırımlar özgeci işbirliğini tümüyle ortadan kaldırmaktadır. Bu kural gönül ilişkileri, çocuk eğitimi, piyasa ve iş ilişkileri gibi gönüllülük esaslı hemen her konuda geçerlidir (Fehr E. vd. 2003).

Cezalandırma sisteminin dürüst uygulanmadığı algısı o gruptaki işbirliği düzeyini düşürmektedir. Gruba dayalı güven oyunuyla yapılan iki deneyde katılımcıların cezalandırmanın kişilerle tutarsız olduğu (kötüye kullanım olduğunda grup üyelerinin cezalandırılmadığı) durumda, cezalandırmanın kişilerle tutarlı olduğu (sadece kötüye kullananın cezalandırıldığı) ya da hiç cezalandırılmadığı duruma göre daha az işbirliği yapıldığını göstermiştir. Dürüst olmayan cezalandırma sistemi gruptaki bireylerin algıladığı aidiyetleri değiştirmekte, grup içindeki insanlarda “marjinalleşme” duygusu yaratarak daha az işbirliği yapmalarına neden olmaktadır (Jan-Willem V.P. vd. 2008).

Cezalandırma davranışı, kurumsallaşmamış ve toplumca kabul edilen kurallara göre yapılmadığı bir grupta, sadece cezalandırmanın toplumcu güdülerıyla yaptığı maliyetli ama kuraldışı yaptırımları “işbirliğini sağlamak bir yana işbirliğine zarar vermektedir. Rusya’da dört farklı konudaki ortak havuz projelerinde yapılan deneyler, bir grupta kurallara uygunluğu ortaklaşa olarak kabul edilmemiş cezalandırmanın “kendi kendini yönetim”in başarısını ciddi şekilde engelleyici sonuçları olduğunu göstermiştir (Gächter S. vd. 2006).

2.1.6.4. Toplumsal ilişkilerin doğrudan karşılıklığa indirgenmesi

Sürekli etkileşim ve cezalandırma, karşılıklı olarak birbirini güçlendirerek yüksek işbirliğini ortaya çıkarmaktadır. Bir toplumda doğrudan ve dolaylı karşılıklılık aynı anda ve birlikte bulunmaktadır. Buna bağlı olarak cezalandırma da hem doğrudan hem de dolaylı olarak işbirliğini etkilemektedir (Fehr E. vd. 2001).

Ancak eğer toplumsal ilişkiler sadece doğrudan karşılıklılık ve sadece doğrudan cezalandırma etkisine indirgenmişse, rastlantısal etkileşim yüksek olsa bile işbirliği çökmekte ya da doğrudan karşılıklılığın verimli olmadığı rastgele dağılımlı gruplardaki gibi çok azalmaktadır. Bunun nedeni cezalandırmanın bencil bireyleri kendi aralarında işbirliğine özendirmesi ve koşullu işbirliği yapan bireylerin de başkalarının işbirliği yapacağına olan inançlarını azaltarak işbirliği beklentilerini ve katkılarını düşürmeleridir (Mizuho S. vd. 2007).

2.1.6.5. Rüşvet

Ülkeden ülkeye değişiklik gösteren ve bir kültürel farklılık ölçütü olan rüşvet¹³ benciller arasındaki işbirliğinin en belirgin örneğini oluşturmaktadır. Rüşvet cezalandırmanın kamu malı özelliğini ortadan kaldırmakta, bencillere kendi çıkarları için grupta yaratılmış kamu malına erişim olanağı sağlamaktadır.

Gruptakilerden birinin “cezalandırıcı otorite” olarak görevlendirildiği ve diğerlerinin ona “ödül” verdiği kurgusuyla yapılan bir kamu malları deneyi rüşvetin kamusal katkıyı % 30 oranında düşürdüğünü göstermiştir. Kamusal katkı, hem rüşvet nedeniyle cezayı ve buna bağlı olarak toplumsal katkıyı azaltmakta, hem de koşullu işbirliği yapanların katkılarını düşürmesine ve sayılarının azalmasına neden olmaktadır (Justin B. vd. 2017), (Michael M. vd. 2017).

2.1.6.6. Göçler

Göçler bir gruptaki toplumsal işbirliğini ve o toplumdaki kültürel gelişimi olumsuz yönde etkileyen unsurlardan biridir. Göçlerin toplumsal işbirliğini etkilemesi kültürel grup seçimi yoluyla olmaktadır. Grup seçiminin etkin olduğu bir toplumda işbirliğinin sağlanması ve korunması ancak göçlerin belli bir düzeyin altında

¹³ <http://www.worldbank.org/en/topic/governance/brief/anti-corruption> (2 Mayıs 2018)

kalmasına bağlıdır. Göçler attıkça toplumsal işbirliği ve kültürel gelişim seviyesi düşmektedir (Gintis H. vd. 2005 Sh.215).

Bunun nedeni cezalandırmanın işbirliği yapanla yapmayan ayrımını bilen bir güç gibi gördüğü işlevi, olumsuz kültürel gelişimin ortadan kaldırmasıdır. Artan göçler, cezalandırmanın kamu malı olma özelliğini kaybetmesine ve buna bağlı olarak toplumsal işbirliğini sağlama işlevini görmesini engellemektedir (Boyd R.vd. 2003).

2.1.6.7. Cezalandırmanın başka yaptırımlarla karşılaştırması

Toplumsal dışlama ve çevre baskısı işbirliğinin azalmasını engelleyecek, sürdürülmesini sağlayacak toplumsal mekanizmalardır. Ancak deneyler bunların cezalandırma olmadan etkisini bir süre sonra yitirip dağılacağını göstermektedir (Fischbacher U. vd. 2001).

Cezalandırma yerine ödüllendirme toplumsal işbirliğini sağlamakta yetersiz kalmaktadır (Matthias S. 2008). Geleneksel kamu malları deneyinin, “bugünkü davranışların yol açacağı gelecekteki sonuçlarını baskı altına almak” yerine, “gelecekteki sonucun cezalandırma ve ödüllendirmeyi birlikte kullanarak bugünkü davranışları disiplin altına alması” üzerine kurgulanmış bir kamu malları deneyi, bireylerin yeniden karşılaşma olasılıkları yüksekse, ödüllendirmenin de cezalandırma kadar etkili olduğunu göstermiştir (Rand D. G. 2016).

Ancak sorun ödüllendirmeye işbirliği sağlamış olan bir grupta, işbirliğini sürdürmek için cezalandırmaya gerek duyulmasındadır. Ayrıca ödüllendirme cezalandırma gibi maliyeti giderek düşen bir toplumsal işbirliği aracı özelliğini de taşımamaktadır (Matthias S. vd. 2008).

İnsanlar seçim yapma şansı bulunduğunda cezalandırma olmayan kurumsallaşmayı seçmektedir. Ancak bedavacılığın artması sonradan hemen her zaman cezalandırmaya geri dönüşe neden olmaktadır (Ozgur G. vd. 2006). Bu durumlarda insanlar birbirleriyle iletişimde bulunabildikleri ölçüde kiminle işbirliği yapacaklarını kendileri seçerek gönüllü işbirliği yollarını daha kolay bulmakta ve cezalandırmanın olumsuz etkisini en aza indirebilmektedir (Reuben F. 2006).

2.1.7. Toplumsal kurallar ve kamu malları trajedisi ilişkisi

İnsanların toplumsal kurallar oluşturma ve uygulama yeteneği ve kültürel grup seçimi için gereken bilinç kapasitesinin hayvanlardan yüksek oluşu, onu diğer primatlardan ayırarak, toplumsal işbirliğini diğerlerinden benzersiz bir şekilde geliştirmesini sağlamıştır. Hayvanlar büyük ölçüde toplumsal kurallar oluşturmak için gerekli olan duygu ve bilinçten yoksun oldukları gibi, hafızaları sınırlı, zaman kavramından ve çoğunlukla da güdülerini denetim altında tutma yeteneğinden yoksundur. Karşılıklı özgecilik, üne dayalı özgecilik ve güçlü karşılıklılık gibi işbirliği ilişkileri ancak gruptaki bireylerin daha sabırlı, kendi kendilerini daha denetleyici ve hafızalarının daha geniş olması durumunda gelişmekte ve işbirliğini de ancak öyle sağlayabilmektedir (Gintis H. 2000), (Young-Kyoo C. vd. 2003), (Fehr E. vd. 2004).

2.1.7.1. Toplumsal kurallar ve işbirliği ilişkisi

İnsanlar arasındaki işbirliği, belirli durumlarda nasıl davranılacağına ilişkin toplumsal kurallarla düzenlenmiş ve toplumsal kurallara uymayanları cezalandırıcı yaptırımlarla güçlendirilmiştir (Fehr E. vd. 2004). Bu yaptırımlar, aynı zamanda bireylerdeki suçluluk duygusu, toplum için bir şey isteme, başkalarının mutluluğu ve gönencini düşünme, eşitlikçi ve dürüst davranma gibi özgeci toplumsal tercihleriyle desteklenerek bireylerin kendi çıkarıyla toplumsal çıkarlar arasındaki çatışma durumlarındaki davranışlarını yönlendirmektedir (Fehr E. vd. 2002), (Fehr E. vd. 2005). Empati ve başkalarının gönenciyle ilgilenmek bireyleri birbiriyle uyumlu duruma getirirken, kurallar da bireyleri bir grupta uyumlu duruma getirmektedir. Bu tür uyumluluklar da bizim sadece insana özgü daha geniş topluluklar halinde yaşamamızı sağlamaktadır (Keith J. vd. 2014).

Yasaların uygulanmasını sağlayan yaptırım gücü toplumda geniş ölçüde kabul gördüğü ölçüde işlevini yerine getirebilmekte, yasal kurallara da ancak toplumsal kurallara uygun olduğu ölçüde uyulmaktadır (Fehr E. vd. 2004). Karşılıklılık, yaptırım gücü olarak önemli bir işlevi yerine getirmektedir. Bireylerin toplumsal kuralları içselleştirmesi, kendi çıkarlarını gözetmesi ve güçlü karşılıklılık göstermesi arasında gidip gelen akışkan davranışlar, içinde bulundukları grupta işbirliğinin ortaya çıkışını, işbirliğinin durumunu ve işleyişini belirlemektedir (Fehr E. vd. 1999, 2000, 2003, 2007), (Fischbacher U. vd. 2001).

Kuramsal yaklaşımlar, model çalışmaları (Robert K. vd. 2004) ve deneysel bulgular, güçlü karşılıklılık gösteren bireylerle bencil bireyler arasındaki ilişkilerin sürdüğü toplumsal yapının kendisinin de davranış kalıplarının şekillenmesinde belirleyici bir rol oynadığını göstermektedir (Fehr E. 2007). Karşılıklı davranışların birikimli etkisinin olumlu yönde geliştiği süreçlerde toplumsal işbirliği ve toplumca kabul edilen ve uygulanan kurallar, olumsuz yönde geliştirdiği süreçlerde ise kamu mallar trajedisi ortaya çıkmaktadır (Fehr E. 2004). Bu nedenle kamu malları trajedisini önleyen toplumsal bir kural, kuralın oluşması için gruptakilerin koşullu işbirliğiyle katkıda bulunduğu “bir tür davranışsal kamu malıdır” (Fehr E. 2000).

2.1.7.2. Sorumluluk, yaptırım gücü ve işbirliği ilişkisi

G. Hardin’e göre yaptırım gücüne bağlı olmayan bir “sorumluluk” çağırısı etkili olamaz. E. Ostrom da yaptığı araştırmalarda, kültürel farklılıklar toplumların gelişmişlik düzeylerini etkiliyor olsa bile, toplumsal işbirliğinin toplumsal kuralları en çok içselleştirmiş toplumların değil, kendi kendini örgütleyebilen ve kendilerinin belirlediği kurallarla içlerindeki bedavacıları etkisizleştirebilmiş toplumların kamu malları trajedisini önleyebildiğini bulmuştur (Bowles S. vd. 2011, Sh.4). Bu da Darwin’in bir grubun diğer gruba göre sağlamlığını, gruptaki grup için fedakarlık yapanların sayısına bağlayan görüşünü doğrulamaktadır (Wilson D.S, 2015, Sh.70).

Kamu malları trajedisinin ortaya çıkmaması için kurulacak bir yaptırım sisteminin tek önemli koşulu, işbirliği yapanların gönüllülük esasına dayalı bir işbirliğinin olanaksız olduğunu anlamış olmalarıdır (Yamagushi T. 1986). Öte yandan bireylere gruptan ayrılma ve katkı sağlamaktan vazgeçme seçeneği verilmesi de cezalandırma gibi işbirliğini artırıcı bir etki yaratmaktadır. Bu nedenle zorlayıcı ortak girişimin, gönüllü olana göre işbirliği yaratması daha zor olmaktadır (Christoph H. vd. 2007).

Elinor Ostrom insan topluluklarının kendi ekonomik kaynaklarını ancak belirli koşulların bir araya gelmesi durumunda kendi kendilerinin yönetebileceğini göstermiştir. Elinor Ostrom (1990), Etiyopya’da toprağı ortaklaşa kullanan köylülerin, Amazon’lar’da kauçuk toplayan yerlilerin, Filipinler’de ve Türkiye’de balıkçıların ortak havuz projelerini uygularken (kamu malı) kendi kendilerini nasıl yönettiklerini, bireysel çıkarlarla toplumsal çıkarları nasıl bağdaştırabileceklerini araştırmıştır.

Ostrom'un araştırmalarına kadar kamu malları trajedisine karşı bulunan çözüm genellikle özelleştirme ya da yukarıdan aşağı düzenlemeler olmuştur. Ostrom bu çözümlere seçenek olarak kendi kendine ve yerinden yönetim seçeneğini eklemiştir.¹⁴ Örneğın, Ostrom'a göre Bodrum'daki balıkçıların fazla avlanmaya karşı oluşturdukları birliğin başarısız, buna karşılık Antalya'daki balıkçıların başarılı olmasının en önemli nedeni, birliğe dışarıdan destek sağlanması değil, yerel balıkçıların avlanmaya ilişkin alınan kararlara katılımlarının sağlanmış olmasıdır (Ostrom E. 1990).

2.2. SERBEST REKABET PİYASASINDA KAMU MALLARI TRAJEDİSİ

Birbiriyle bağlantısı olmayan hatta birbirini hiç tanımayan insanlar arasındaki toplumsal işbirliğinin ve özellikle iktisadi yaşamın nasıl oluştuğuna, varlığını nasıl sürdürdüğüne ilişkin soru, iktisat kuramının her zaman ilgilendiği bir konu olmuştur (Aydın Y. 1975).

Geleneksel iktisat kuramları bu soruya toplumun ve ekonomik yaşamın akıllı ve bencil bireyin (iktisadi insan) kararları üzerine kurulu olduğu varsayımıyla geliştirdiği modellerle yanıt aramıştır. "Geleneksel iktisat kitaplarına baktığınızda iktisadi insanın Albert Einstein gibi düşünebildiğini, IBM'in Big Blue'su kadar geniş hafızası ve Mahatma Gandhi kadar öz disiplinli biri olduğunu öğrenirsiniz" (Thaler R.H. T. 2008 Sh.6).

2.2.1. Kolektif davranış kuramı (M. Olson)

Kamu malları trajedisi toplumdaki başka kurumlarda ortaya çıktığı gibi piyasalarda da ortaya çıkmaktadır. Trajedinin tam rekabet piyasasında nasıl ortaya çıktığını ve görünmez elin yaptırımlar, toplumsal kurallar ve kurumların baskısı

¹⁴ E. Ostrom'a göre bir grup içinde kamu malları sorununa yol açmayacak bir işbirliğinin sağlanması için gereken 8 ilke:

- 1- Amacın ne olduğunu anlamış güçlü bir grup kimliğinin oluşması.
- 2- Fayda ile maliyet arasında anlamlı bir oranın bulunması ve grup üyelerinin katkılarıyla sonunda elde edilecek bir ödölün bulunması.
- 3- Ortak seçim ve karar alma organlarının varlığı.
- 4- Bedavacılığı önleyecek bir gözlemler ve denetimin kurulması.
- 5- Cezaların dereceli olarak artması, başlangıçtaki cezanın ağır olmaması.
- 6- Çatışmaları çözümleyici organların oluşturulması.
- 7- Grup içindeki kuralların dışarıdan değil, grup içinden düznlenebilme olanağının bulunması.
- 8- Daha geniş toplumsal düzenin bir parçası olan grupların arasında özel bir eşgüdümün sağlanması.

(Elinor Ostrom ,1990, **Governing The Commons**, The Evolution of Institutions for Collective Action Cambridge University Press 1990, Sh. 182- 216 arası özet)

olmadan piyasa düzenini (işbirliğini) neden sağlayamadığını M. Olson “ortak davranış akli” kavramıyla ele almıştır (Olson M. 1965):

“Bir örgüt içindeki bireysel ve kamusal çıkarların bileşimi rekabetçi piyasaya benzetilebilir. Tam rekabet piyasasındaki firmaların ürünün daha yüksek bir fiyatla satılması gibi ortak bir çıkarı vardır. Böyle bir piyasada tek fiyat geçerli olacağı için bir firma, piyasadaki diğer firmalar yüksek fiyat uygulamaksızın, sadece kendisi için daha yüksek bir fiyat bekleyemez. Ancak rekabet piyasasındaki bir firmanın, aynı zamanda o ürünün son birim maliyetinin, birim satış fiyatını aşacak noktaya gelene kadar olabildiğince çok üretmesi kendi çıkarıdır. Bu noktada ortak çıkar kalmaz: Her firmanın çıkarı, daha fazla satarak daha fazla kar etmek isteyen diğer her firmanın çıkarına tümüyle zıttır. Kısacası daha yüksek fiyata satmak her firmanın ortak çıkarırken, çıktılar söz konusu olduğunda uzlaşmaz çıkarlar ortaya çıkar.

Fiyatları tam rekabetçi piyasalarda burada anlatılan süreçteki gibi bir düşüşten alıkoyacak tek şey dışarıdan müdahaledir. Hükümetlerin fiyat desteği, gümrük tarifeleri, kartel anlaşmaları ve benzeri uygulamalar rekabetçi bir piyasada firmaları kendi çıkarlarına aykırı davranmaktan kurtarabilir.”

Ayrıca M. Olson’a göre, tam rekabet piyasasındaki üreticilerin çoğunun fiyatı destekleyici bir gümrük tarifesi ya da ürünlerinin fiyatını yükseltmesini hükümetten istemek için birlikte davranmalarında da benzer açmazlar bulunmaktadır:

“Hükümetten bu tür bir yardım alabilmek için, piyasadaki üreticilerin etkin bir baskı grubu olacak şekilde, büyük bir olasılıkla bir lobi kuruluşuyla anlaşması gerekecektir... Hükümetin yardımını almak için düzenlenen kampanya piyasadaki bazı üreticilerin zamanına ve parasına mal olacaktır.

Burada hükümet yardımını almak isteyen tam rekabet piyasanın karşılaştığı sorunla, üretimlerini arttırarak fiyat düşüşüne neden olan firmaların karşılaştığı sorun arasında güçlü bir paralellik vardır. *Belli bir üreticinin piyasadaki ürün fiyatının artacağını düşünerek üretim miktarını sınırlandırması nasıl akılcı değilse, burada da zamanını ve parasını piyasaya hükümetten yardım sağlamak için lobi faaliyetini desteklemesi aynı şekilde akılcı değildir. Kendisinin de bir maliyet yüklenmesi hiçbir zaman bir üreticinin çıkarına olmayacaktır. Bir lobi kuruluşu, işçi sendikası ya da piyasadaki büyük bir grup firma ya da işçi yararına çalışan başka bir kuruluş*

*piyasadaki akılcı ve kendi çıkarını düşünen hiç kimseden yardım almayacaktır.*¹⁵

Piyasadaki herkes yürütülen çalışmaların kendi çıkarına olduğuna mutlak şekilde inandırılmış (ki bazıları kuruluşun görevi daha da zorlaştıracığını düşünebilir) olsalar bile bu doğrudur... İşin içinde olan firma sayısı arttıkça bir firma üretim miktarını arttırdığında hiç kimse onun fiyat üzerindeki etkisine dikkat etmeyeceği gibi hiç kimse de o nedenle planlarını değiştirmmez. Benzer şekilde büyük örgütlenmelerde birini doğrudan ilgilendiren bir kayıp diğerlerinin yükü üzerinde hissedilir bir artış yapmayacağı için, akılcı biri örgütten çekildiğinde diğerlerinin de çekileceğine inanmaz.

Buradaki görüşler, en azından bir ölçüye kadar bireylerin piyasadaki tutumlarıyla elde ettiklerinin benzerini elde etmeye çalışan diğer iktisadi örgütlenmeler (işçi, işveren örgütleri ve ulus devletler) için de geçerlidir...”

M. Olson da G. Hardin ve E. Ostrom gibi piyasalarda oluşacak kamu malları trajedisine karşı önlem alınmasını, bireysel ve kamusal çıkarlar arasındaki açmaz için çözümün “görünmez el”e bırakılmaması konusunda birleşmektedir:

“...Ve nasıl bir devlet gönüllü katkılarla ya da temel hizmetleri piyasada satarak kendini ayakta tutamazsa, büyük örgütlerin de hiç biri örgütü ayakta tutan yüklerin taşınmasına yardım etmeye yönlendiren bireyleri kamu mallarından uzak tutacak bazı teşvikler ya da yaptırımlar uygulamadan ayakta tutamaz. Herhangi bir büyük örgütlenmenin üyesi tam rekabet piyasasındaki bir firmaya ya da bir devletin vergi mükellefine benzer: Kendi başına göstereceği bir çabanın örgütü üzerinde önemli bir etkisi olmaz ve örgütünü desteklemek için çalışsa da çalışmasa da diğerlerinin yaptığı katkıların keyfini çıkarabilir...” (Olson M. 1965, Sh. 9-16).

2.2.2. İktisadi insan, görünmez el ve serbest rekabet piyasasının işleyişi

Geleneksel iktisat kuramı, bireysel çıkarlarla toplumsal çıkarlar arasındaki uyumu ve toplumsal işbirliğini görünmez elin sağladığını savunmaktadır. “Görünmez el” ilk kez arı kovanı örneklemeyle açıklanmıştır (Mandeville B. 1705). Kavramı iktisat kuramında ilk kullanan Adam Smith olsa da, iktisadi insan ve görünmez el kavramlarının geleneksel iktisatta yer bulması Smith’ten daha çok Leon Walras’ın

¹⁵ İtalikler M. Olson’undur.

(1834-1910) modelinden kaynaklanmaktadır. Walras'ın modelinin temelinde aynı tercihleri olan ve aynı yetenekteki iktisadi insanlar bulunmaktadır. Bu bağımsız "atomik" iktisadi insanların birbiriyle ilişkisi ekonomik yaşamı ortaya çıkarmaktadır. Walras iktisadi insanın kendi "faydasını" ençoklaştırmaya çalışmasının, toplum gönencini da en yükseğe çıkaracağını, olağan üstü varsayımlar altında matematiksel olarak kanıtlamıştır. Ekonomik yaşam ancak bu varsayımların matematiği yardımıyla Walras'ın öngördüğü dengeyi sürekli olarak tutturabilmektedir (Asaf S. 2009 Sh.366-375), (Gülten Ü. 2014), (Mahfi E, 2015) (Tuncer B. 1979, Genel Denge, Edgeworth analizi, Pareto Etkinliği). Walrasgil iktisadın matematiksel denge varsayımı, bir bakıma gerçeklikten uzak bir iktisadın bilimselliğinin matematiksel olarak doğrulanmasıdır.¹⁶

Geleneksel iktisat M. Friedman (1912-2006) ve F. Hayek (1899-1992) gibi soğuk savaş dönemindeki iki önemli kuramcının serbest rekabet piyasası ve iktisadi insan kavramları üzerindeki görüşlerinden etkilenmektedir.

Friedman'a göre "toplumsal örgütlenmenin temel sorunu çok sayıda insanın ekonomik faaliyetlerinin nasıl koordine edileceğidir... Temelde milyonlarca insanın ekonomik faaliyetlerini koordine etmenin yalnızca iki yolu vardır: Birincisi ordu ve modern totaliter devletlerin tekniği olan zor kullanma tekeli de içeren merkezi yönlendirme; ikincisi ise piyasanın tekniği olan bireylerin gönüllü işbirliğidir... Gönüllü takas yoluyla örgütlenmiş bir toplumun işleyen modellerinden biri, rekabetçi kapitalizm dediğimiz, özgür, özel teşebbüs değişim ekonomisidir" (Friedman M. 1962 Sh.16, 17).

Friedman'ın "siyasi özgürlük" ölçütü, Sovyetler Birliği'ndeki totaliter sistem, "ekonomik özgürlük" ölçütü ise ekonomik kararların tümüyle merkezden planlandığı,

¹⁶ "Neoklasik yaklaşım, insanların rasyonel olduğu, tam rekabet sisteminin örnek alındığı neredeyse bütün kararların marjinal ölçülere göre verildiği faydanın ve karın maksimize edilmesinin amaçlandığı varsayılarak yola çıkar. Oysa çevremizden gözlemlediğimiz kadarıyla insanlar çoğu kez rasyonel davranmazlar, tam rekabete gerçek yaşamda pek rastlanmaz, kararlar marjlarda alınmaz ve fayda kar maksimizasyonu da çoğu kez sözde kalır. Mikroekonominin bugünkü çerçevesinde gerçek yaşamdan uzak soyut modeller kurulur ve buradan yavaş yavaş gerçek yaşama geçileceği anlatılır. Çoğu kez de gerçek yaşama gelinemeden kitap biter. Matematik, ekonomi konularını daha iyi anlatmak ve daha kolay anlaşılmasını sağlamak için bir araç olarak kullanılmaya başlanır ama giderek amaç haline dönüşür. Mikroekonomi çalışanlar bir süre sonra kendilerini soyut bir dünyada matematik çalışırken bulabilirler. O aşamada bu çalışmaya ekonomi öğrenmek için mi yoksa matematiğini geliştirmek için mi başladığını karıştırabilirler. Oysa ekonomi insanın üretim, tüketim, bölüşüm, yatırım, tasarruf gibi alanlardaki davranışlarını anlamaya ve analiz etmeye yönelik basit bir bilimdir." (Mahfi Eğilmez, 2015, Sh.12)

bireylerin ve özel mülkiyetin ekonomide etkisinin hemen hiç olmadığı bir sosyalist ekonomidir.¹⁷

Benzer şekilde Hayek: “İktisadi hürriyet, sosyalistler tarafından vaat edilen ‘her türlü iktisadi endişeden kurtulma’ manasına alınır, ‘iktisadi hürriyet’in bütün diğer hürriyetlerin ön şartı olduğu öne sürülemez... Diğer hürriyetlerin zaruri şartı ve esası olan iktisadi hürriyet, kendi yolumuzu bizzat intihap hakkını bize bırakan, insanlara serbestçe faaliyette bulunmak imkânını bahşeden bir iktisadi hürriyettir” (Hayek F. 1944 Sh.144).¹⁸

Günümüzün geleneksel iktisadi sosyalizm karşıtlığıyla gelişirken, kuramsal varsayımlar da “sanki doğruymuş” gibi kabul edilmiştir (Mäki U. 2009 Sh.22). Friedman’ın ağaç yaprakları benzetmesiyle¹⁹ açıkladığı en temel savı, toplumsal faydanın ancak firma ve bireylerin kendi faydalarını düşünerek davranmasıyla ortaya çıkacağıdır. Friedman’a göre “firmaların tek sorumlulukları, hissedarlarının karlarını en çoklaştırmaktır. Firmalar bunun için çalıştıklarında, yöneticileri de gerçekte sadece zayıfları ortadan kaldıran Darwin’ci doğal seçimin kazananı olarak sanki ne yaptıklarını çok iyi biliyormuşçasına bir işlev yerine getirirler...” Firmaların ve yöneticilerinin toplumsal sorumluluğu sadece kar etmektir (Friedman M. 1962, Sh.179). Friedman’ın bu tezlerinin doğruluğu özellikle “akıllı insanların koşa koşa yanlış yöne gittiği” 2008 krizinden sonra oldukça tartışılmaktadır.²⁰

¹⁷ “Tarih sadece kapitalizmin siyasi özgürlük için gerekli koşul olduğunu söyler. Ancak yeterli bir koşul olmadığı da açıktır. Faşist İtalya, Faşist İspanya... Siyasi açıdan özgür toplumlar olarak tanımlanamazlar bununla birlikte her birinde ekonomik yapının hakim biçimi özel teşebbüstür. Bu nedenle, temelde kapitalist olan ekonomik düzenlemelerle özgürlükçü olmayan siyasi düzenlemelerin bir arada olması mümkündür. Bu toplumlarda bile vatandaşlar, ekonomik totalitarizmin siyasi totalitarizmle birleştiği Nazi Almanyası ya da Sovyetler Birliği gibi modern totaliter devletlerin vatandaşlarından çok daha büyük özgürlüğe sahiptir” (Milton Friedman, 1962, **Kapitalizm ve Özgürlük, Plato Film Yayıncılık**, 2011, ISBN 978-975-6381-41-0 Sh. 12)

¹⁸ Yakın zamanda (2010), Hayek-Friedman’ın ‘politik özgürlük için ekonomik özgürlük gerekir’ hipotezi 123 ülke verileri karşılaştırılarak araştırılmış ve bir kaç ülke dışında ekonomik özgürlüğü ileri düzeyde olan ülkelerde politik özgürlük düzeyinin de ileri olduğu görülmüştür. Araştırma Hayek-Friedman’ın “politik özgürlük için ekonomik özgürlük gerekli fakat yeterli değildir” tezini doğrulamıştır. (Robert A. Lawson, and J.R. Clark, 2015, **Examining the Hayek-Friedman hypothesis on economic and political freedom** doi: 10.1016/j.jebo.2010.03.006) ve <http://freedombarometer.org/blog/economic-freedom-and-growth-71/>).

¹⁹ Diğer iki benzetmesi, ağaç yapraklarının optimizasyonu düşünmeden güneşe dönmesi ve ağaç için en iyinin ortaya çıkması (Sh.19)... ve diğeri de uzmanların bildirdiği görüşlerin, gerçekte yetenekleri çalıştıkları zamanla sınırlı olsa da, sanki karmaşık hesapları çözer gibi bir işlev görüyor olmasıdır (Uskali Mäki, 2009... Sh.21).

²⁰ Gençliğinde Ayn Rand’ın toplantılarına katılan ABD Merkez Bankası Başkanı Greenspan 2008 krizi için “Borç veren kurum çıkarının şirket hissedarlarının hisselerini korumaktan geçtiğini düşünen benim

Hayek, bireyleri tek tek akıllı ya da “sanki akıllı” gibi kabul etmek yerine, iktisadi sistemin toplam aklının bireylere dağıtıldığını ve sistemin kendi kendisini örgütlediğini öne sürmektedir: “Fiyat sistemi üzerinden sadece işbölümü değil aynı zamanda eşit bir şekilde dağıtılmış bilgiye dayalı kaynakların eşgüdümlemiş faydasının da elde edilmesi mümkün olur... Çağdaş topluma son derece uygun mucize gibi bir tür sistem kendiliğinden ortaya çıkar... Sanki termitin ya da hiç düşünülmeyen başka bir türün ‘durum’u gibi bir şey...” (Hayek F. A. 1945).

Hayek’in “tam olsaydı zaten varsayımlara dayanmazdı” dediği tam rekabet piyasasına, fiyatın içerdiği bilginin değişimiyle ortaya çıkan dengesizliklerin devlet müdahalesi olmadan kendiliğinden giderileceğine ilişkin görüşünün, dengesizliklerin özellikle finansal piyasalarda yarattığı sürü etkisinin getirdiği krizler ve bu krizlerin yapay zeka ve bilgi kuramındaki gelişmelere göre (denge yerine dengesizliğin temel alındığı, başlangıç durumuna hasas bağımlı, karmaşık yapılar) yapılan değerlendirmesi, doğru olmadığını göstermektedir (Bowles S. vd. 2017).

2.2.3. Görünmez el benzetmesinin sınırları

Geleneksel iktisat kuramı, iktisadi yaşamın iktisadi insanın verdiği kararların toplamı olarak ortaya çıktığını ve görünmez el yardımıyla da toplum yararını gerçekleştirdiğini varsaymaktadır (Bowles vd. 2002), (Fishbacher U. Vd. 2003a). Gerçekte ise sınırlandırılmamış kişisel çıkar, hem grup içi seçimin yıkıcılığıyla grup içindeki bazı üyelerin zararına, hem de toplumdaki bireylerin örgütlenmesini engelleyerek, ortak çıkara zarar vermektedir (David S. W. Sh.107).

Görünmez el benzetmesi, bir toplumun ortak bir bütün olarak ve toplum içinde yaşayan bireylerin toplumun çıkarlarını düşünmesine gerek olmadan çalışacağı varsayımına dayanmaktadır. İnsan vücudundaki hücreler, hücrelerdeki genler ya da karınca ve arı kolonilerindeki arı ve karıncalar, içinde yaşadıkları koloninin gönencini düşünmeden çalışarak kovan ekonomisine katkıda bulunmaktadır. İnsan dışı topluluklar, görünmez el benzetmesi²¹ için sadece topluluk düzeyindeki doğal seçimin ürünleri olduğu ölçüde çok iyi bir örnek oluşturmaktadır.

gibilerin görüşlerinin yanlışlığı karşısında şok olduk.” dedi.

<http://www.nytimes.com/2008/10/24/business/economy/24panel.html? r=0>. (3 Aralık 2017)

²¹ Hayek, Friedrich A. 1945, **The Use of Knowledge in Society**, American Economic Review. XXXV, No. 4. pp. 519-30. American Economic Association
<http://www.econlib.org/library/Essays/hykKnw1.html> (2 Mayıs 2018)

Görünmez el, genlerden daha üst düzeydeki yaşam formu olarak bir insanın, ya da kovandaki arılardan daha üst düzeyde bir organizma olarak arı kolonisinin doğal seçim sürecinde işlev yapmaktadır. Çalışmaya başladığında, alt düzeydeki unsurlar ortak çıkarı düşünmeye gerek duymadan, o yaşam formunun ya da organizmanın diğerlerine (bir grup içindeki diğer insana, diğer koloniye, diğer gruba) göre daha sağlam olması için, ortak çıkara uygun davranmaktadır (Wilson D.S. Sh.106).

Oysa insan topluluklarında, ortak çıkarlar, kurallar, kurumlar ve piyasalar özgeci ve bencil bireylerden oluşan karma bir toplumdaki bireylerin tek tek verdiği kararların toplamı olarak değil, bu bireylerin arasındaki ilişkilere göre verdikleri kararların sonucu olan davranışların birikimli süreciyle ortaya çıkmaktadır (Gintis H. vd. 2005, Sh.158), (Fischbacher U. vd. 2003a).

2.2.4. Özgecilik ve ekonomideki uygulama örnekleri

İnsan davranışlarının ekonomik olayları etkilemesi üzerindeki çalışmalar, kuramsal alanın dışında para ve gerçek mal piyasalarındaki uygulamalarda giderek yaygınlıkla uygulama alanı bulmakta ve iktisat kuramına katkı yapmaktadır. Bu başlıkta kuramsal yaklaşıma örnek olarak yapılan çok temel iki konudaki katkılar üzerinde kısaca bilgi verilmektedir.

Beklentiler kuramına göre her tüketicinin (alıcı) ve üreticinin (satıcı) bir mal ya da hizmete verdiği değer birbirinden farklıdır; aynı mal herkes için aynı değerdedir. Alıcıların (satıcıların) ödemeyi (satmayı) düşündükleri fiyatla ödedikleri (sattıkları) fiyatlar arasında tüketici (üretici) artığı vardır. Ticaret, alıcılar için ödemeyi düşündükleri fiyatın altında aldıkları sürece faydalı, satıcılar için de satmayı düşündükleri fiyatın üstünde sattıkları sürece karlıdır. Ticaretin sürdürülmesi her iki taraf için de hiç ticaret yapmadıkları duruma göre daha iyi durumda olmalarına, ticari yaşamın satıcılar için karlı, tüketiciler için faydalı olmasına bağlıdır (Gülten Ülgen, 2014, Sh.94), (Mahfi Eğilmez Sh 90, 153).

Geleneksel iktisat, alıcı ve satıcıların ticari yaşamın sürmesi için yaşamsal önemdeki tüketici (üretici) artığından pay almak için alıcı ve satıcıların kendi aralarındaki rekabetin etkisini göz ardı eder. Oysa alıcılar arasındaki küçük bir rekabet bile alıcıların ve satıcıların davranışlarını tümüyle değiştirerek piyasa fiyatını

temelden etkiler. Bencil ve güçlü karşılıklılık gösteren bireyler arasındaki ilişkilerle piyasa fiyatları ve rekabet arasında güçlü bir bağlantı vardır (Fehr E. vd. 1999a).

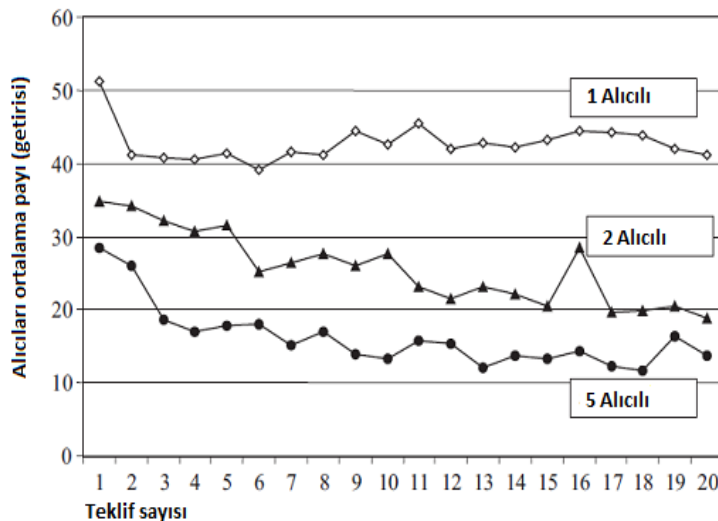
2.2.4.1. Güçlü karşılıklılık ve fiyatların oluşumu

Piyasalarda, alıcı ya da satıcıların içinde yer alan güçlü karşılıklılık gösteren dürüst bireylerin (alıcı ya da satıcı) varlığı bencil ve akılcı bireyler (alıcı ya da satıcı) arasındaki rekabetin dürüstlük üzerinde yaptığı olumsuz etkiyi ortadan kaldırmaktadır (Fischbacher U. vd.2001), (Fehr E. vd. 2005).

Talep yönüyle alıcıların durumu değerlendirilirse, birbiriyle rekabet halindeki çok sayıdaki alıcı arasında bir bencil alıcının bulunması bile, satıcının teklif ettiği fiyatın kabul edilme olasılığını arttıracak için, yüksek fiyat istediklerinde satıcıların reddedilme riskini düşürecek, dürüst alıcıların daha yüksek fiyatları kabul etmelerine neden olacaktır. Bu da bencil satıcıların ticaretten daha fazla yarar sağlamalarını getirecektir.

Piyasada rekabet eden alıcılardan birinin teklifi kabul edeceği beklentisi egemen olduğu bir durumda, dürüst olmayan bir teklifin reddedilmesi anlamsızdır. Alıcıların sayısının artırılması rakipler arasından en az bir bencil alıcı davranışının bulunma olasılığını arttıracak için, alıcı sayısındaki artış diğer alıcıların dürüst olmayan fiyat teklifini reddetme beklentilerini düşürecektir (Gintis H. vd. 2005 Sh.159), (Fischbacher U. vd. 2001 ve 2003).

Grafik 2.7 Tüketici artışı için yapılan rekabetin fiyatlara etkisi



Grafik, bir ultimatom deneyinde, piyasadaki alıcı sayısı arttıkça, aralarındaki rekabetin satıcının teklifini kabul etme olasılığını arttırdığını ve getiri paylarının düştüğünü göstermektedir.

Arz açısından bu durum tam tersine işlemektedir. Başlangıçta karşılıklılık gösteren satıcılar, alıcıların dürüst olmayan teklifini reddederek alıcıyı cezalandırmak istemektedir. Satıcıların sayısı ve satıcılar arasındaki rekabet arttıkça alıcıların dürüst olmayan karşı teklifini kabul etme olasılıkları artacak ve alıcıların satıcılara göre getirisi artacaktır. Fiyat da bu arz ve talep yönündeki güçlü karşılıklılık davranışlarının oluşturduğu seviyede belirlenecektir (Fischbacher U. vd. 2003).

2.2.4.2. Karşılıklılık ve ücret

Yukarıdaki fiyat oluşumu üzerine verilen örnek bölünemeyen ve ikamesi olan mallar üzerinedir. İşçinin çalışma gayretiyle (emek) ücret arasındaki bağlantı ise bölünebilen mallar için bir örnek oluşturur.

İşçi aldığı ya da teklif edilen ücrete göre daha az ya da daha fazla emek harcayarak karşılık vermektedir. Hediye değişimi modeline göre yapılan deneyler, harcanan emeğin teklif edilen ücrete göre değiştiğini göstermektedir. Deneyler işçilerin düşük ücrete karşı harcadıkları emeği azaltarak, yüksek ücretlere karşı da arttırarak yanıt verdiğini ortaya koymaktadır (Gintis H. vd. 2005, Sh.306), (E. Fehr E. vd. 1999).

İşin yapılması için gösterilen gayretle alınan ücret arasındaki uygunluk, bir firmadaki ücret dağılımının dürüst algılanıp algılanmadığına bağlıdır. Bu algı değişik nedenlerle “adil” olarak algılanmalıdır (Gintis H. vd. 2005, Sh. 330):

- Adil ücret aldığını bilmek, işçiye kendini daha güvende hissettirmektedir.
- Adil ücrete verilen olumlu karşılıklılık, işyerinde yapılan ortama katkının etkisindedir.
- Ahlaki değerlere daha uygun bir ortamda bulunduğunu hissettirmektedir.
- Neyle rekabet edeceğini bildiği bir düzeyi bilmenin getirdiği bir güvencedir.

Dürüstlük algısı uzun dönemde ücretlerin düşmesini de engellemektedir. Ekonomik kriz durumunda, marjinal maliyet fiyatı aştığı için, işyerlerinin öncelikle işçi ücretlerinin düşürerek talebe göre arz düzeyini sürdürmeleri gerekirken, ücretler aşağıya doğru düşmek yerine işyerleri kapanmaktadır.

Örneğin, enflasyon olmayan bir ekonomide ücretlerde %7 kesinti yapılması çalışanları olumsuz etkilerken, enflasyonun % 12 olduğu bir ekonomide %5 ücret artışı çalışanlar üzerinde olumsuz bir etki yaratmamaktadır (Thaler R. H. 2015, Sh. 131). Ücretlerin aşağı düşmemesinin nedeni, işçilerden daha çok işverenlerin iş yerindeki gönül gücünü koruma kaygısından kaynaklanmaktadır. Gönül gücü, firmadaki nominal ücret seviyesiyle firmadaki güven duygusuna bağlı olarak çalışanların harcadığı emek arasındaki ilişkiye ve ücret seviyesinin iyi çalışmanın göstergesi olarak algılanmasına bağlı olarak değişmektedir.(Gintis H. vd. 2005, Sh. 306), (Thaler R. H. 2015, Sh. 131).

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

AMPİRİK ANALİZ

Toplumsal işbirliğini bencil ve özgeci bireyler arasındaki ilişkiler ortaya çıkarmaktadır. Yapılan deneyler insanlar arasındaki işbirliğinin, toplumsal kural ve kurumların oluştuğu evrimsel süreçte özgeci cezalandırmanın önemli bir işlevi bulunduğunu göstermektedir (Fischbacher U. vd. 2003a), (Gächter S. vd. 2001), (Fehr E.vd. 2004).

Toplumlar, piyasalar, gruplar ve firmalar savaş, salgın hastalıklar, çevresel felaketler, göçler, ekonomik krizler, teknolojik yetersizlik ve küreselleşmeyle birlikte karşılaştığı güçlü rekabet gibi nedenlerle zaman zaman kırılma, çökme ve belki de yok olma tehdidiyle karşı karşıya kalmaktadır (Fehr E. vd. 2007). Bu durumda gruplarda “geleceğin gölgesi” zayıfladığı için, ne dolaylı karşılıklık ne de karşılıklı ve kan bağına bağlı özgecilik yeterli işbirliğini sağlayabilmektedir.

Deney, böyle bir ortamda sınırlı miktardaki kamu malını kullanma ve dağıtma yetisine ulaşmak amacıyla yapılan grup içi rekabetin olduğu bir grupta, grup içi rekabetin olmadığı başka bir grup arasındaki rekabetin, gruptaki işbirliği düzeyleri üzerindeki etkisinin ölçülmesi için kurgulanmıştır.

3.1. İŞBİRLİĞİ İLE GRUP İÇİ VE GRUPLAR ARASI REKABET İLİŞKİSİ

Gruplar, güçlü karşılıklık gösteren özgecilerle en çok başka gruplarla giriştikleri rekabet sırasında gereksinim duymaktadır. Ancak güçlü karşılıklık gösteren özgeciler başkalarının faydasına bir maliyet ödediği için, grup içi seçim güçlü karşılıklık gösterenlere karşı evrimsel bir baskı oluşturmaktadır (McAndrew F.T. 2002). Özgecinin grup seçimiyle birlikte evrimleşmesi ve varlığını sürdürmesi, ancak gruba olan faydasının yeterince büyük, bireysel maliyetinin düşük, gruplar arası seçimden elde edilecek değer de grup içinde elde edilecek olandan büyük olmasına bağlıdır (Gardner, A. vd. 2004).

Gruplar arası rekabet, gruptaki birey için kendi çıkarıyla grup çıkarının çatıştığı bir açmazdır. Bir grupta kendi çıkarına rağmen gruba katkı sağlayan özgecilerin fazlalığı toplumsal katkıyı artırarak grubu göreceli olarak güçlendirmekte, tersi azaltmaktadır (Darwin, C. 1871, Sh.166), Özgecinin bu

açmaza karşın evrim sürecinde varlığını sürdürebilmesi, içinde bulunduğu grubun diğerine göre elde edeceği üstünlüğün kendisine sağladığı getiriye bağlıdır (Fischbacher U. vd. 2003a).

İktisat kuramında rekabet ve görünmeyen elin nasıl işlediği açıklanırken evrim kuramındaki “yaşam mücadelesi” yaklaşımına başvurulmaktadır. Evrimsel seçim sürecinde en sağlam olanın yaşamasını sağlayan rekabet, bireysel ve grup düzeyinde aynı anda sürmektedir. (McAndrew F. T. 2002), (Bowles S. 2008), (Gintis, H. vd. 2005 Sh.10),(Bowles vd., 2011 Sh.49) (Gardner, A. vd. 2004), (Boyd R. vd. 2009), (Tez Sh.34, 35).

İktisadi bir birim olarak firma da sadece kendisi değil, hissedarları, çalışanları hatta müşterileri ile birlikte bütün olarak bir gruptur. Firma çalışanlarının kendi aralarındaki rekabeti ile firmalar arasındaki rekabet aynı anda çok aşamalı bir seçim olarak sürmektedir. Piyasalarda M. Friedman’ın sadece firmanın kendisini temel alan seçim yaklaşımı, evrim kuramındaki gelişmelere paralel olarak, yerini firma içindeki rekabeti de dikkate alan çok aşamalı seçime bırakmıştır. Örneğin, firmanın “müşteri memnuniyeti” yaklaşımı, yerini “çalışan memnuniyeti”ne bırakırken, bireylerin statü arayan, cinsiyet ayrımcılığı yapan, adil olan/olmayan, özgeci ya da bencil gibi toplumsal seçimleri gözetilerek, firma kültürünün işbirliğini oluşturacak ve koruyacak şekilde yapılandırılmasına özen gösterilmektedir (Dominic D.P. vd. 2012), (Yan Chen vd. 2009).

Gruplar arası rekabetin işbirliğini arttıracakı konusunda yapılan kuramsal çalışmalarda görüş birliği bulunmasına karşın, deneysel çalışmalarla ulaşılan sonuçlar birbirinden farklıdır. Gruplar arası rekabet deneylerindeki ölçümler, gruptaki bireylerin rekabet amacına, gruptaki başarı ölçüsüne ve tanımına göre değişmektedir. Örneğin en çok katkısı elde etmek için yapılan bir gruplar arası rekabet deneyiyle desteklenen bir görüşe göre, toplumsal işbirliğindeki artış nedeni rekabetin kendisinden değil, rekabet sonrasında kazanılacak ödüllün yükselttiği getiri eşiğinden kaynaklanmaktadır. Bu nedenle gruplar arası rekabetin evrimsel süreçte oynadığı başat rolü, aslında rekabetin kendisi değil rekabet ortamında oluşan toplumsal katkı eşiği oynamaktadır (Matthew R. vd. 2016).

Mahkûmlar açmazı ile yapılan bir başka deney ise tersine, rekabetin kendisinin işbirliğini arttırdığını ve bunun grup düzeyinden gruplar arası düzeye

yönelmesine bağlı olarak arttığını göstermiştir (West S. vd. 2006). Grup içindekilere rekabet etmekle etmemek arasında bir seçim yapma olanağı verilerek yapılan bir deneyde bireylerin büyük çoğunluğu (% 62.5) rekabeti seçmiş, elde edilen sonuçlar rekabetin grup içi işbirliğini güçlendirdiğini göstermiştir (Purtinen, M. vd. 2014). Rekabetin grubun işbirliği üzerindeki etkisi ölçülürken kurgulanmış iki aşamalı tanıdık formatındaki bir kamu malları deneyinin cezalandırmaz yapıları birinci aşamasında beklendiği gibi gruplardaki işbirliği düşmüş, ikinci aşamasında deneye rekabetin eklenmesiyle işbirliği artmıştır. Bu deneyde de rekabetin özendirilmesi, tüm grup üyelerinin getiri yapısını değiştiren dışarıdan eklenen bir ödül sistemiyle sağlanmıştır (Cardenas C. J. vd. 2015). Buna karşılık gruptaki başarı ölçüsü, bireylerin getiri beklentilerini hiç etkilemeyecek şekilde kurgulanmış, bir başka kamu malları deneyinde, bireylerin sadece gruplar arası rekabetin varlığını algılamaları grup içi işbirliğini arttırmak için yeterli bir etken olmuştur (Maxwell N. vd. 2012). Belli bir gruba ait olma algısı yaratılarak düzenlenen kamu malları deneylerinde de benzer sonuçlar alınmıştır (Yan Chen vd. 2009).

Bireyler, içinde bulunduğu grupta (yaşadıkları toplum ya da çalıştıkları firma) egemen olan görüşün çerçeveleme etkisine göre davranmaktadır. Gruba yapılan katkının öne çıktığı durumlarda bireyler katkılarını, gayretlerini arttırırken, gelir ve statünün ağır bastığı durumlarda kişisel getirilerini göz önüne alarak davranmaktadır (Nikos N. 2009). Bu nedenle aynı amaçla yapılan deneylerin farklı kurgulanması ve deneylerde kullanılan kavramların farklı şekilde çerçevelenmesi ulaşılan sonuçların karşılaştırılmasını güçleştirmektedir (Ananish C. 2010).

Deneyler kurgulanırken yapılan çerçevelemeyle inançlar şekillendirilmekte, inançlar da bireylerin davranışlarını etkilemektedir. Ancak çerçevelemeyle inançların şekillendirilmesi algılamadan farklı bir durumdur. İnançlara bağlı davranışların bir algıya dayanmasına gereksinim yoktur. Örneğin “toplumcu” olarak adlandırılan bir kamu malları deneyine yapılan katkı ile “Wallstreet” olarak adlandırılan kamu malları deneyine yapılan katkı miktarları birbirinden çok farklıdır (Dufwenberg M. vd 2011). Benzer şekilde, geri bildirim olarak diğer deneklerin katkı bilgisinin verilmesi katkırı arttırırken, katkıyla birlikte getirinin verilmesi getiriyi düşürmekte, sadece getirinin verilmesi ise katkırı daha da düşürmektedir (Nikos N. 2009). Öyle ki sadece getiri bilgisi bir başka deneyde en önemli rekabet değişkenlerinden biri olarak kullanılmıştır (Paál, T. vd. 2015). Yapılan bir başka deneyde bireylere gruplarında

bencillerin bulunduğu bilgisi verildiğinde katkıları düşmüş, özgecilerin bulunduğu bilgisi verildiğinde ise artmıştır (Thöni C. vd. 2005).

Gruplar arası rekabet ortamında gruba verilen bilgi, grupların içinde etkin bir eşgüdümleme işlevi görmektedir (Thomas R. vd. 2007). Gruplar oluşurken son derece soyut konulara göre, örneğin farklı ressamın resimlerinden hoşlananları ayrı ayrı gruplandıran ayırmalar bile, “biz” ve “onlar” gibi grup aidiyeti yaratmakta, gruba yapılan katkıyı ve bağlılığı artırarak grup dayanışmasını güçlendirmektedir (Yan Chen vd. 2009). Getirileriyle hiç ilgisi olmayan, sadece bir gruba ait olduklarını gösteren bir bilginin bile işbirliği düzeyini artırması, grup içindeki iletişimin güçlendirilmesiyle gruplar arası rekabetin kendiliğinden ve bilinçsizce işlediğini göstermektedir (Maxwell N. vd. 2012), (Yan Chen vd. 2009).

3.1.1. Deney

“Rekabetin işbirliği üzerindeki etkisi”ni açıklayacak deneyi hazırlarken, “rekabet” ya da “işbirliği” kurumlarından birinin çerçeveleme etkisiyle güçlendirilerek (zayıflatılarak) diğeri üzerinde etki yaratılmasından kaçınılmıştır. Bunun için, öncelikle işbirliğini araştırırken z-Tree’de²² programlanmış yaygınlıkla kullanılan cezalandırmalı kamu malları deneyi (Gächter S. vd. 2008a), seçilmiş, bu temelden yola çıkılarak yeni bir deney programı yazılmıştır.

Yeni deney programıyla hem toplumsal işbirliği, hem de grup içi ve gruplararası rekabetin işbirliği üzerindeki etkileri incelenabilmektedir. Geleneksel kamu malları deneyiyle ölçülen bireysel ve toplumsal çıkarlar arasındaki açmaz, yapılan değişikliklerle grup içi rekabetle “daha çok bireysel getiri”, gruplararası rekabetle de “daha fazla toplumsal katkı” amaçlarıyla derinleştirilmiş ve deney ortamına aktarılmıştır.

3.1.1.1. Deneyin Kurgusu

Deney iki bölümden oluşmaktadır.²³ Deneyin birinci bölümü grup içi işbirliği düzeyini, ikinci bölümü ise gruplar arası rekabetin işbirliği sürecindeki, içinde rekabet

²² <http://www.ztree.uzh.ch/en.html> Design and Programming Prof. Dr. Urs Fischbacher, Stefan Schmid, University of Zurich

²³ Deneylerin 5 tur olmasının bir nedeni, yapılan hemen tüm kamu malları deneylerinde, gruplardaki işbirliği düzeyinin ilk 5-6 turdadan sonra değişmemesidir. İkinci nedeni de deneyin uygulanacağı

olan ve olmayan iki farklı gruptaki işbirliği düzeylerine olan etkisini ölçmek amacıyla kurgulanmıştır. Birinci bölümde grupların rekabet koşulları öncesindeki işbirliği düzeyleri, ikinci bölümde aynı grupların rekabet ortamındaki işbirliği düzeyleri belirlenerek, iki durum arasında karşılaştırma yapma olanağı sağlanmıştır.

Ödül: Gruplar arası rekabet sürecinde teknolojik değişiklik yapabilen firma ve grupların getiri yapısı değişmektedir. Gruptaki getirinin artması katkırı arttırarak, zayıf firma ve gruplara karşı üstünlük sağlamaktadır. Geçmişteki olumlu etkilere bağlı kurumlaşma da benzer bir etki yaratmaktadır (Nalbantian H. R. vd. 1997). ABD’de ve Almanya’da yapılan sektörel anket araştırmaları grup içi ve gruplar arası rekabetin dışsal bir ödülle, teknolojik ve kurumsal değişikliklerle verimliliği arttığını, zayıf firmaların piyasadan elendiğini, gönenci arttırdığını ortaya koymuş, Fransa’da o araştırmalar ışığında yapılan laboratuvar deneyleri de araştırma sonuçlarını doğrulamıştır (Patrick F. vd. 2010 ve 2018).

Ancak deneyimizde rekabet sürecinde gruptaki teknolojinin ve üretim imkânlarının kısa dönemde değişmeyeceği varsayılarak kazananın elde edeceği ödül, rekabet ortamında bireylerin her iki grupta da işbirliği sonucunda ürettiği toplamı sıfır olan bir değer olarak kabul edilmiştir. Böylece, bir firmanın rekabet sürecindeki amacına (satışların artırılması, verilen kredi miktarının artırılması vs.) ulaşmak için kendi personeli arasında yaptırdığı yarışmalardaki ya da spor karşılaşmalarındaki gibi dışarıdan eklenen bir ödülle gruptaki bireylerin getiri yapıları değiştirilmemiştir. O nedenle deneyde rekabet sonrasında kazanılan ödül de dışarıdan değil, gruplararası rekabeti kaybeden gruptan alınarak karşılanmıştır.

Grupların oluşumu: Deneylerde oluşturulan gruplar “tanıdık” şeklinde düzenlendiğinde, işbirliğinin oluşum sürecinde grup içinde şöhret oluşumuna neden olmakta ve cezalandırmanın özgeci amaç dışında (olumlu/olumsuz) kullanılmasına da olanak vermektedir. Amaç dışı cezalandırmayı (cezalandırmamayı) en aza indirmek ve güçlü karşılıklı davranışının ölçülmesini kolaylaştırmak için, şöhret oluşumuna karşı gruplar her turda rastlantısal olarak “yabancı” formatında düzenlenmiştir.

ortamın belirsizliği, yazılan yeni programın daha önce hiç uygulanmamış olmasının getirdiği belirsizliktir.

Deney programı, oyunun başlangıcında katılımcıları rastlantısal olarak öncelikle iki “büyük” gruba (A ve B), daha sonra da bu grupları kendi içinde gene rastlantısal olarak üçerli küçük gruplara bölmüştür. A ve B grupları tüm deney boyunca hep aynı deneklerden oluşurken, içlerindeki küçük grupların üyeleri her turda aynı büyük grubun içindeki diğer deneklerle bir daha karşılaşmayacakları şekilde rastlantısal olarak değiştirilmiştir.

Kamu malları deneyi çoğunlukla dört kişilik küçük gruplarla yapılmaktadır. Üç kişilik gruplarla yapılan kamu malları deneyi, cezalandırma sayısını düşürdüğü için cezalandırmanın işbirliğini sağlamadaki etkisini azaltmaktadır (Gächter S. 2008a). Ancak deneye eklenen dolaylı karşılıklılık aşamasıyla bu olumsuzluk giderilmiştir.

Dolaylı karşılıklılık: Gerçek yaşamda dolaylı karşılıklılık, şeffaflık ve şöhret yoluyla görünüm değerleriyle işbirliği üzerinde etkili olmaktadır (Wedekind C. 2000), (M Milinski, 2001), Bu nedenle şöhretin etkisini ölçmek için deneye cezalandırma aşamasından sonra dolaylı karşılıklılığa olanak veren bir aşama eklenmiştir.²⁴ Deneyde görünüm değeri olarak, bireylerin o aşamaya kadar yaptığı toplam katkı, elde ettikleri toplam gelir ve büyük grup içindeki (A veya B) gelir sıralamasındaki yerleri kullanılmıştır. Böylece deneklerin getirilerini ençoklaştırmanın amaç olduğu grup içi ve gruplar arası rekabet ortamında, gruplarındaki diğer deneklerin şöhretinden ne ölçüde etkilendiği ve görünüm değerlerini ne ölçüde dikkate aldıklarının ölçülmesi amaçlanmıştır

Yarışma koşulları: Toplumsal getirinin artması için bireyin topluma yapacağı katkının grubun ve kendisinin getirisi üzerindeki etkisi az, katkı yapmamasının ise kendi getirisine olan etkisinin çoktur (Olson M. 1965). Ayrıca bireysel katkılarla oluşan grup getirisi, katkı yapmamakla sağlayacağı kişisel getirisindeki artışa göre ikincil bir değerdir. Bu nedenle deneyde kazanmanın ölçüsü, grup içi rekabet için bireysel getiri, gruplar arası rekabet için de bireyin içinde bulunduğu grubun toplam katkısı olarak belirlenmiştir.

Deneyin birinci bölümünün başlangıç ekranında A ve B gruplarının her ikisi için de aynı olan oyun kuralı gösterilmiştir.

²⁴ Kamu malları deneyine cezalandırmadan sonra bir dolaylı karşılıklılık deneyi (Nowak Martin A. vd., 1998), (Fischbacher Urs vd. 2003a) eklenmesi düşünülmüşse de eklenti yapılmış bir deneye rastlanmamıştır (29 Nisan 2019).

Tablo 3. 1 Birinci bölüm yarışma koşulları

- Her katılımcıya deney sırasında elde ettiği gelir puanının 0.10 oranında TL'lik kazancına ek olarak bir de 10 TL "katılım ücreti" ödenecektir.

Tamam

İkinci bölümün başlangıcında ise gruplar arası yarışmayı en yüksek katkı puanı olan grubun kazanacağı belirtilmiştir. Ancak B grubunun yarışma koşulları ödülün paylaşımı ve maliyetlere katlanılmasında grup üyeleri arasında eşitsizlik yaratılarak A grubundan farklılaştırılmıştır. B grubundaki katılımcıların, grubun kazanması için en çok katkı yapmaya çalışırken aynı zamanda kişisel gelirlerini de en çoklaştırmak için birbiriyle rekabet etmeleri istenmiştir. Çünkü sınırlı kaynaklara erişimde eşitsizlik yaratan ve gerçek yaşama uygun olan bu gibi farklılıklar bireylerin getiri yapılarını ve beklentilerini etkileyerek grup içi rekabeti arttırmaktadır (Rapoport A. vd, 2009).

Tablo 3.2 A Grubu yarışma koşulları ekranı

Siz "A Grubu"ndasınız.

Yarışma Koşulları

- Yarışmayı en yüksek KATKI PUANI olan grup kazanacaktır.
- Yarışmanın sonunda Grupların Katkı Puanları arasındaki fark 3 ile carpılacaktır.
- Eğer kazanan A grubu ise, bulunan puan A grubu üyeleri arasında yaptıkları KATKI PUANLARINA (az olana az...) göre dağıtılarak gelir puanlarına eklenecektir.
- Eğer kaybeden A grubu ise, B grubuna ödül olarak ödenecek tutar, A grubu üyelerinin gelirlerinden GELİRLERİ ORANINDA (az olandan az) kesilerek karşılanacaktır.

Tamam

A grubunun kazanması durumunda ödülün grup üyeleri arasında katkı puanlarına göre (az olana az...), B grubunun kazanması durumunda ödülün grup üyeleri arasında gelir puanlarına göre (çok olana çok...) bölüşüleceği, belirtilmiştir. Benzer eşitsizlik B'den alınarak A'ya ödenecek ödülün maliyetine de yansıtılmıştır. Ödülünün maliyeti B grubu kazandığında A grubu üyeleri arasında gelirlerine göre dağıtılırken, A grubun kazanması durumunda, az ya da çok kazandıklarına bakılmadan, B grubunun üye sayısına bölünerek, hepsinden eşit olarak karşılanacağı belirtilmiştir.

Tablo 3.3 B Grubu yarışma koşulları ekranı

Siz "B Grubu"ndasınız.

Yarisma Kosullari

- Yarismayi en yuksek KATKI PUANI olan grup kazanacaktır.
- Yarismanin sonunda Gruplarin Katki Puanlari arasindaki fark 3 ile carpilacaktır.
- Eger kazanan B grubu ise, bulunan puan B grubu uyelerinin GELIR PUANI EN YUKSEK OLAN ilk 3 uyesi arasinda gelir puanlarina (cok olana cok...) gore dagitilacaktır.
- Eger kaybeden B grubu ise, A grubuna odul olarak odenecek tutar, B grubu uyeleri arasinda ESIT OLARAK bolusturulerek gelirlerinden kesilecektir.

Tamam

Birinci ve ikinci bölümün karşılaştırılması: Deneyin birinci ve ikinci bölümü arasındaki fark sadece oyun kurallarına ilişkin başlangıç ekranlarındaki ve deneklere hangi gruba (A ya da B) ait olduklarını, diğer grubun toplam katkı miktarını ve kendi gruplarındaki gelir sıralamasını gösteren bilgilerdir. Bunun dışında her iki bölümün bütün ekranları birbirinin aynısıdır.

3.1.1.2. Deney süreci

Deney, İsparta Süleyman Demirel Üniversitesinde dört deney grubu ile iki günde toplam 108 denekle gerçekleştirilmiştir. Birinci gün uygulanan 2 deneye sırasıyla 24 ve 30, ikinci gün uygulanan deneye ise sırasıyla 30 ve 24 kişi katılmıştır. İktisat Fakültesi son sınıf öğrencisi olan 108 deneklerden ankete katılan 84'ünün 50'si kız, 34'ü erkek ve yaş ortalamaları sırasıyla, 22 ve 23 tür.

Denekler laboratuarda istedikleri yere oturmuştur. Bilgisayarlar arasında bölme olmadığı için denekler birbirinden tam olarak soyutlanamamıştır. Denekler daha önceden masalarına konulmuş 6 sayfalık açıklama notunu (Gächter S. 2008a) okuduktan sonra sözlü açıklama yapılmış ve deneye ilişkin sorular yanıtlanmıştır. Deneyin anlaşıldığından emin olmak için deneklere kısa bir test uygulanmıştır (Gächter S. 2008a). Testi çözmekte zorlanan ve deneye katılmak istemeyenler test sonrasında laboratuardan ayrılmıştır. Bu nedenle başlangıçta 30 kişi olan birinci ve dördüncü denek grupları 24 kişiye düşmüştür.

Test sonrasında deney başlatılmıştır. İki bölümden oluşan deneyin bölümleri arasında ara verilmemiştir. Deney bittikten sonra deneklerle üç anket yapılmıştır. Anketlerin birincisi deneklerin sosyal durumlarıyla verilen kararlar arasındaki ilişkinin

değerlendirilmesine, ikincisi Dünya Değerler Anketinden seçilen ve katılımcıların güven duygularının ölçülmesine (Gahter S. vd 2004), üçüncüsü ise katkı ve cezalandırma kararlarıyla duygusallık arasındaki bağlantının kurulmasına (Gächter S. vd. 2001) yöneliktir.

Deneye ilişkin açıklamalar ve test yaklaşık 40-50 dakika, deney 35-40 dakika, anketler de 15 dakika olmak üzere iki bölümlü deney toplamda yaklaşık iki saat sürmüştür. Deney sonrasında deneklere gönüllü katılım taahhütnamesi imzalatılmış ve kazandıkları ortalama 21 TL (3.60 Dolar) kendilerine salondan çıkarken ödenmiştir.

3.1.3. Deneyde test edilen hipotezler ve test sonuçları

Hipotezler, işbirliğinin araştırılmasında kullanılan, katkı, cezalandırma, güven ve gelir değişkenlerinin rekabetle ilişkilendirilmesiyle kurulmuş ve deney sonuçlarıyla karşılaştırılarak test edilmiştir. Davranışbilimciler için istatistik (James J. vd. 2002) esas alınarak yapılan hesaplamalarda, Eviews (Selahattin G. vd.2017) ve SPSS (Selahattin G. vd. 2019) programları kullanılmıştır.

Hipotez 1 : Rastlantısal olarak oluşturulan ve birbiriyle ilişkisi olmayan iki grubun katkıları arasında anlamlı bir fark yoktur.

Sonuç 1 : Deneyin birinci bölümünde A ve B gruplarının katkı ortalamaları hipotezi doğrulamamış, A grubu B grubundan 5 tur için ortalama olarak daha fazla katkı yapmıştır (sırasıyla, 8.48 ve 7.05, $p=0.0002$).

Tablo 3.4 A ve B Grupları rekabet öncesi ortalama katkıları

t-test(538) 3.7948, $p = 0.00002$	Ortalama	Standart sapma	Standart hata
A Grubu rekabet öncesi (270)	8.481481	4.659167	0.283548
B Grubu rekabet öncesi (270)	7.048148	4.100219	0.249531

Oysa denekler dört farklı zamanda ayrı ayrı ve bilgisayar tarafından rastlantısal olarak gruplandırılmış olduğu için aynı koşullardaki deney sonrasında yapacakları katkı ortalamaları arasında da bir fark olmayacağı beklenmişti.

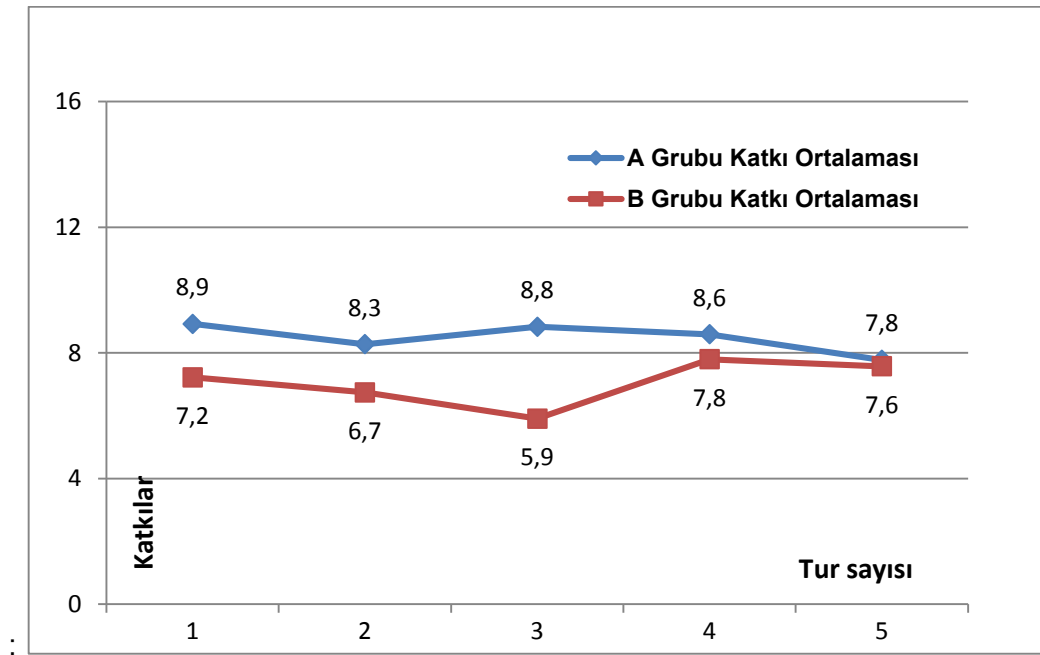
Dört deneyin ayrı ayrı katkı ortalaması sonuçları aşağıdadır:

Tablo 3.5 4 Deney grubunun ayrı ayrı rekabet öncesi ortalama katkıları

Deney 1 t-test(118), 1.523299 p = 0.1304 A Grubu (60), M = 9.12, SD = 5.82 B Grubu (60), M = 7.67, SD = 4.53	Deney 2 t-test(148) 3.67 p = 0.0003 A Grubu (75), M = 9.16, SD = 3.65 B Grubu (75), M = 6.99, SD = 3.61
Deney 3 t-test(148) 2.95 p = 0.0037 A Grubu (75), M = 8.44 SD = 4.10 B Grubu (75), M = 6.47 SD = 4.10	Deney 4 t-test(118) -0.22 p = 0.8272 A Grubu (60) M = 7.05, SD = 4.93 B Grubu (60) M = 7.23 ,SD = 4.22

Ancak gene de deneyin son beşinci turunda her iki grubun katkı ortalamaları hemen hemen birbirine eşitlenmiştir

Grafik 3.1 Birinci bölümün 5inci turu sonundaki katkı ortalamaları



Tablo 3.6 Birinci bölümün 5inci turu sonundaki katkı ortalamaları

t-test(106), 0.2283, p = 0.8199	Katkı Ortalaması	Standart Sapma	Standart hata
A Grubu rekabet öncesi son tur (54)	7.77777	5.1273	0.697739
B Grubu rekabet öncesi son tur (54)	7.574074	4.0868	0.556143

Hipotez 2 : Gruplar arası rekabet, çok aşamalı evrimsel seçim (Patrick F. vd. 2018) ve grup aidiyeti (Yan Chen vd. 2009), nedeniyle her iki grupta da katkı ortalamasını artırır.

Sonuç 2 : Deneyin gruplar arası rekabetin olduğu ikinci bölümünde A ve B gruplarının her ikisinin de katkı ortalamaları artmıştır.

A grubunun rekabet öncesindeki katkı ortalaması (M = 8.48) rekabet sonrasında (M =10.23) yükselmiştir (p = 0.0001).

Tablo 3.7 A Gruburekabet öncesi ve sonrasındaki katkı ortalamaları

t-test (538), -4.0269, p = 0.0001	Ortalama	Standart sapma	Standart hata
A Grubu Rekabet Öncesi (270)	8.481481	4.659167	0.283548
A Grubu Rekabet Sonrası (270)	10.23333	5.421388	0.329935

Aynı şekilde B grubunun rekabet sonrasındaki katkı ortalaması da (M = 9.24) rekabet öncesindeki katkı ortalamasından (M=7.05) yüksektir (p = 0.0000).

Tablo 3.8 B Grubu rekabet öncesi ve sonrasındaki katkı ortalamaları

t-test (538), -5.339109, p = 0.0000	Ortalama	Standart sapma	Standart hata
B Grubu Rekabet Öncesi (270)	7.048148	4.100219	0.249531
B Grubu Rekabet Sonrası (270)	9.244444	5.373716	0.327034

Hipotez 3 : Gruplar arası rekabetle grup içi rekabeti olan grubun katkı ortalaması, grup içi rekabeti olmayan gruba göre daha düşük kalır.

Sonuç 3 : Test sonuçları hipotezimizi doğrulamıştır.

Gruplar arası rekabet sonrasında, B grubunun katkı ortalaması (M=9.24) A grubunun katkı ortalamasından (M=10.23) daha düşük kalmıştır (p = 0.0337).

Tablo 3.9 A veB Gruplarının rekabet sonrasındaki katkı ortalamaları

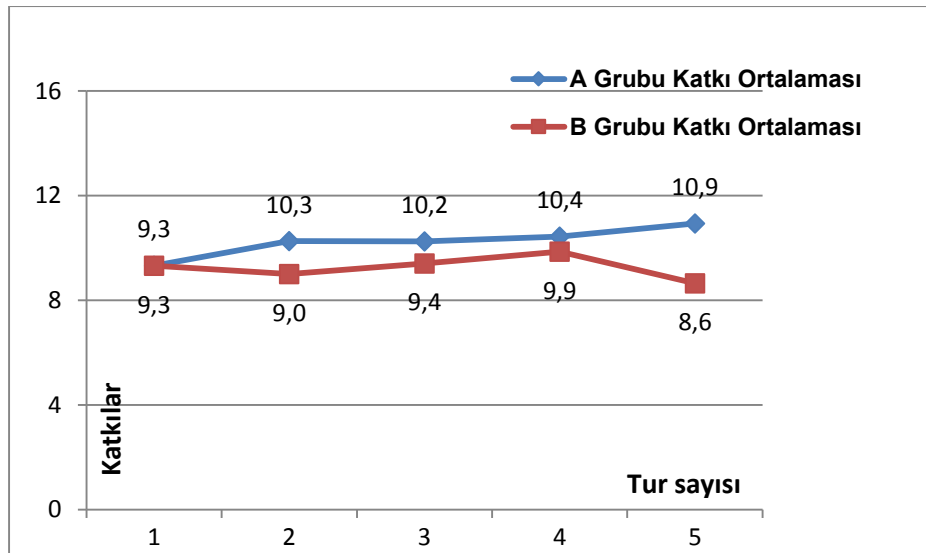
t-test(538), 2.128694, p = 0.0337	Ortalama	Standart sapma	Standart hata
A Grubu Rekabet sonrası (270)	10. 23333	5.421388	0.329935
B Grubu Rekabet sonrası (270)	9. 244444	5.373716	0.327034

Ancak B grubunun katkı ortalaması A grubundan rekabet öncesinde de daha düşük olduğu için, rekabet sonrasındaki farklılığın daha önceki grup davranışının etkisiyle mi yoksa rekabetten mi kaynaklandığı araştırılmıştır.

Deneyin ikinci bölümündeki gruplar arası rekabetin başlangıç ekranındaki “yarışma” koşullarıyla birlikte, başlangıç ve sonraki ekranlarında “Siz A (B) grubundasınız” ve “A (B) grubunun katkı miktarı...” “etiket”leriyle grup aidiyeti oluşturulmuştur. İlk turdaki beklentiler sonraki 4 turda oluşan rekabet sürecinden henüz etkilenmediği için sadece deneklerin “etiket”lenmiş beklentilerinin etkisi altındadır. Gruplar arası rekabetin yapıldığı tek turlu mahkumlar açmazı ya da başka kamu malları deneylerinde de aidiyetler benzer etiketlerle oluşturulmaktadır (Yan Chen vd. 2009).

Bu nedenle gruplar arasındaki katkı düzeyleri arasındaki farkın nedenini açıklamak için, rekabet bölümündeki ilk ve sonraki dört tur birbirinden ayrı ayrı incelenmiştir. Aşağıdaki grafik A ve B gruplarının rekabet sonrasında toplam beş turun her bir turunda yaptığı katkıyı göstermektedir:

Grafik 3.2 A ve B Gruplarının rekabet sonrasındaki katkı ortalamaları



Grafikten de izleneceği gibi, gruplar arası rekabetin başladığı ilk turda, daha önceki deneydeki farklılık tümüyle ortadan kalkmış ve her iki grubun da katkı ortalamaları hem rakamsal, hem de test değeri olarak birbirine eşitlenmiştir ($p = 1.0000$):

Tablo 3.10 A ve B gruplarının 1. tur sonundaki katkı ortalamaları

t-test (106), 0.000000, p =1.0000	Ortalama	Standart sapma	Standart hata
A Grubu Rekabet (54) 1.Tur	9.314814	4.492442	0.611344
B Grubu Rekabet (54) 1.Tur	9.314814	4.261648	0.552501

Ancak deneyin sonraki turlarında A grubu, B grubuna göre her turda daha fazla katkı yapmış ve son beşinci turundaki katkı ortalamaları arasında farklılık anlamlı düzeye ulaşmıştır ($p = 0.036$):

Tablo 3.11 A ve B gruplarının 5. tur sonundaki katkı ortalamaları

t-test(106), 0.439209, p =0.036	Ortalama	Standart sapma	Standart hata
A Grubu Rekabet (54) 5.Tur	10.92593	5.583619	0.79834
B Grubu Rekabet (54) 5.Tur	8.648148	4.633756	0.630574

Beş tur birlikte değerlendirildiğinde sonuçlar tezimizi doğrulamış, grup içi rekabetin olmadığı A grubu ($M=10.23$), grup içi rekabetin olduğu B grubundan ($M=9.24$) daha fazla katkı yapmıştır ($p = 0.0337$) (tablo 3.9 ve grafik 3.2).

Hipotez 4 : Gruplar arası rekabet gruplardaki güveni artırır. Grup içi rekabet ise güven duygusunu olumsuz yönde etkiler.

Toplumsal işbirliği ile güven duygusu (Thöni C. 2017, Sh. 155 vd.) ve ekonomik büyüme arasında karşılıklı bir bağ ve etkileşim bulunmaktadır (Patrick F. vd. 2010). Bu konuda yapılan araştırmalarda Dünya Değerler Anketi'ndeki (DDA) "güven" soruları kullanılmaktadır:

Soru 1 – Sizce genelde insanların çoğunluğuna güvenilebilir mi? Yoksa başkalarıyla bir ilişki kurarken veya iş yaparken çok dikkatli olmak mı gerekir (Güven)?

Soru 2 - Yakınlarınıza (aile, yakın komşular, tanıdıklar) ne ölçüde güvenirsiniz (Yakınlara güven) ?

Soru 3 – Yakınınız olmayanlara (ilk kez karşılaştığınız biri, dini inancı ya da milliyeti başka biri) ne ölçüde güvenirsiniz (Yabancılar güven) ?

Soru 4 - Sizce insanların çoğu fırsatını bulursa sizi kullanmaya, sizden çıkar sağlamaya mı çalışır, yoksa haklı ve dürüst davranmaya mı çalışır (Dürüstlük) ?

Sonuç 4 : Test sonuçları, rekabetin işbirliğini arttırırken, güvenin hem katkı kararlarını etkilediğini hem de o kararlardan etkilendiğini göstermektedir.

Güvenin katkılara etkisini araştıran tek turlu ve cezalandırmaz kamu malları deneylerinde, güven (soru 1) ile katkılar arasında doğrudan bir ilişki bulunamamıştır (Gahter S. vd. 2004). Tur sayısı birden fazla olan deneylerde ise ancak ilk ve son turlar arasında yapılan karşılaştırmalarla ve deneylere dürüstlük (soru 4) eklenerek anlamlı bir ilişki kurulabilmiştir (Thöni C. vd. 2012), (Thöni C. 2017, Sh. 155 vd.).

Amerika'da 1973-1994 yılları arasında bazı eyaletlerdeki yasal değişikliklerle oluşturulan rekabet ortamında, firma ve sektörlerin rekabet dereceleri ile çalışanlarının DDA sorularına verdiği yanıtlardaki güven değerleri arasında bağ bulunduğu doğrulanmıştır. Firma ya da sektör düzeyindeki rekabetin artmasıyla, rekabetçi sektör ve firma çalışanlarının güven değerleri de artmıştır. Fransa ve Almanya'da rekabet derecesi değiştirilerek laboratuarda yapılan deneyler de güven ile rekabet arasında olumlu bir ilişki bulunduğunu göstermiştir (Patrick F. vd. 2018).

Uyguladığımız deney cezalandırmalı ve çok turlu olduğu için duygulardan başka cezalandırma ve rekabet ortamının etkisiyle karar verildiği bir süreci içermektedir. O nedenle anketten alınan veriler tek turlu ve sadece katkı kararının verildiği bir deney (Gächter vd. 2004) ya da tek tek her tur arasında ya da rekabet öncesi ve sonrası gibi değişik aralarda yapılan güven değerleriyle kararlar arasında bağ kuran bir deney (Patrick vd. 2010) de değildir. Bu nedenle güven verileri rekabet sürecinde güvenin gelişimini değil, veri olan bir güven serisinin işbirliği-rekabet sürecine olan etkisini göstermektedir.

Güven ile katkılar arasındaki ilişki, bağımlı değişken olarak katkı serilerinin, bağımsız değişken olarak da anket sorularına verilen yanıtların kukla değişken serileriyle yapılan regresyon sonuçlarına göre yorumlanmıştır. Katkı verilerinden (toplam 270), anket yapılamayan dördüncü gruba ait veriler (toplam 60) çıkarılmıştır. Regresyon modellerinin bağımsız değişkeni olan güven kukla serileri, güven sorusuna (soru 1) verilen yanıt değerlerinin 3²⁵ ve altı güvenilir (0), üstü güvenilmez (1) alınarak oluşturulmuştur. Anketin diğer soruları için de aynı yöntem kullanılmıştır.

²⁵ Likert ölçeğine göre 5 seçenekli yanıt değerlerinin ortalamasıdır (Selahattin G. vd. 2019, Sh.17).

Güven (soru 1): Öncelikle güvenin katkılar üzerindeki etkisi daha önceki deneylerde olduğu gibi sadece birinci ve son turlar için araştırılmış ancak regresyon modelleri, anlamlı bir sonuç vermemiştir:

Tablo 3.12 A ve B gruplarının 1. ve 5. tur katkı/güven regresyon değerleri

A Grubu, rekabet öncesi			
Bağımlı değişken, Katkılar			
Bağımsız değişken Güven (soru1, kukla)			
	Beta	t-Statistic (40)	p
Birinci Tur	0.030	8.766	0.852
Beşinci Tur	0.177	1.134	0.263
A Grubu, rekabet sonrası			
Bağımlı değişken, Katkılar			
Bağımsız değişken Güven (soru1, kukla)			
	Beta	t-Statistic (40)	p
Birinci Tur	0.297	7.780	0.056
Beşinci Tur	0.175	1.127	0.267
B Grubu, rekabet öncesi			
Bağımlı değişken, Katkılar			
Bağımsız değişken Güven (soru1, kukla)			
	Beta	t-Statistic (40)	p
Birinci Tur	0.024	1.154	0.878
Beşinci Tur	0.128	0.819	0.417
B Grubu rekabet sonrası			
Bağımlı değişken, Katkılar			
Bağımsız değişken Güven (soru1, kukla)			
	Beta	t-Statistic (40)	p
Birinci Tur	0.005	0.033	0.974
Beşinci Tur	0.196	1.263	0.214

Oysa tur ayırımı yapılmadan 5 turun tamamı birlikte incelendiğinde, her iki grupta da gruplar arası rekabetle birlikte, katkılarla güven arasında A grubunda anlamlı ($p = 0.000$), B grubunda ise anlamlılık düzeyine yakın ($p = 0.051$) bir bağ bulunmuştur:

Tablo 3.13 A ve B gruplarının rekabet sonrası katkı/güven regresyon değerleri

A Grubu			
Bağımlı değişken, Katkılar			
Bağımsız değişken Güven (soru1, kukla)			
Rekabet Sonrası	Beta	t-Statistic (209)	p
C		15.840	0.000
Güven (soru1, kukla)	0.241	3.587	0.000
Adjusted R Square	0.054		
B Grubu			
Bağımlı değişken, Katkılar			
Bağımsız değişken Güven (soru1, kukla)			
Rekabet Sonrası	Beta	t-Statistic (209)	p
C		0.399	0.690
Güven (soru1, kukla)	0.778	1.966	0.051
Adjusted R Square	0.014		

Katkı-güven bağlantısının rekabet sonrasında ortaya çıkması, deneklerin her turdaki katkı kararlarının, rekabetle uyarılan güven değerlerinin etkisiyle verildiğini göstermektedir.

Daha önce yapılan tek turlu kamu malları deneylerinde güven ile katkılar arasında anlamlı bir ilişkinin olmadığı (Gahter S. 2004) ayrıca güven duygusu az olanların az, çok olanların çok katkı yaptığı bulunmuştur (Thöni C. 2012). Deneyimizde ise bunların tersine, rekabet sonrasında güven ile katkılar arasında anlamlı bir ilişki olduğu ve güven duygusu fazla olanların güven duygusu az olanlardan daha az katkı yaptığı bulunmuştur.

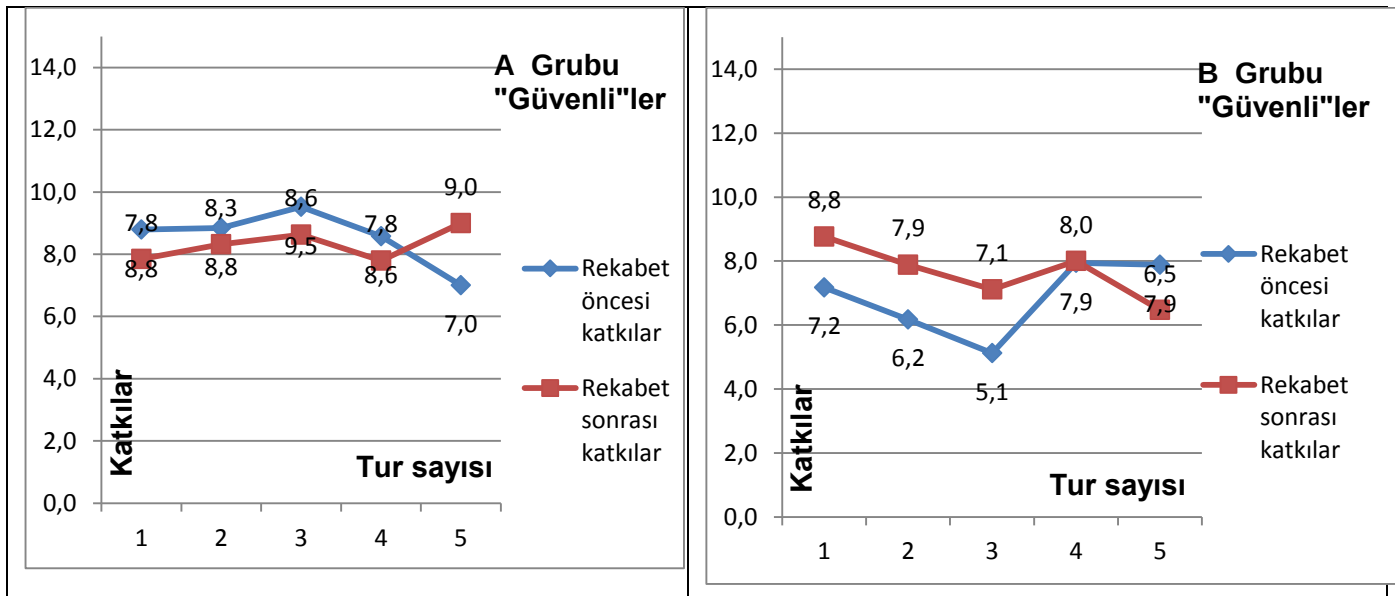
A ve B gruplarının katkı serileri güven kukla serisiyle güveni az (güvensiz,1) ve çok (güvenli,0) olarak sınıflandırılmış ve elde edilen iki seri karşılaştırıldığında, rekabet sonrasında güvensizlerin güvenliyelerden daha çok katkı yaptığı görülmüştür:

Tablo 3.14 A ve B gruplarındaki Güvenli/Güvensiz grupların katkı ortalaması

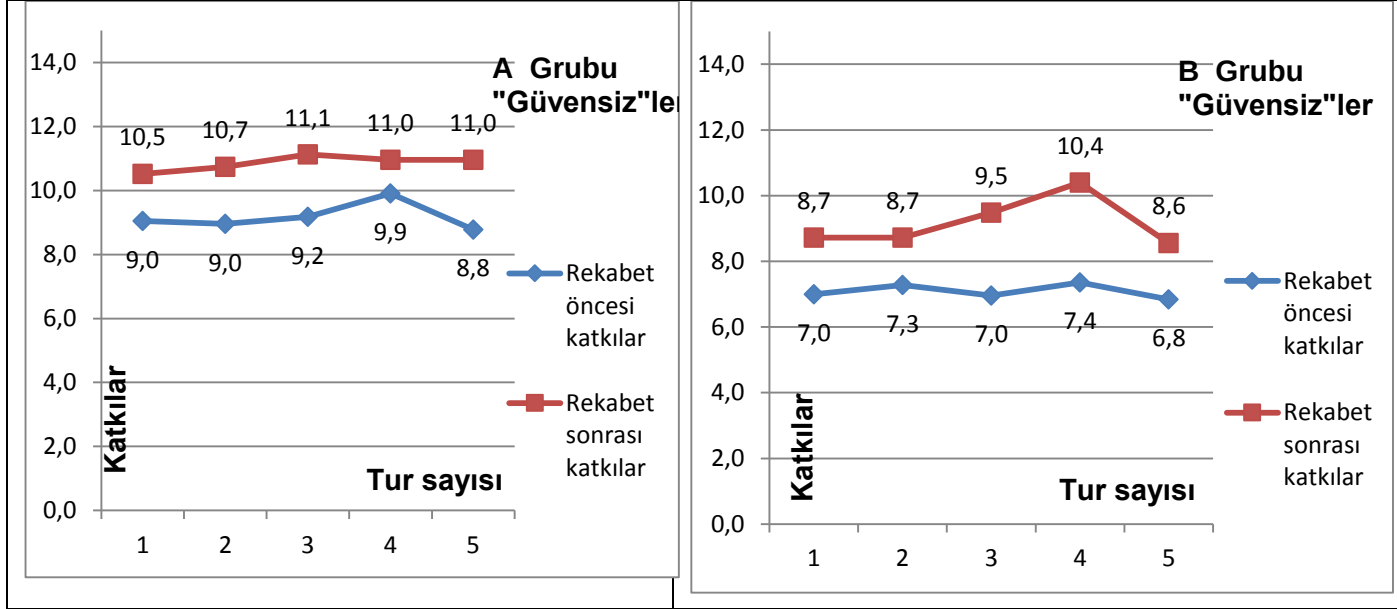
A Grubu				
	Sayı	Rekabet öncesi Katkı Ortalaması	Rekabet Sonrası Katkı Ortalaması	Test değerleri
Güvenli (0)	95	8.5474	8.3158	t(188), 0.325, p = 0.7458
Güvensiz (1)	115	9.1739	10.8608	t(228), -2.696, p = 0.0075
B Grubu				
	Sayı	Rekabet öncesi Katkı Ortalaması	Rekabet Sonrası Katkı Ortalaması	Test değerleri
Güvenli (0)	85	6.8588	7.6471	t(168), -1.069, p = 0.2865
Güvensiz (1)	125	7.0880	9.1760	t(248), -3.371, p = 0.0009

Deney, rekabetin gruplardaki güvenli/güvensiz yapıyı uyardığını ve özellikle güvensizlerin katkıları üzerinde anlamlı bir artışta neden olduğunu göstermektedir. Rekabet öncesinde güvenli ve güvensizlerin katkıları arasındaki farklar anlamlı değilken, rekabet sonrasında güvensizler katkılarını arttırmış ($p = 0.0009$), buna karşılık güvenliğin katkı kararlarında anlamlı bir değişiklik olmamıştır ($p = 0.2865$).

Grafik 3.3 A ve B Gruplarındaki "Güvenli"lerin katkıları



Grafik 3.4 A ve B Gruplarındaki “Güvensiz”lerin katkıları

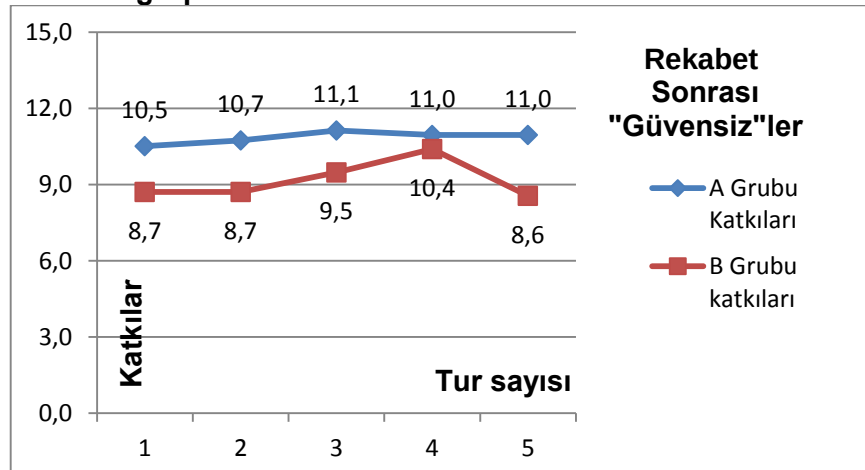


Rekabet sonrasında A grubundaki güvensizler, B grubundaki güvensizlerden anlamlı derecede daha fazla katkı yapmıştır ($p = 0.0151$). Buna karşın güvenlilerin yaptığı katkılar arasında anlamlı bir farklılık ortaya çıkmamıştır:

Tablo 3.15 A ve B Gruplarındaki Güvenli/Güvensizlerin rekabet sonrası katkıları

	A Grubu Katkı Ortalaması	B Grubu Katkı Ortalaması	Test değerleri
Güvensizler (1)	10.8609	9.1760	t (238) 2.444074 p = 0.0151
Güvenliler (0)	8.3158	7.6478	t (178) 0.840751 p = 0.4016

Grafik 3.5 A ve B gruplarındaki “Güvensizler”in rekabet sonrası katkıları



Deneyimizde rekabet öncesi ve sonrasındaki katkılarda ortaya çıkan değişiklik, A ve B gruplarının her ikisinde de güvenilirlerin katkılarında değil, güvensizlerin katkılarında ortaya çıkmıştır. Ayrıca, katkı kararlarının her tur için hesaplanan ortalamaları (grafik 3.4), güvenilirlerin deney süresince katkılarında bir dalgalanma da olmadığını göstermektedir.

Dürüstlük (soru 4): Güven sorularına göre yapılan değerlendirmeler, yapılan bir tek katkının değişik açılardan, farklı değişkenlerle açıklanmasıdır. Bu nedenle katkı kararlarının verilmesini etkileyen güvenle birlikte, dürüstlük ve yabancılara güven serileriyle katkılar arasındaki bağlantı, güven sorusundaki gibi katkıların dürüstlük (soru 4) ve yabancılara güven (soru 3) serilerinin kukla değişken (0 ve 1) değerlerine göre sınıflandırılarak aynı yaklaşımla incelenmiştir.

Kamu mallarında işbirliğinin temelini oluşturan koşullu işbirliği yapanların katkıları, büyük ölçüde başkalarına ilişkin beklentilere bağlı olarak değişmektedir (Fehr E. vd. 2007). Katkılarla güven sorusu arasında anlamlı bir bağlantı olmamasına karşın, başkalarının daha dürüst (soru 4) ve yabancılara güvenilir (soru 3) bulunması katkıları arttırmaktadır (Gahter S. vd. 2004). Bu farklılığın nedeni, “güven”in bireyin kendine özgü bir seçimle (preference), buna karşılık “dürüstlük”ün ve yabancılara güvenin başkalarının katkı kararlarına olan inanca bağlı olmasıdır (Thöni, C. 2018).

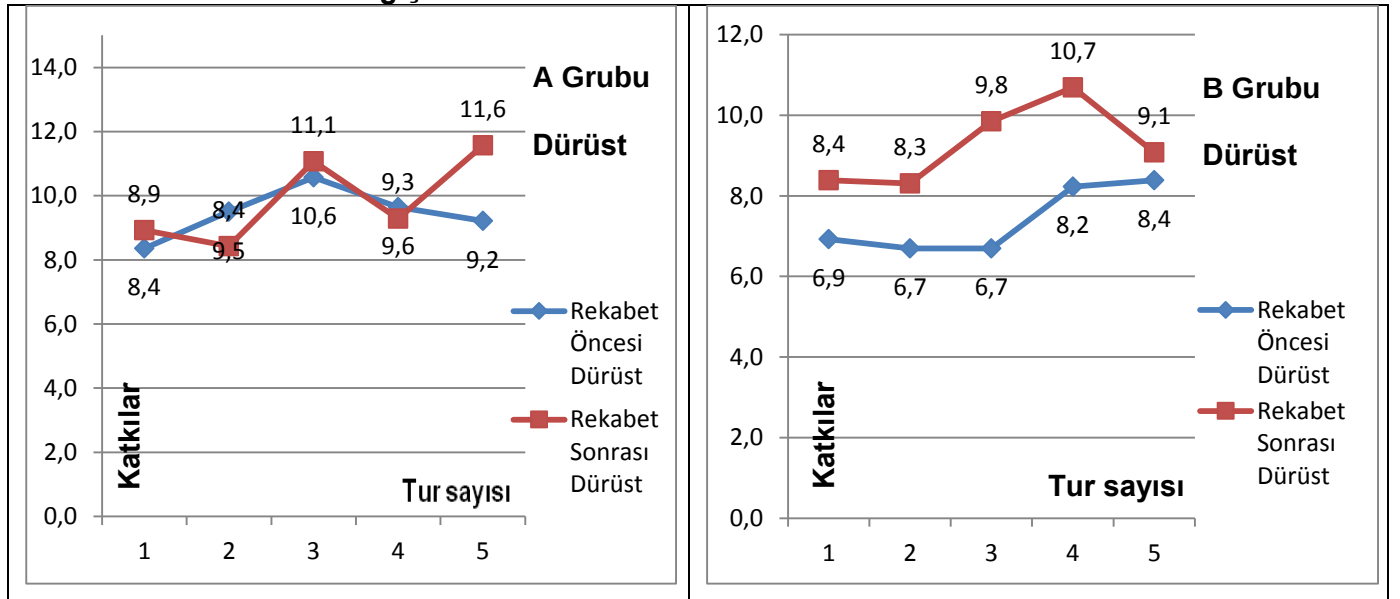
Katkılarla dürüstlük ve yabancılara güven soru serilerinin tek tek bağımsız değişkenleriyle kurulan modellerin regresyon değerleri, güven sorusundan elde edilenin tersine, anlamlı bir sonuç vermemiştir. Anlamlı olan modellerinin ise (biri dışında) beta katsayı değerlerinin işareti terstir (negatif).

A ve B gruplarının her ikisinde de rekabet öncesinde de sonrasında da kendi grupları içinde başkalarının daha “dürüst (0)” olduğunu düşünen grupların katkısı, başkalarını “dürüst değildir (1)” diye değerlendiren gruplardan daha fazladır. Ancak aralarındaki farklar anlamsız düzeydedir. Rekabetle birlikte her iki grupta da dürüstlerin katkılarındaki artış A grubunda gene anlamsız kalırken, B grubunda dürüst ve dürüst değildir gruplarındaki katkılardaki artış anlamlıdır.

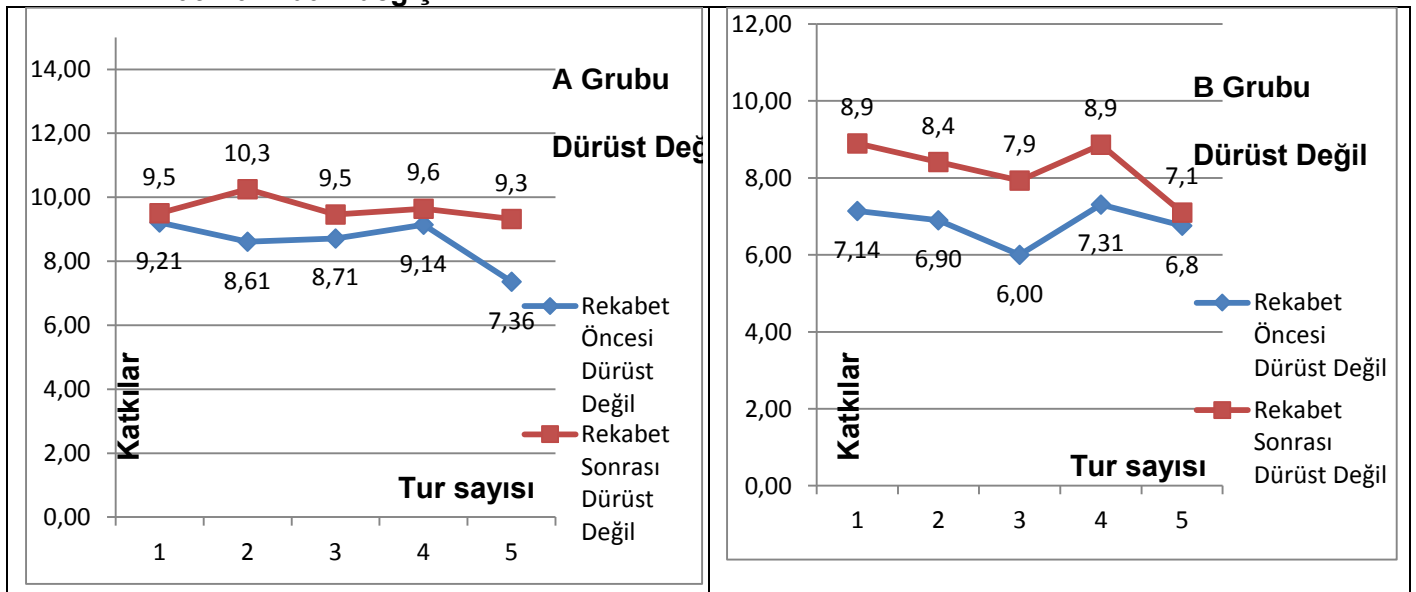
Tablo 3.16 B Grubu içindeki Dürüst/Dürüst Değil arasındaki katkı değişimi

B Grubunun katkı ortalamasındaki değişim			
	Rekabet öncesi Katkı Ortalaması	Rekabet Sonrası Katkı Ortalaması	Test değerleri
Dürüst (0)	7.3846	9.2615	t(128), 2.2334, p = 0.0273
Dürüst değil (1)	6.8207	8.2414	t(288), -2.2625, p = 0.0144

Grafik 3.6 A ve B gruplarındaki “Dürüstler”in rekabet öncesi/sonrası katkılarındaki değişim



Grafik 3.7 A ve B gruplarındaki “Dürüstler Değiller”in rekabet öncesi/sonrası katkılarındaki değişim.

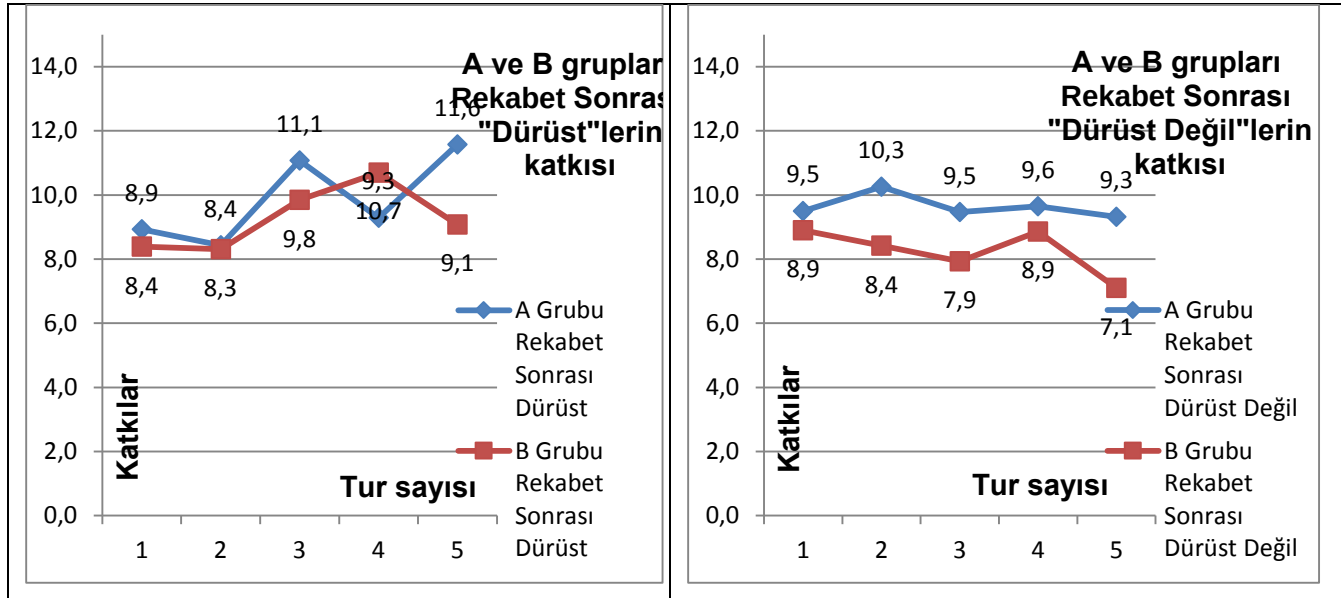


Gruplar arası rekabet sonrasında A ve B gruplarındaki “dürüst”lerin katkıları arasında anlamlı bir farklılık bulunmazken, her iki grupta da “dürüst değildir”lerin katkıları arasındaki farklılık anlamlıdır ($p = 0.037$):

Tablo 3.17 A ve B Grupları Dürüst/Dürüst Değil arasındaki katkı farkı

	A Grubu Katkı Ortalaması	B Grubu Katkı Ortalaması	Test değerleri
Dürüstler (0)	9.8571	9.2615	t (133), 0.6907, p = 4910
Dürüst değil(1)	9.6357	8.2413	t (283), 2.1004, p = 0.037

Grafik 3.8 A ve B Grupları Dürüst/Değil rekabet öncesi/sonrası katkı farkı



Sonuç olarak dürüstlük sorusuna ilişkin veriler birlikte değerlendirildiğinde;

- Başkalarının “dürüst” davranacağı beklentisi olanların katkı ortalaması rekabet öncesinde de sonrasında da daha yüksektir.
- A ve B grubunun her ikisinde de “dürüst”lerin rekabetle birlikte ortaya çıkan katkılarındaki artış anlamlıdır.

Bu nedenlerle rekabet koşullu işbirliği yapanların “dürüstlük” beklentisini olumlu etkilemiş ve buna bağlı olarak da katkılarını arttırmıştır. B grubundaki katkıların A grubundaki katkılardan anlamlı düzeyde daha az olması, dürüstlüğüne bağlı beklentinin grup içi rekabetten olumsuz yönde etkilenildiğini göstermektedir.

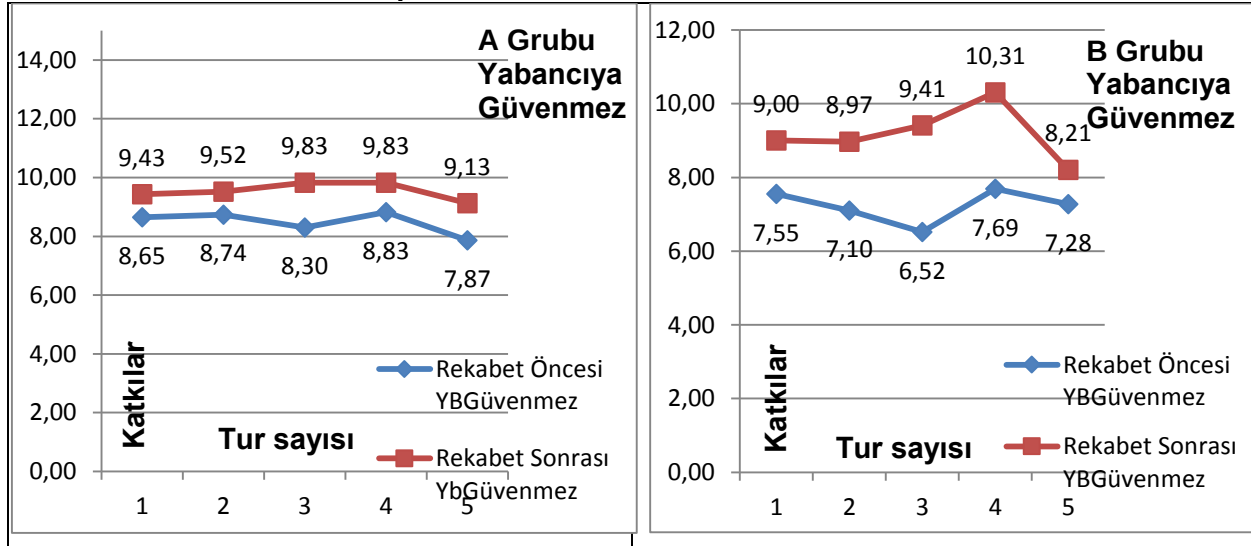
Yabancılar güven (soru 3) : Katkı serilerinin bu sorunun kukla değişkeniyle yapılan “yabancıya güvenir” (YBGüvenir,0), “güvenmez” (YBGüvenmez,1) ayırmadan da “dürüstlük” sorusundan elde edilene yakın sonuçlar elde edilmiştir:

Gruplar arası rekabet sonrasında, A ve B gruplarının her ikisinde de “YBGüvenmez” grupları katkılarını arttırmış, A grubundaki artış anlamsız düzeyde kalırken, B grubundaki artış anlamlı düzeye ulaşmıştır:

Tablo 3.18 A ve B Grupları “YBGüvenmez” rekabet öncesi/sonrası katkı farkı

“YBGüvenmez”lerin katkılarındaki değişim			
	Rekabet Öncesi Katkı Ortalaması	Rekabet Sonrası Katkı Ortalaması	Test değerleri
A Grubu	8.4783	9.5478	t(228), -1.7037, p = 0.0898
B Grubu	7.2276	9.1793	t(158), -3.6826, p = 0.0003

Grafik 3.9 A ve B Grupları “YBGüvenmez” rekabet öncesi/sonrası katkı farkı

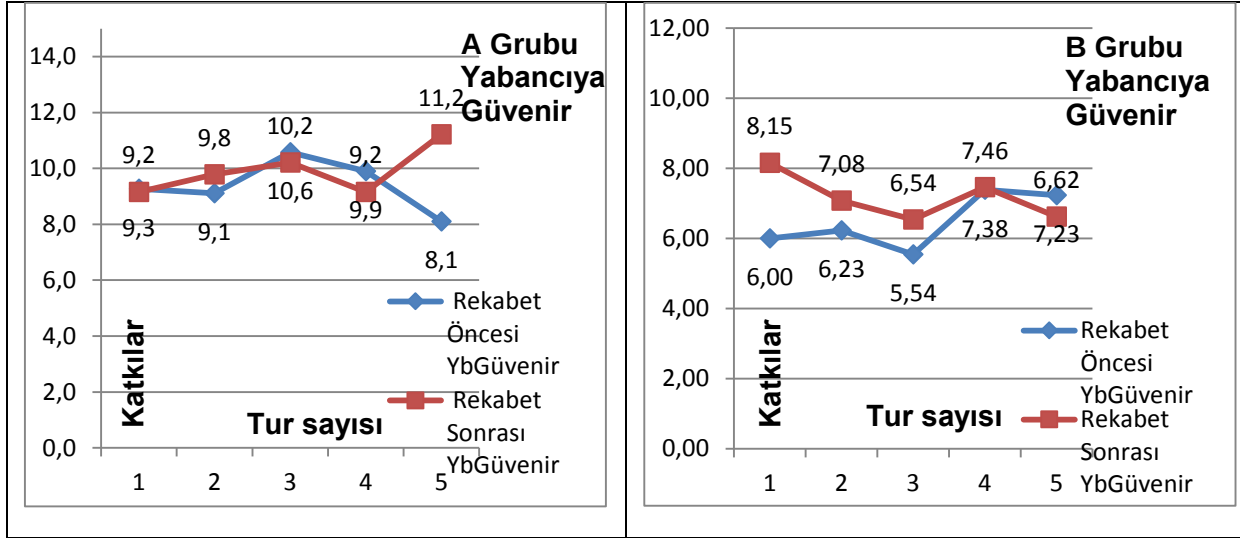


Ancak rekabet, A ve B gruplarının her ikisinin de kendi içindeki “YBGüvenir” gruplarının katkı ortalamalarını etkilememiştir. A grubunun katkı ortalaması, B grubunun katkı ortalamasından rekabet sonrasında da, öncesinde olduğu gibi, daha yüksektir:

Tablo 3.19 A ve B Grupları “YBGüvenir” rekabet öncesi/sonrası katkı farkı

“YBGüvenir”lerin katkılarındaki değişim			
	Rekabet Öncesi Katkı Ortalaması	Rekabet Sonrası Katkı Ortalaması	Test değerleri
A Grubu	9.3895	9.9053	t(188), -0.7024, p = 0.4833
B Grubu	6.4769	7.1692	t(128), 0.7171, p = 0.4746

Grafik 3.10 A ve B Grupları “YBGüvenir”lerin rekabet öncesi/sonrası katkı farkı



A ve B gruplarının YBGüvenir ve YBGüvenmezlerinin katkıları arasında rekabet öncesinde anlamlı derecede farklılık bulunmaktadır. Rekabet sonrasında ise YBGüvenmezler arasındaki farklılık ortadan kalkmış ($p = 0.5765$), ancak, YBGüvenirler arasındaki farklılık rekabet sonrasında artarak sürmüştür ($p = 0.0026$):

Tablo 3.20 A ve B grupları YBGüvenir/YBGüvenmez rekabet sonrası katkıları

	A Grubu Katkı Ortalaması	B Grubu Katkı Ortalaması	Test değerleri
YBGüvenir (0)	9.9053	7.1692	t (158), 3.0543, p = 0.0026
YbGüvenmez(1)	9.5478	9.1793	t (258), 0.5593, p = 0.5765

Yabancılar güven sorusuna ilişkin değişiklikler birlikte değerlendirildiğinde, A grubunda özellikle YBGüvenmezler grubu rekabetin etkisiyle katkılarını arttırmış ancak A grubundaki YBGüvenirlerin de YBGüvenmezlerin de katkı artışları anlamsız düzeyde kalmıştır.

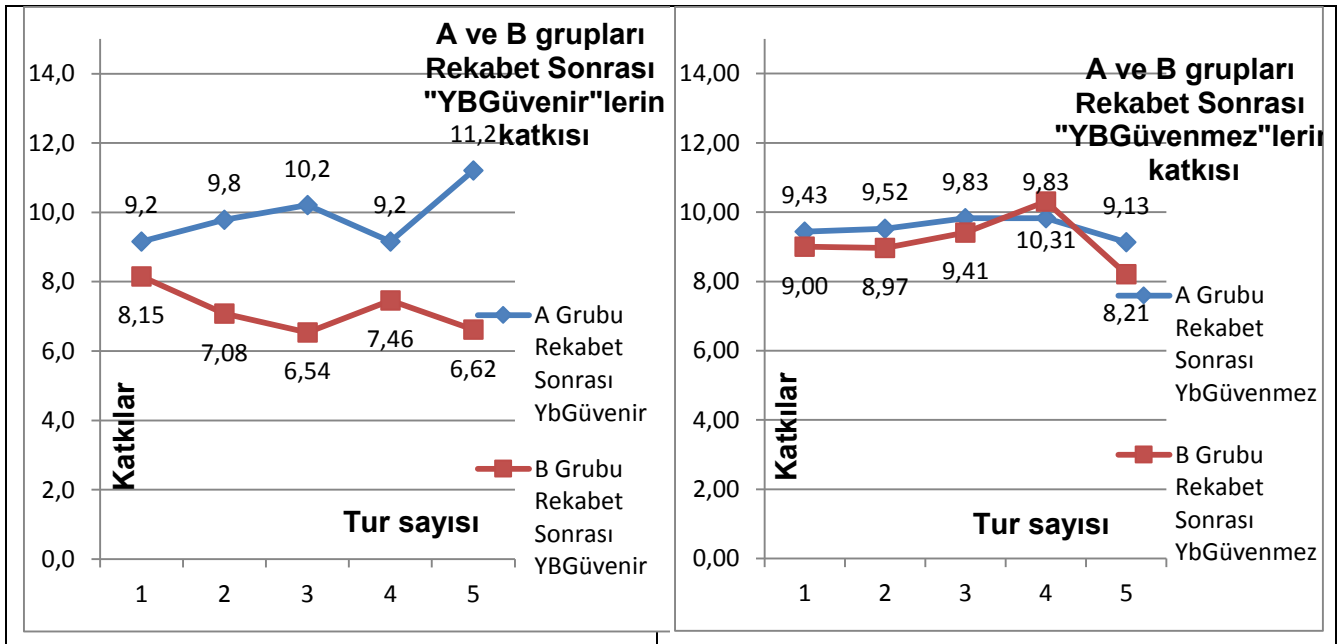
B grubunda ise, YBGüvenirlerin katkılarındaki artış sınırlı kalırken, YBGüvenmezlerin katkıları anlamlı düzeyde artmıştır ($p = 0.0003$). Bu artış sonrasında, bağımsız değişken olarak yabancılar güven serisinin güven serisiyle birlikte rekabet sonrası katkıları değişkeniyle kurulan modelinin regresyonu anlamlı sonuç vermiştir.

Tablo 3.21 B grubu Güven/YBGüven soruları regresyon değerleri

B Grubu			
Bağımlı değişken, rekabet sonrası katkılar			
Bağımsız değişkenler	Beta	t-Statistic (207)	p
C		9.025	0.000
Güven (soru1, kukla)	0.095	1.332	0.184
Yabancılarla güven (soru3 kukla)	0.140	1.965	0.051
Değiştirilmiş R Square = 0.036			
F (207), 3.026, p = 0.022			

Yabancılarla güven sorusunun grafiklerinden de izleneceği gibi, rekabetle birlikte A ve B gruplarındaki YbGüvenire göre sınıflandırılmış katkı ortalamalarının rekabet öncesine göre her zaman daha yukarıda seyretmesi, rekabetin her iki grupta da koşullu işbirliği yapanların katkı kararlarının yabancılarla olan güvene duyarlı olduğunu göstermektedir.

Grafik 3.11 A ve B grupları YB Güvenir/Güvenmez rekabet sonrası katkıları



Sonuç olarak, Güven sorularının tümü birlikte (soru 1, 3 ve 4) değerlendirildiğinde;

- Güvenin (soru1) kişisel bir seçim olduğu için katkılar üzerinde doğrudan bir etkisi yoktur.
- Güven sorusuna “güvenmem” diyenler, ”güvenirim” diyenlerden daha fazla katkı yapmaktadır.
- Katkı kararları üzerinde, beklentileri ve başkalarının yapacağı katkı miktarına olan inancı ölçen dürüstlük (soru 4) ve yabancılara güven (soru 3) değerleri, koşullu işbirliği yapanların hem işbirliği hem de rekabet sırasındaki katkı kararları üzerinde etkili olmaktadır.

Hipotez : 5 Gruplar arası rekabet, grup aidiyetinin ve doğal seçimin etkisiyle işbirliğini arttırırken, işbirliğinin sağlanması için gereken cezalandırma harcamalarını düşürür. Ancak grup içi rekabetin olduğu B grubunun cezalandırma harcamaları, grup içi rekabetin olmadığı A grubunun harcamalarından daha az düşer.

Sonuç : 5 Deney, gruplar arası rekabetin cezalandırma harcamalarını düşürdüğünü doğrulamıştır. Ancak grup içi rekabet olsun olmasın gruplar arası rekabet sonrasında grupların cezalandırma harcamaları arasında anlamlı bir fark ortaya çıkmamıştır.

B Grubunun rekabet öncesindeki cezalandırma ortalaması 3.29’dan 2.30’a ($p = 0.000$), A grubunun harcaması ise 2.85’ten 2.56’ya düşmüştür ($p=0.0807$).

Tablo 3.22 Rekabet öncesi/sonrası ceza harcamalarındaki değişim

A ve B grupları cezalandırma harcamaları			
	Rekabet Öncesi Harcama Ortalaması	Rekabet Sonrası Harcama Ortalaması	Test değerleri
A Grubu	2.8519	2.5296	t(538), 1.749652, $p = 0.0807$
B Grubu	3.2889	2.2963	t(538), 5.511417, $p = 0.0000$

Rekabet öncesinde grupların cezalandırma harcamaları arasında 0.45 puan gibi anlamlı ($p = 0.0224$) bir fark bulunmasına karşın rekabet sonrasında bu fark 0.20 gibi anlamsız bir düzeye inmiştir ($p = 0.1782$).

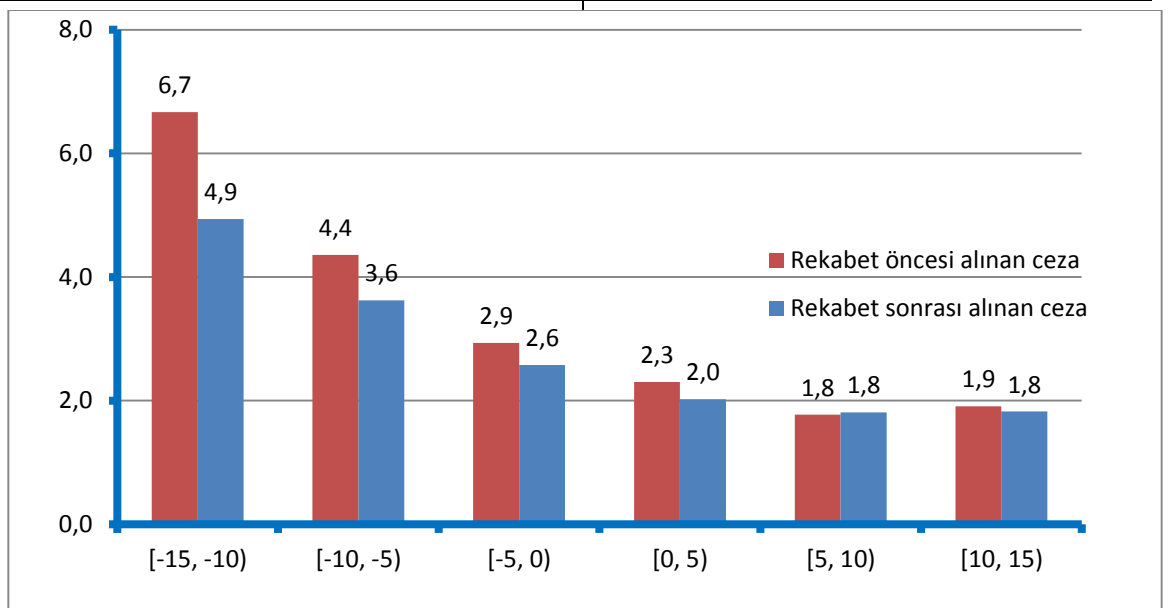
Tablo 3.23 A ve B grupları rekabet öncesi/sonrası ceza harcaması farkı

	A Grubu Harcama Ortalaması	B Grubu Harcama Ortalaması	Test değerleri
Rekabet Öncesi	2.8519	3.2889	t (538), -2.290779, p = 0.0224
Rekabet Sonrası	2.5296	2.2963	t (538), 1.3481852, p = 0.1782

Aşağıdaki grafikler katkıların grup ortalamasının altında ya da üstünde kaldığı aralıklarda yapılan cezalandırma harcamalarıyla grup katkı ortalamalarından sapmalar arasındaki ilişkiyi göstermektedir.

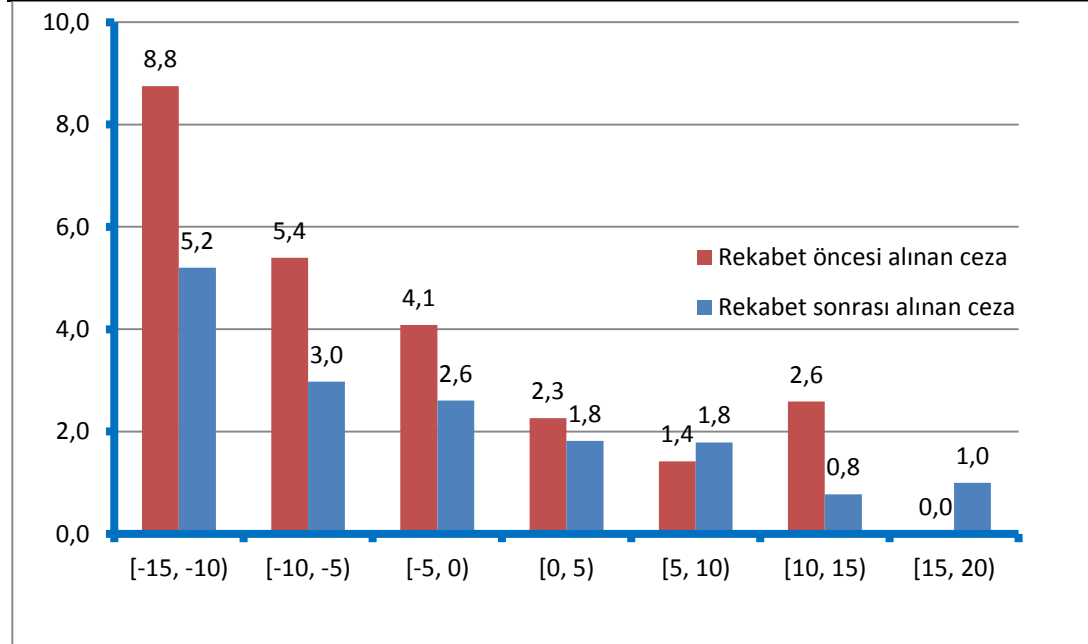
Grafik 3.12 A grubu grup ortalamasından sapmaların cezalandırılması

A Grubu					
Grup ortalamasından sapmalara karşı verilen ceza puanı (harcama) ortalamaları					
Rekabet öncesi			Rekabet sonrası		
Anova F-Test (6.263), 15.71959, p =0.0000			Anova F-Test (6.262), 6.917472, p =0.0000		
Ceza Puanı aralığı	Ceza sayısı	Ortalama ceza puanı	Ceza Puanı aralığı	Ceza sayısı	Ortalama ceza puanı
[-15, -10)	9	6.67	[-15, -10)	16	4.93
[-10, -5)	42	4.36	[-10, -5)	36	3.62
[-5, 0)	77	2.94	[-5, 0)	78	2.58
[0, 5)	96	2.30	[0, 5)	84	2.02
[5, 10)	31	1.77	[5, 10)	37	1.81
[10, 15)	11	1.91	[10, 15)	17	1.82
[15, 20)	4	1	[15, 20)	2	1.50
Toplam	270	2.85		270	2.53



Grafik 3.13 B grubu grup ortalamasından sapmaların cezalandırılması

B Grubu					
Grup ortalamasından sapmalara karşı verilen ceza puanı (harcama) ortalamaları					
Anova F-Test (5.264), 32.54975, p =0.0000			Anova F-Test (6.263), 10.40355, p =0.0000		
Rekabet öncesi			Rekabet sonrası		
Ceza Puanı aralığı	Ceza sayısı	Ortalama ceza puanı	Ceza Puanı aralığı	Ceza sayısı	Ortalama ceza puanı
[-15, -10)	4	8.75	[-15, -10)	10	5.20
[-10, -5)	33	5.39	[-10, -5)	38	2.97
[-5, 0)	96	4.08	[-5, 0)	88	2.60
[0, 5)	89	2.26	[0, 5)	81	1.81
[5, 10)	36	1.42	[5, 10)	37	1.78
[10, 15)	12	2.58	[10, 15)	13	0.77
[15, 20)	0	0.00	[15, 20)	3	1.00
Toplam	270	3.30		270	2.30



Grafiklerden de izleneceği gibi ceza harcamaları katkı ortalamasına göre daha az katkı yapıldığını gösteren negatif sapmayla birlikte azalmaktadır. Negatif sapma fazla olduğunda çok, az olduğunda az cezalandırma yapılması cezalandırmanın özgeci niteliğinden, pozitif sapmalar (ise hata dışında) stratejik cezalandırmadan kaynaklanmaktadır. Stratejik cezalandırma gruplar arası rekabet sürecinde de varlığını sürdürmüştür:

Rekabet öncesi ve sonrasında yapılan cezalandırmalarla, “grup ortalaması” ve ortalamadan negatif ve pozitif sapma serileriyle kurulan modellerin regresyon sonuçları aşağıdaki tablolarda gösterilmiştir.

Grup ortalaması, üçer kişilik grupların cezalandırma alan dışındaki diğer 2 grup üyesinin yaptığı katkıların ortalamasıdır. Negatif ve pozitif sapma serileri ise, yapılan katkı ile grup ortalaması arasındaki farkların mutlak değerli serileridir.

Tablo 3.24 A ve B Gruplarının katkıları ile cezalandırma regresyonları

A Grubu (270 gözlem)			
Rekabet öncesi,			
Bağımlı değişken, alınan cezalandırma puanları			
Bağımsız değişkenler	Std. Beta	t-Statistic	p
C		8.072	0.000
Grup ortalaması	-0.144	-2.276	0.024
Pozitif sapmalar	-0.159	-2.606	0.010
Negatif sapmalar	0.528	8.596	0.000
Adjusted R-squared	0.292		
Prob(F-statistic)(269)	0.000		
A Grubu (270 gözlem)			
Rekabet Sonrası			
Bağımlı değişken, alınan cezalandırma puanları			
Bağımsız değişkenler	Std. Beta	t-Statistic	p
C		5.568	0.000
Grup ortalaması	-0.026	-0.394	0.694
Pozitif sapmalar	-0.066	-1.020	0.309
Negatif sapmalar	0.380	5.931	0.000
Adjusted R-squared	0.151		
Prob(F-statistic) (269)	0.000		
B Grubu (270 gözlem)			
Rekabet Öncesi			
Bağımlı değişken, alınan cezalandırma puanları			
Bağımsız değişkenler	Std. Beta	t-Statistic	p
C		6.235	0.000
Grup ortalaması	0.046	0.708	0.479
Pozitif sapmalar	-0.150	-2.531	0.012
Negatif sapmalar	0.456	7.123	0.000
Adjusted R-squared	0.319		
Prob(F-statistic) (269)	0.000		
B Grubu (270 gözlem)			
Rekabet Sonrası			
Bağımlı değişken, alınan cezalandırma puanları			
Bağımsız değişkenler	Std. Beta	t-Statistic	p
C		6.547	0.000
Grup ortalaması	-0.004	-0.057	0.954
Pozitif sapmalar	-0.133	-2.061	0.0310
Negatif sapmalar	0.347	5.244	0.0000
Adjusted R-squared	0.169		
Prob(F-statistic) (269)	0.000		

Regresyon sonuçları cezalandırma kararlarıyla grup ortalamasından sapmalar arasında çok güçlü bir ilişki bulunduğunu göstermektedir. Cezalandırmalar, katkı ortalaması ve ortalamadan pozitif yönlü sapmalarla azalmakta, negatif yönlü sapmalarla artmaktadır. Beta değerlerinin toplamı göz önüne alındığında yaklaşık yarım puanlık bir sapma 1 puanlık cezalandırmaya neden olmaktadır.

Ortalamadan negatif yönlü sapmalar serisinin beta değerlerinin, her iki grupta da diğer değişkenlerin beta değerlerinin çok üzerinde olması, cezalandırmanın başat nedeninin başkalarına göre daha az katkı yapılması olduğunu göstermektedir. Örneğin, rekabet öncesinde B grubunun, grup ortalaması artarken cezalandırmanın da arttığını gösteren pozitif yönlü ilişki rekabet sonrasında değişmiş, grup ortalaması arttığında cezalandırmanın da azaldığını gösterecek şekilde negatife dönmüştür. Rekabet ile birlikte her iki grup da cezalandırma harcamalarını daha etken kullanmış, pozitif sapmaların ceza kararları üzerindeki etkisi azalmıştır.

Üç bağımsız değişkenin cezalandırma kararlarını açıklama oranını gösteren R-kare değeri, rekabet süreciyle birlikte her iki grupta da yaklaşık yüzde 30'dan A grubunda yüzde 15'e, B grubunda yüzde 17'ye düşmüştür. Bu değişiklik, rekabetle birlikte güven duygusunun etkinleşmesi ve cezalandırma harcamalarındaki azalmaya karşın katkılardaki artış ile birlikte değerlendirildiğinde, rekabetin işbirliği üzerinde oldukça etken olduğunu göstermektedir.

Hipotez : 6 Gruplar arası rekabet grupların gelirlerini arttırır. Ancak grup içi rekabet bulunmayan grubun geliri diğerinden daha çok artar.

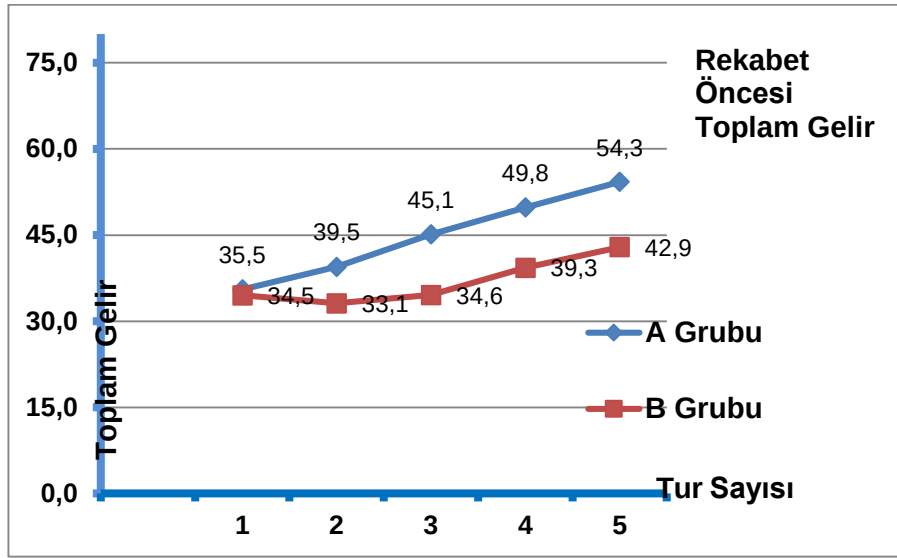
Sonuç : 6 Gruplar arası rekabet her iki grubun da gelirlerini arttırmıştır. Ancak grup içi rekabet bulunan B grubundaki gelir artışı ile grup içi rekabet bulunmayan A grubunun gelirleri arasında anlamlı bir fark ortaya çıkmamıştır.

Deneyin gruplar arası rekabetin bulunmadığı birinci bölümde A grubunun toplam geliri, B grubunun toplam gelirinden anlamlı derecede daha fazladır. Bu farklılığın nedeni, A grubundaki katkı ve işbirliği düzeyinin B grubundan daha yüksek olmasıdır:

Tablo 3.25 Gruplardaki rekabet öncesindeki gelir farkı

A Grubunun Toplam Gelir Ortalaması	B Grubunun Toplam Gelir Ortalaması	Test değerleri
44.84	36.84	t (538), 4.4990, p = 0.000

Grafik 3.14 Grupların rekabet öncesindeki gelir durumu

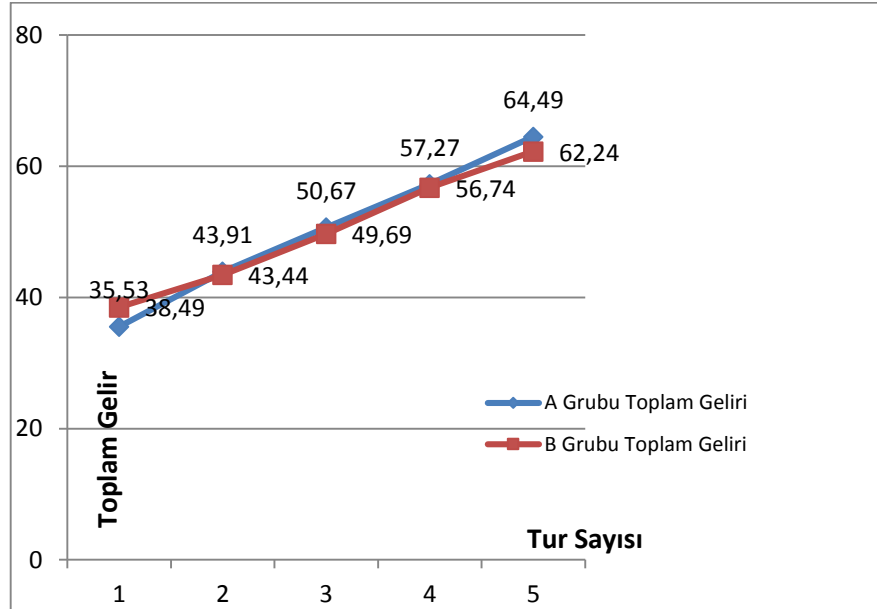


Gruplar arası rekabetin başladığı ikinci bölümün ilk turunda B grubunun toplam geliri, ortalama olarak A grubunun toplam gelirinden anlamlı derecede daha yüksek düzeyde oluşmuş, ancak aradaki fark beşinci turun sonrasında anlamsız düzeye inmiştir.

Tablo 26: A ve B grupları 1inci ve 5inci turlar gelir karşılaştırması

A ve B grupları 1inci ve 5inci turlar gelir karşılaştırması			
	A Grubunun Toplam Gelir Ortalaması	B Grubunun Toplam Gelir Ortalaması	Test değerleri
Birinci tur sonu	35.53	38.49	t (106), -2.3402, p = 0.0211
Beş turun tümü	50.38	50.12	t(538), 0.1351, p = 0.8933

Grafik 3.15 Grupların rekabet sonrasındaki gelir durumu



Gruplar arası rekabet beklendiği gibi her iki grubun da toplam gelirlerini anlamlı derece yükseltmiş, ancak A grubu ile grup içi rekabetin bulunduğu B grubu arasında anlamlı derecede bir gelir farkı oluşmamıştır.

Tablo 3.27 Grupların rekabet öncesi ve sonrası gelirlerinin karşılaştırması

	Rekabet Öncesi	Rekabet Sonrası	Test değerleri
A Grubu Toplam Gelir Ortalaması	44.84	50.38	t (538), -3.0095, p = 0.0027
B Grubu Toplam Gelir Ortalaması	36.88	50.12	t (538), -7.2694, p = 0.0000

Toplam katkılardaki farklılığa karşın toplam gelirler arasında bir fark oluşmamasının nedenlerinden biri, cezalandırma harcamalarındaki değişikliklerdir.

Toplam gelirlerle cezalandırma harcamaları arasında yapılan regresyon sonuçlarına göre, A grubunun cezalandırma harcamalarının beta değerleri ile R kare değerleri rekabet öncesinde ve sonrasında hemen hemen hiç değişmemiştir (sırası ile 0.33 ve 0.11). Buna karşılık B grubunun beta değeri rekabet öncesinde 0.46'dan, 0.35'e, R kare değerleri ise 0.21'den 0.12'ye düşmüş, cezalandırma harcamalarının gelir içindeki payı ve gelir değişikliğini açıklama üzerindeki etkisi A grubuyla hemen hemen eşitlenmiştir.

Regresyon sonuçları B grubundaki gelir artışında cezalandırma harcamalarındaki düşüşün etken olduğunu göstermektedir. Rekabet sonrasında her iki gruba da cezalandırma harcamaları düşmüş olmansa karşın, bunun B grubunun geliri üzerindeki olumlu etkisi A grubundan daha fazla olduğu için aradaki fark azalmış ve rekabet sonrasında iki grup arasındaki gelir farkı anlamsız düzeye inmiştir (0.8933).

3.1.4. Deney sonuçlarının birlikte değerlendirilmesi

Toplam olarak 108 denekle yapılan ve 540 ile 54 arasında değişen gözlem sayısına dayanan iki deneyden elde edilen sonuçlar, tezimizdeki hipotezleri büyük ölçüde doğrulamıştır.

Gruplar arası rekabetin işbirliğine etkisinin karşılaştırma ölçüsü olarak kullanılan rekabetin bulunmadığı deneyin birinci bölümü sonunda, iki grubun işbirliği düzeyleri arasında anlamlı bir fark ortaya çıkmıştır. Ancak gruplar arası rekabetin başlamasıyla birlikte birinci turun sonunda iki grup arasındaki fark ortadan kalkmıştır. Rekabetle birlikte bu farkın ortadan kalkması rekabetin işbirliği üzerinde son derece etkili olduğunu göstermiştir.

Deneyinin ilk turunda grup içi rekabetin bulunduğu grubun katkıları diğer grupla aynı düzeyde olmasına karşın, rekabet sürecinin sonunda rekabet olmayan grubun işbirliği düzeyinin anlamlı düzeyde altında kalmıştır.

Rekabetin her iki grupta da işbirliği düzeyini arttırmış olması, rekabetin işbirliği üzerindeki olumlu etkisini, buna karşılık grup içi rekabetin bulunduğu gruptaki işbirliği düzeyinin grup içi rekabetin bulunmadığı diğer gruptaki işbirliği düzeyinin altında kalması ise grup içi rekabetin işbirliği üzerindeki olumsuz etkisini göstermektedir.

Gruplar arası rekabetin artması işbirliği düzeyini arttırdığı için grupların cezalandırma harcamalarını da düşürmüştür. Cezalandırma harcamalarının düşmesi her iki grubun da gelirlerini arttıran nedenlerden biri olmuştur. Gelirdeki artışın deneyin son turuna kadar düzenli olarak ve dalgalanmadan sürmüş olması, grup içi rekabete rağmen gruplar arası gelirlerde bir farklılık ortaya çıkmaması, gruplar arası rekabetin gelirler üzerindeki artışta son derece etkili olduğunu göstermektedir.

Gruplar arası rekabetin işbirliği düzeyini arttırması güven duygularıyla ilgilidir. Gruplar arası rekabette, toplumsal seçim olarak insanların çoğunu güvenilir bulanlar

değil, güvenilmez bulanlar katkılarını arttırmaktadır. Buna karşılık başkalarından, diğer grup üyelerinden beklentileri yüksek olanların, yabancılara güvenenlerin, başkalarını dürüst bulanların beklentilerinin karşılanması ve bu beklentilerinin kırılmaması, koşullu işbirliği yapanların katkı kararları üzerinde etkili olmakta ve grubun işbirliği düzeyini belirlemektedir.

SONUÇ

Rekabetle işbirliği arasındaki ilişki, insanın hem bir arada yaşama hem de kişisel ya da grup olarak “daha iyi”yi elde etme yarışını yansıtan bir ikilemdir. Benzer şekilde grup içi ve gruplar arası rekabet de rekabetin olumlu ve olumsuz yönlerinin ortaya çıktığı bir başka ikilem oluşturmaktadır. Bu ikilemlerin ne zaman birbirini destekler, ne zaman birbirini engeller durumda oldukları üzerine yapılan çalışmalara, davranışsal iktisatçılar “özgecilik” kavramıyla yaklaşmaktadır.

Tezin kuramsal bölümünde, toplumsal işbirliği ile rekabet kurumları arasındaki bu ikilemlerin nasıl işlediği özgecilik kavramıyla açıklanmış, rekabet ve işbirliğinin birbirini engelleyen değil destekleyen kurumlar olduğu gösterilmiştir. Grup içi rekabet, gruptaki işbirliği düzeyini düşürürken gruplar arası rekabet işbirliğini arttırmaktadır. Ancak gruplar arası ve grup içi rekabet çok aşamalı evrimsel seçime uygun olarak bir arada aynı anda işlediği için, bir grubun gruplar arası rekabette varlığını sürdürebilmesi, grup içi rekabeti yenmesine, bunun için de grup içindeki özgecilerin varlığını desteklemesine bağlıdır.

Tezin kuramsal sonucunun desteklenmesi için yapılan deney de bu görüşümüzü doğrulamıştır. George Orwell’in 1984 kurgu romanında tasarladığı “eurasia-eastasia” türü bir grup aidiyeti yaratılarak sağlanan başlangıçtaki işbirliği, grup içi rekabetin bulunduğu B grubunda özgecilerin beklentilerini karşılamadığı için sürdürülememiş, gruplar arası rekabet sürecinde başarılı olamamıştır. Grup içi rekabet, özgecilerin eşitlik ve adalet duygularına göre verdiği katkı ve cezalandırma kararlarını olumsuz etkilemiş, koşullu işbirliği yapanların da katkılarını azaltmasına neden olmuştur.

Deneyin işbirliğiyle birlikte rekabeti içerecek şekilde kurgulanmış olması, grup içi rekabetin grubun kendi kaynaklardan pay almak için yapılması, gruplar arası rekabette ödülün diğer gruptan alınarak karşılanması deneyin gerçek yaşama olabildiğince yaklaşmasını sağlamış ve sonuçlarının güvenilirliğini arttırmıştır.

Deneyde uygulanan programın ilk kez kullanılacak olmasının getirdiği “çökme” endişesi, deneyden önce laboratuvarında test edilme olanağının bulunmaması gibi belirsizlikler, deneyden daha etkin sonuçlar alınmasını engellemiştir. Ancak

deney sırasında programının çok hızlı ve akıcı çalışması, “çökme” endişenin yersiz olduğunu göstermiştir. Bu nedenle ilerideki deneylerde programdaki tasarımın tümüyle kullanılmasıyla daha etken sonuçlar alınabilecektir.

Örneğin her turun üç aşamasında deneklerin kararlarından önce ve sonra verilen gelir gider bilgilerine ek olarak, son tur yerine, her turun sonunda rekabete bağlı olarak oluşan kazanç ve kayıplarının dağıtılarak bilgilendirilmesiyle, deneklerin kararlarındaki kazanç ve kayıp duygularının etkisi daha da güçlendirebilirdi. Ayrıca analiz grafikleri deneyin 5 tur yerine 10 tur olarak düzenlenmesinden daha açıklayıcı sonuçlar alınabileceğini göstermektedir.

Rekabet endeksinin çıkarılamamış olması ve deneyimizin dolaylı işbirliğine ilişkin bölümünden alınan verilerin zaman yetersizliğiyle değerlendirilememesi de bir başka eksiklik olarak kalmıştır.

Deneyimizin tasarımı dışında olmakla birlikte, her turda 20 puanlık bir bütçeden katkı yapılması yerine, deneklerin toplam gelirlerinden katkının yapıldığı bir rekabet deneyinin gerçek yaşama tasarladığımızdan daha yakın sonuçlar verip vermeyeceğinin test edilmesi de bir başka araştırma konusudur (Gächter S. vd. 2014).

Rekabet ve işbirliği ilişkisine ilişkin bu ve benzeri daha birçok sorunun yanıtlarının deneysel olarak araştırılması, hem bilimsel çalışmaların gelişmesini hem de, bu çalışmalardan yararlanacak firmaların daha etkin karar vermesini sağlayacaktır.

KAYNAKÇA

Abigail A. Marsh, Sarah A. Stoycos, Kristin M. Brethel-Haurwitz, Paul Robinson, John W. VanMeter and Elise M. Cardinale, 2014,	Neural and cognitive characteristics of extraordinary altruists doi.org/10.1073/pnas.1408440111
Alex Mesoudi, 2011	Cultural Evolution: How Darwinian Theory Can Explain Human Culture, Synthesize the Social Sciences ISBN-13: 978-0-226-52044-5,
Alexander R. D 1987	The biology of moral systems , ISBN-13: 978-0202011745
Angner, Erik 2002,	The history of Hayek's theory of cultural evolution , Elsevier, doi: 10.1016/s1369-8486(02)00024-9
Ananish Chaudhuri, Tirnud Paichayontvijit, 2006	Conditional cooperation and voluntary contributions to a public good , Economics Bulletin, Vol. 3, No. 8 pp. 1-14
Ananish Chaudhuri, 2010	Sustaining cooperation in laboratory public goods experiments: a selective survey of the literature doi:10.1007/s10683-010-9257-1
Angelo Romano, Daniel Balliet, JunhuiWu,, 2017	Unbounded indirect reciprocity: Is reputation-based cooperation bounded by group membership? doi./10.1016/j.jesp.2017.02.008
Anna Dreber, David G. Rand, Drew Fudenberg, Martin A. Nowak, 2008	Winners Don't Punish doi:10.1038/nature06723
Antonio Luigi Paolilli 2011	Altruism, Selfishness and Social Cohesion , doi:10.4236/sm.2011.1418104
Armin Falk, Ernst Fehr, Urs Fischbacher, 2005	Driving Forces Behind Informal Sanctions doi: 10.2307/3598757
Arkes, H. and C. Blumer, 1985	The psychology of sunk cost , Organizational Behavior and Human Decision Processes, doi: 0749-5978/83
Armin Falk, Urs Fischbacher 2005	A Theory Of Reciprocity doi:10.1016/j.geb.2005.03.001
Asaf Savaş Akad, 2009	İktisadi Analiz , ISBN 978-605-4160-15-0 sh.95-125
Ashish R. Hota, Siddharth Garg, Shreyas Sundaram, 2014	Fragility of The Commons Under Prospect-Theoretic Risk Attitudes doi: 10.1016/j.geb.2016.06.003
Ashleigh S. Griffin, Stuart A. West & Angus Buckling 2004	Cooperation and competition in pathogenic bacteria , doi: 2004 10.1038/nature02744
Axelrod, Robert, William D. Hamilton, 1981	The Evolution of Coopertion
Axelrod, Robert 1984	The Evolution of Coopertion ISBN 0-465-0212-2
Aydın Yalçın, 1975	İktisadi Doktrinler ve Sistemler Tarihi , Ayyıldız Matbaası, 1976
Batson C.Daniel, 2011	Altruism in Humans , Oxford New York, ISBN-13: 978-0-19-534106-5
Benedikt Herrmann, Christian Thöni, Simon Gächter, 2008	Antisocial Punishment Across Societies , 7 March 2008 VOL 319 Science, doi: 10.1126/science.1153808
Benjamin Allen, Gabor Lippner, Yu-Ting Chen, Babak Fotouhi, Naghmeh Momeni, Shing-Tung Yau, Martin A. Nowak, 2017	Evolutionary dynamics on any population structure , doi:10.1038/nature21723
Bowles, Samuel Herbert Gintis Robert Boyd, Ernst Fehr 2002,	Explaining altruistic behavior in humans doi:10.1016/S1090-5138(02)00157-5

Bowles Samuel, Gintis H, R. Boyd, E. Fehr 2005	Moral Sentiment and Material Interests The Foundations of Cooperation in Economic Life ISBN 0-262-07252-1
Bowles Samuel 2008	Conflict: Altruism's midwife NATURE Vol 456 20 November 2008
Bowles Samuel, Herber Gintis 2011	Cooperative Species Human Reciprocity and Its Evolution Princeton University Press ISBN 978-0-691-15125-0
Bowles Samuel, Alan Kirman, Rajiv Sethi, 2017	Retrospectives Friedrich Hayek and the Market Algorithm doi:10.1257/jep.31.3.215
Boyd Robert, Herbert Gintis, Samuel Bowles, and Peter J. Richerson, 2003	The evolution of altruistic punishment doi: 10.1073/pnas.0630443100
Boyd Robert and Peter J. Richerson, 2009	Culture and the evolution of human cooperation doi:10.1098/rstb.2009.0134
Brian P. Meier and Verlin B. Hinsz, 2003	A comparison of human aggression committed by groups and individuals: An interindividual–intergroup discontinuity , doi:10.1016/j.jesp.2003.11.002
Camerer Colin F. and Ernst Fehr 2006	When Does “Economic Man” Dominate Social Behavior? Science Volume 311 6 January 2006
Catherine F. Talbot, Hani D. Freeman Lawrence E. Williams and Sarah F. Brosnan, 2011	Squirrel monkeys' response to inequitable outcomes indicates a behavioural convergence within the primates doi:10.1098/rsbl.2011.0211
Charles S. Spencer and Elsa M. Redmond, 2000	Multilevel Selection and Political Evolution in the Valley of Oaxaca, 500–100 B.C. , doi:10.1006/jaar.2000.0371
Charlie L. Hardy And Mark Van Vugt, 2001	Giving For Glory In Social Dilemmas: The Competitive Altruism Hypothesis , Journal Of Ecology
Christian Thöni, Simon Gächter, 2012	Peer Effects and Social Preferences in Voluntary Cooperation doi: 10.1016/j.joep.2015.03.001
Christoph Hauert, Arne Traulsen, Hannelore Brandt, Martin A. Nowak, and Karl Sigmund 2007	Via freedom to coercion: the emergence of costly punishment
Colin Camerer, 2003	Behavioral Game Theory , ISBN 978-0-691-09039-9
Darwin, Charles 1871	The Descent of Man
David Queller, 1994	Genetic relatedness in viscous populations
Dawkins Richard, 1976	Gen Bencilidir TÜBİTAK Yayınları, 1995, ISBN 975-403 032-4
Dirk Engelmann and Urs Fischbacher, 2008	Indirect Reciprocity and Strategic Reputation Building in an Experimental Helping Game. doi: 10.1016/j.geb.2008.12.006
Dominic D.P. Johnson, Michael E. Price, Mark Van Vugt, 2012	Darwin's invisible hand: Market competition, evolution and the firm , doi.org/10.1016/j.jebo.2012.12.016
Dufwenberg M Gächter, Simon, Schmidt, Hennig- Heike, 2011	The framing of games and the psychology of play. doi:10.1016/j.geb.2011.02.003
Dugatkin Lee Alan 2006	Seven Scientists Search For The Origins Of Goodness , Published by Princeton University Press ISBN-13: 978-0-691-12590-9
Durham William H. 1991	Coevolution: Genes, culture, and human diversity. ISBN 0-8047-1537-8 10.1002
Erez Yoelia, Moshe Hoffman, David G. Rand and Martin A. Nowak 2013	Powering up with indirect reciprocity in a large-scale field experiment

Eric Alden Smitha, Rebecca L. Bliege Bird, 2000	Turtle hunting and tombstone opening Public generosity as costly signaling
Eugene Burnstein, Christian Crandall, and Shinobu Kitayama, 1994	Some Neo-Darwinian Decision Rules for Altruism Weighing Cues for Inclusive Fitness as a Function of the Biological Importance of the Decision doi: 10.1037/0022-3514.67.5.773
Fehr Ernest, A. Falk 1999	Wage rigidity in a Competitive incomplete contract market
Fehr Ernst, vd. Klaus M. Schmidt 1999a	A Theory Of Fairness, Competition, And Cooperation The Quarterly Journal Of Economics, August 1999
Fehr Ernst, Simon Gächter, 1999	Cooperation and Punishment in Public Goods Experiments doi: 10.2307/117319
Fehr Ernst, Simon Gächter 2000a	Fairness and Retaliation: The Economics of Reciprocity doi: 10.2307/2646924
Fehr Ernst, Urs Fischbacher, Simon Gächter, 2002	Strong Reciprocity, Human Cooperation and the Enforcement of Social Norms
Fehr Ernst, Rockenbach Bettina 2003	Detrimental effects of sanctions on human altruism
Fehr Ernst, Urs Fischbacher, 2004	Social norms and human cooperation
Fehr Ernst, Urs Fischbacher 2004a	Third-party punishment and social norms, Evolution and Human Behavior doi:10.1016/S1090-5138(04)00005-4
Fehr Ernst, Klaus M. Schmidt, 2005	The Economics of Fairness, Reciprocity and Altruism – Experimental Evidence and New Theories
Fehr Ernst, Herbert Gintis, 2007	Human Motivation and Social Cooperation: Experimental and Analytical Foundations, doi:10.1146/annurev.soc. 33.040406.131812
Fischbacher Urs, Simon Gächter, Ernst Fehr, 2000	Are people conditionally cooperative? Evidence from a public goods experiment
Fischbacher Urs, Fehr Ernst, vd. 2001	Why Social Preferences Matter The Impact of Non-Selfish Motives on Competition, Cooperation and Incentives, doi: 10.1111/1468-0297.00027
Fischbacher Urs, Christina M. Fong, And Ernst Fehr 2003	Fairness And The Power Of Competition doi: 10.1016/j.jebo.2009.05.021
Fischbacher Urs, Ernst Fehr, 2003a	The Nature of Human Altruism Nature (Vol.425-23 October 2003) www.nature.com/nature
Fischbacher, Urs, Simon Gächter March 2006	Heterogeneous Social Preferences and the Dynamics of Free Riding in Public Goods
Fischbacher Urs, 2006	z-Tree: Zurich toolbox for ready-made economic experiments Conducting interactive experiments online Antonio A. Arechar, Simon Gächter, Lucas Molleman, 2017 May
Francisco C. Santos, Marta D. Santos & Jorge M. Pacheco, 2008	Social diversity promotes the emergence of cooperation in public goods games
Frank M. Turner, Thomas Dixon, 2008	The Invention of Altruism: Making Moral Meanings in Victorian Britain doi:10.1017/S0007087409002453
Friedman, Milton. 1962	Kapitalizm ve Özgürlük, Plato Film Yayıncılık, 2011, ISBN 978-975-6381-41-0
Gächter Simon, Fehr Ernst 2001	Altruistic punishment in humans, doi:10.1038/415137a; November 2001 Nature 415, 137-140 (10 January 2002)
Gächter Simon, Benedikt Herrmann, Christian Thöni, 2004	Trust, voluntary cooperation, and socio-economic background: survey and experimental evidence doi:10.1016/j.jebo.2003.11.006

Gächter Simon, Benedikt Herrmann, 2006	The Limits of Self-Governance in the Presence of Spite Experimental Evidence from Urban and Rural Russia
Gächter Simon, 2006	Conditional cooperation Behavioral regularities from the lab and the field and their policy implications
Gächter Simon, Benedikt Herrmann, 2008	Reciprocity, culture and human cooperation: Previous insights and a new Cross-cultural Experiment, doi:10.1098/rstb.2008.0275
Gächter Simon, Elke Renner, Martin Sefton, 2008a	Supporting Online Material for The Long-Run Benefits of Punishment doi: 10.1126/science. 1164744
Gächter Simon, Benedikt Herrmann and Christian Thöni, 2010	Culture and cooperation doi:10.1098/rstb.2010.0135
Gächter Simon, Daniele Nosenzo, Martin Sefton, 2012	Peer Effects in Pro-Social Behavior: Social Norms or Social Preferences? doi: 10.1111/jeea.12015
Gächter Simon, Mengel Friederike, Tsakas Elias, Vostroknutov, Alexander, 2014	Growth and Inequality in Public Good Games doi: 10.2139/ssrn.2351717
Gächter Simon, Leonie Gerhards, Daniele Nosenzo, 2017	The Importance of Peers for Compliance with Norms of Fair Sharing doi:10.1016/j.eurocorev.2017.06.001
Gardner, Andy, S. A. West 2004a	Spite And The Scale Of Competition doi:10.1111/J.1420-9101.2004.00775.X
Gardner, Andy, S. A. West 2004	Cooperation and Punishment Especially in Humans doi:10.1086/425623
Gary E Bolton and Axel Ockenfels, 2000	A Theory of Equity, Reciprocity, and Competition doi:10.1257/aer.90.1.166
Gintis Herbert, 2000	Costly Signaling and Cooperation doi:10.1006/jtbi.2001.2406
Gintis Herbert, Eric Alden Smith, Samuel Bowles, 2001	Strong Reciprocity and Human Sociality doi:10.1006/jtbi.2001.2406
Gintis Herbert, S. Bowles, R. Byd, E. Fehr 2005	Moral Sentiment and Material Interests The Foundations of Cooperation in Economic Life ISBN 0-262-07252-1
Gintis Herbert, Ernst Fehr 2007	Human Motivation and Social Cooperation: Experimental and Analytical Foundations, doi:10.1146/annurev.soc. 33.040406.131812
Gintis, Herbert, Joseph Henrich, Samuel Bowles, Robert Boyd, Ernst Fehr, 2008	Strong Reciprocity and the Roots of Human Morality doi:10.1007/s11211-008-0067-y
Golnaz Tabibnia, Mathew D. Lieberman, 2007	Fairness and Cooperation Are Rewarding Evidence from Social Cognitive Neuroscience, doi: 10.1196/annals.1412.001
Gregory Winger, 2017	Prospect Theory and Civil–Military Conflict: The Case of the 1976 Korean Axe Murder Incident doi: 10.1177/0095327X16670693
Gülten Ülgen, 2014	Mikro İktisat, Türkmen Kitabevi, ISBN 978-605-4749-31-7
Hamilton, W.D. 1963	The evolution of altruistic behaviour. Am. Nat. 97:354–356
Hannelore Brandt and Karl Sigmund, 2005	Indirect reciprocity, image scoring, and moral hazard doi: 10.1073/pnas.0407370102
Hantington, Samuel 1996	Medeniyetler Çatışması, 2006 5. Baskı, ISBN 975-8420-40-2 Sh.58
Hang Ye Shu Chen, Jun Luo, Fei Tan, Yongmin Jia & Yefeng Chen, 2016	Increasing returns to scale: The solution to the second-order social dilemma, doi: 10.1038/srep31927

Hardin G. 1963	Perspectives in Biology and Medicine
Hardin G. 1968,	Tragedy of Commons
Hardin G. 1998	Extentions of “The Tragedy of Commons”
Hare Brian and Suzy Kwetuenda, 2015	Bonobos voluntarily share their own food with others
Harmen De Weerd, Rineke Verbrugge, 2011	Evolution of altruistic punishment in heterogeneous Populations , Journal of Theoretical Biology, Elsevier, 2011, 290, pp.88. 10.1016/j.jtbi.2011.08.034
Hayek, Friedrich 1944	Kölelik yolu , 6. Baskı Liberte Yayınları ISBN 13: 978-975-6877-06-7
Hayek, Friedrich A. 1945	The Use of Knowledge in Society , American Economic Review. XXXV, No. 4. pp. 519-30. American Economic Association http://www.econlib.org/library/Essays/hykKnw1.html (20 Ocak 2018)
Heinrich H. Nax, Matjaž Perc, Attila Szolnoki & Dirk Helbing, 2015	Stability of cooperation under image scoring in group interactions
Hisashi Ohtsuki, Christoph Hauert, Erez Lieberman, Martin A. Nowak, 2006	A simple rule for the evolution of cooperation on graphs and social Networks doi:10.1038/nature04605
Hodgson, Geoffrey Martin, 2013	From Pleasure Machines to Moral Communities , ISBN 978-0-226-92271-3 Sh.104-105
Hoffman, Moshe, Erez Yoeli, and Martin A. Nowak, 2015	Cooperate without looking: Why we care what people think and not just what they do , doi/10.1073/pnas.1417904112
Inbal Ben-Ami Bartal Jean Decety, Peggy Mason, 2011	Empathy and Pro-Social Behavior in Rats doi: 10.1126/science.1210789
Ingrid Seinen and Arthur Schram 2001	Social Status and Group Norms Indirect Reciprocity in a Helping Experiment
James Alm, Benno Torgler, 2006	Culture Differences And Tax Morale in The United States and Europe
James Jaccard, Michael A Becker. 2010	Statistics for the behavioral sciences 4 , Wadsworth Group, , ISBN 0-534-56925-0
James K. Rilling, David A. Gutman, Thorsten R. Zeh, Giuseppe PagnoniGregory S. Berns, and Clinton D.Kilts, 2002	A Neural Basis for Social Cooperation , doi: 10.1016/s0896-6273(02)00755-9
Jan-Willem van Prooijen, Marcello Gallucci and Gaby Toeset 2008	Procedural justice in punishment systems: Inconsistent punishment procedures have detrimental effects on cooperation
Jaromír Kovárík 2009	Social Preferences - Literature Survey
Jeffrey P. Carpenter 2004	Punishing Free-Riders How Group Size Affects Mutual Monitoring and the Provision of Public Goods
Jillian J. Jordan, Alexander Peysakhovich, and David G. Rand, 2014	Why we cooperate
John O. Ledyard , 1994	Public Goods: A Survey of Experimental Research
Joseph Henrich, 2016	The Secret Of Our Success , ISBN 978-0-691-16685-8
Joseph Henrich, 2017	Corrupting cooperation and how anti-corruption strategies may backfire ve https://www.transparency.org/cpi2015
Joseph W. Poulshock, 2006	Language and Morality: Evolution, Altruism, and Linguistic Moral Mechanisms
Jonathan B. Wight, 2007	The Treatment of Smith's Invisible Hand , doi: 10.2307/30042787

Jonathan B. Wight, 2005	Adam Smith and Greed
Jung-Kyoo Choi, vd. Bowles Samuel Astrid Hopfensitz, 2003	The co-evolution of individual behaviors and social institutions doi:10.1016/S0022-5193(03)00060-2
Jung-Kyoo Choi, Samuel Bowles, 2007	The Coevolution of Parochial Altruism and War , doi: 10.1126/science.1144237
Justin Bu at Julien Senn 2017	Corruption and cooperation
Kahneman, Daniel 2011	Thinking Fast and Slow , Penguin Books, 2012, ISBN 978-0-141-03357-0
Karthik Panchanathan, Robert Boyd 2003	A tale of two defectors: the importance of standing for evolution of indirect reciprocity
Kate Distin, 2011	Cultural Evolution , ISBN-13 978-0-521-18971-2 Sh.251
Keith Jensen, 2010	Punishment and spite, the dark side of cooperation , doi:10.1098/rstb.2010.0146
Keith Jensen, Amrisha Vaish and Marco F.H.Schmidt, 2014	The emergence of human prosociality: aligning with others through feelings, concerns, and norms , doi: 10.3389/fpsyg.2014.00822
Khalil, Elias L. 2003	What is altruism? doi:10.1016/S0167-4870(03)00075-8
Khan, U., & Dhar, R. 2007	Licensing effect in consumer choice Journal of Marketing Research, 43, 259–266.
Klaus M. Schmidt, Ernst Fehr, 2005	Chapter written for the Handbook of Reciprocity, Gift-Giving and Altruism This version: June 6, 2005
Knack, S. Keefer, P. 1997	Social Capital Have An Economic Payoff , doi: 10.1162/003355300555475
Kropotkin P. A. 1902	Karşılıklı Yardımlaşma/Evrimin Bir Faktörü Kaos Yayınevi, ISBN 978-975-7005-36-0
Kurzban,Robert Maxwell N. Burton-Chellew, and Stuart A. West, 2014	The Evolution of Altruism in Humans , doi: 10.1146/annurev-psych-010814-015355
Lack D., 1954	The Natural Regulation of Animal Number
Lewis, Paul 2012	Emergent properties in the work of Friedrich Hayek , 10.1016/j.jebo.2011.04.009
Lisa A. Cavanaugh, James R. Bettman, Mary FrancesLuce, 2015	Feeling Love and Doing More for Distant Others: Specific Positive Emotions Differentially Affect Prosocial Consumption , doi: 10.1509/jmr.10.0219
Luigi Guiso, Paola Sapienza, Luigi Zingales, 2006	Does Culture Effect Economic Outcomes? http://www.nber.org/papers/w11999
Maciej Chudek and Joseph Henrich, 2011	Culture–gene coevolution, normpsychology and the emergence of human prosociality doi:10.1016/j.tics.2011.03.003
Mahfi Eğilmez, 2015	Mikro Ekonomi Güncel Örneklerle ISBN 978-975-14-1690-2
Mäki, Uskali 2009	The Methodology of Positive Economics, Reflections on the Milton Friedman legacy , Cambridge University Press, ISBN-13 978-0-521-68686-0
Mandeville, B. 1705	Fable of Bees, or private Vices, Public Benefits ISBN-13: 978-0259384588
Matthew R. Jordan Jillian J. Jordan David G. Rand, 2016	No unique effect of intergroup competition on cooperation: Non-competitive thresholds are as effective as competitions between groups for increasing human cooperative behavior doi:10.1016/j.evolhumbehav.2016.07.005
Matthias Sutter, Stefan Haigner and Martin Kocher 2008	Choosing the carrot or the stick? – Endogenous institutional choice in social dilemma situations
Maxwell N. Burton-Chellewa, Stuart A. West, 2012	Pseudocompetition among groups increases human cooperation in a public-goods game doi:10.1016/j.anbehav.2012.07.019

McAndrew Francis T. 2002	New evolutionary perspectives on altruism Multilevel Selection and Costly Signaling
McAndrew Francis T. 2003	Evolution And The Problem of Altruism Current and Historical Perspective
McAndrew,Francis T. Carin Perilloux, 2012	The Selfish Hero A Study Of The individual Benefits Of Self Sacrificing doi:10.2466/07.02.09.19.PR0.111.4.27-43
Michael Muthukrishna, Patrick Francois, Shayan Pourahmadi and Joseph Henrich, 2017	Corrupting cooperation and how anti-corruption strategies may backfire doi: 10.1038/s41562-017-0138
Michael Tomasello, Stanford University, 2009	Why We Cooperate? ISBN 978-0-262-01359-8
Michael Doebeli, Christoph Hauert, Timothy Killingback, 2004	The Evolutionary Origin of Cooperators and Defectors
Milinski M. D Semmann, T C Bakker, and H J Krambeck 2001	Cooperation through indirect reciprocity: image scoring or standing strategy? doi:10.1098/rspb.2001.1809
Milinski, Manfred and Dirk Semmann & Hans-Jurgen Krambeck, 2002	Reputation helps solve the 'tragedy of the commons' , Nature Volume 4,15January 2002
Mizuho Shinada, Toshio Yamagishi, 2007	Punishing free riders: direct and indirect promotion of cooperation
Monin, B. & Miller, D.T. 2001	Moral credentials and the expression of prejudice. Journal of Personality and Social Psychology, 81, 33–43
Mordechai Gersani, Joel S. Brown, Erin E. O'brien, Godfrey M. Maina And Zvika Abramsky 2001	Tragedy Of The Commons As A Result Of Root Competition, Journal Of Ecology 89
Nalbantian Haig R. ve Schotter Andrew, 1997	Productivity Under Group Incentives: An Experimental Study, The American Economic Review, Vol. 87, No. 3 (Jun., 1997), pp. 314-341
Naomi I. Eisenberger, 2012	Broken Hearts and Broken Bones A Neural Perspective on the Similarities Between Social and Physical Pain, doi: 10.1177/0963721411429455
Nikos Nikiforakis, 2009	Feedback, Punishment and Cooperation in Public Good Experiments
Niv-Solomon, A. 2017	Cooperation and Protracted Conflict in International Affairs, doi 10.1007/978-3-319-45805-2_4, Chapter 4, The Power of Context: Prospect Theory Domains of Operation, and Reciprocity, (Sh.79
Nowak Martin A. & Karl Sigmund, 1998	Evolution of indirect reciprocity by image scoring, NATURE VOL 393 11 JUNE 1998
Nowak Martin A. & Karl Sigmund, 2005	Evolution of indirect reciprocity doi:10.1038/nature04131
Nowak Martin A. Hisashi Ohtsuki, Christoph Hauert, Erez Lieberman, 2006	A simple rule for the evolution of cooperation on graphs and social Networks
Nowak, Martin A. Corina E. Tarnita and Tibor Antal, 2009	Evolutionary Dynamics in Structured Populations
Nowak Martin A. Roger Highfield 2012	Super Cooperators, Altruism, Evolution and Why We Need Each Other to Succeed ISBN 978-1-4391-0018-9
Olof Leimar and Peter Hammerstein, 2001	Evolution of cooperation through indirect reciprocity
Olson, Mancur 1965	The Collective Action, Public Goods and the Theory of Groups Twentieth printing, 2002, ISBN 0-674-53751-3

Ostrom, Elinor 1990	The Commons, The Evolution Of Institutions for Collective Action , cambridge University Press, 1991, ISBN 0-521-40599-8
Özgun Gurerk Bernd Irlenbusch Bettina Rockenbach, 2006	The Competitive Advantage Of Sanctioning Institutions
Paál, Tünde, Tamás Bereczkei, 2015	Punishment as a Means of Competition: Implications for Strong Reciprocity Theory doi: 10.1371/journal.pone.0120394
Parsons T. 1937	The Structure of Social Action . New York: McGraw-Hill, ISBN, 2011-06-04 13:46:07
Pat Barclay And Robb Willer December 2006	Partner Choice Creates Competitive Altruism In Humans
Patrick Francois, Thomas Fujiwara, Tanguy van Ypersele 2010	Competition Builds Trust
Patrick Francois, Thomas Fujiwara, Tanguy van Ypersele, 2018	The origins of human prosociality: Cultural group selection in the workplace and the laboratory doi: 10.1126/sciadv.aat2201
Philip J. Grossman ¹ And Mana Komai 2013	Within And Across Class Envy: Anti-Social Behaviour In Hierarchical Groups
Philippe Steiner, 2015	Comte, Altruism and the Critique of Political Economy , Paris-Sorbonne, https://halshs.archives-ouvertes.fr/halshs-01168341
Piercarlo Valdesolo, David DeSteno, 2008	The Duality of Virtue: Deconstructing the Moral Hypocrite
Piercarlo Valdesolo, David DeSteno, 2011	Out Of Character , ISBN 978-0-307-71776-4
Puurtinen Mikael, Stephen Heap, Tapio Mappes, 2014	The joint emergence of group competition and within-group cooperation , doi: 10.1016/j.evolhumbehav
Powers Simon T, Daniel J. Taylor, Joanna J. Bryson, 2012	Punishment can promote defection in group-structured populations
Rand, A. 1961	The Virtue Of Selfishness , ISBN: 978-1-101-13722-2
Rand, David G. Joseph J. Armao, Mayuko Nakamaru, Hisashi Ohtsuki, 2010	Anti-social punishment can prevent the co-evolution of punishment and cooperation
Rand David G. Joshua D. Greene, Martin A. Nowak, 2012	Spontaneous giving and calculated greed doi:10.1038/nature11467
Rand David G, Ziv G. Epstein, 2014	Risking Your Life without a Second Thought: Intuitive Decision-Making and Extreme Altruism doi:10.1371/journal.pone.0109687
Rand David G. Anna Dreber, Tore Ellingsen, Drew Fudenberg & Martin A. Nowak, 2016	Positive interactions promote public cooperation
Rapoport Amnon, Kugler tamar, Pazy Asya, 2009	Public Good Provision in Inter-team Conflicts: Effects of Asymmetry and Profit-sharing Rule .doi: 10.1002/bdm.667
Reuben Ernesto Arno Riedl 2009	Enforcement of Contribution Norms in Public Good Games with Heterogeneous Populations
Reuben E, Frans van Winden 2006	Social Ties and Coordination on Negative Reciprocity: The Role of Affect
Richerson, P. J. & Boyd, R. 2005	Not by genes alone: how culture transformed human evolution ISBN: 10: 0226712125
Robert E. Rowthorn and Ricardo Andres Guzman and Carlos Rodriguez-Sickert 2009	Theories of the evolution of cooperative behaviour: A critical survey plus some new results

Roberts Gilbert, 1998	Competitive altruism: from reciprocity to the handicap Principle , Proc. Royal Society Lond. B (1998) 265, 427-431
Robert Kurzban and Daniel Houser, 2004	Experiments investigating cooperative types in humans: A complement to evolutionary theory and simulations doi_10.1073_pnas.0408759102
Robert Kurzban, Maxwell N. Burton-Chellew, and Stuart A. West, 2014	The Evolution of Altruism in Humans , doi: 10.1146/annurev-psych-010814-015355
Sarah F. Brosnan & Frans B. M. de Waal, 2003	Monkeys reject unequal pay
Satoshi Uchida and Karl Sigmund 2007	The competition of assessment rules for indirect reciprocity doi: 10.1073/pnas.0709640104
Selahattin Güriş, Çağlayan Akay, Burak Güriş, 2017	Eviews ile Temel Ekonometri Der Yayınları, ISBN 978-975-353-480-2
Selahattin Güriş, Melek Astar, 2019	SPSS ile İstatistik DerYayınları,ISBN 978-975-353-550-2
Steven A. Frank April 2003	Perspective: Repression Of Competition And The Evolution Of Cooperation
Sonya Sachdeva, Rumen Iliev, and Douglas L. Medin, 2009	Sinning Saints and Sainly Sinners: The Paradox of Moral Self-Regulation
Thaler, Richard H. 2015	Misbehaving The making of Behavioral Economic ISBN 978-0-393-0894-0
Thaler H Richard, Cass. R. Sunstein,2008	Nudge, Improving Decisions About Health Wealth and Hapiness , Penguin Books 2. Baskı, ISBN 978-0-300-12223-7
The World Bank Report, 2015	Mind Society, and Behavior , ISBN: 978-1-4648-0342-0
Thomas Riechmann,, 2002	Relative payoffs and evolutionary spite: Evolutionary equilibria in games with finitely many players , doi:10.2307/27698176
Thomas Riechmann, Joachim Weimann, 2007	Competition as a coordination device: Experimental evidence from a minimum effort coordination game doi:10.1016/j.ejpoleco.2007.09.004
Thöni Christian ve Gächter, Simon, 2005	Social learning and voluntary cooperation among like-minded people. doi: 10.1162/jeea.2005.3.2-3.303
Thöni Christian ve Gächter, Simon, 2012	Peer Effects and Social Preferences in Voluntary Cooperation
Thöni Christian, Kistler Deborah, Welzel Christian, 2015	World Values Survey Response and Behavior: Emancipative and Secular Values Predict Cooperation, Protection of Property and Pro-Social Behavior
Thöni Christian, (Editörler: Paul A. M. Van Lange, Bettina Rockenbach, Toshio Yamagishi) 2017	Trust in Social Dilemmas , 9. Bölüm, Sh.155
Trivers Robert L.1971	The Evolution of Reciprocal Altruism
Tuncer Bulutay 1979	Genel Denge Kuramı , AÜ.SBF Yayınları (Genel Denge, Edgeworth analizi, Pareto Etkinliği)
Valdesolo, P., & DeSteno, D. A. 2007	Moral hypocrisy: Social groups and the flexibility of virtue. Psychological Science, 18, 689–690. [doi 10.1111.2Fj.1467-9280.2007.01961.x]
Vugt Mark Van March 2008	Averting The Tragedy Of The Commons doi:10.1038/Nature06723
Wedekind Claus and Manfred Milinski 2000	Cooperation Through Image Scoring in Humans , doi: 10.1126/science.288.5467.850

West, Stuart A.; Ido Pen, Ashleigh S. Griffin, 2002	Cooperation and Competition Between Relatives
West Stuart A., Andy Gardner, David M. Shuker, Tracy Reynolds, Max Burton-Chellow, Edward M. Sykes, Meghan A. Guinnee, and Ashleigh S. Griffin, 2006	Cooperation and the Scale of Competition in Humans doi: 10.1016/j.cub.2006.03.069
West S.A. Griffin A. Gardner 2007	Social semantics: altruism, cooperation, mutualism, strong reciprocity and group selection
Weerd, Harmen De, Rineke Verbrugge, 2011	Evolution of altruistic punishment in heterogeneous Populations, 10.1016/j.jtbi.2011.08.034
Wilson, David Sloan 2015	Does Altruism Exist? Culture, Genes and the Welfare of Others, ISBN 978-0-300-18949-0
Wilson, D.S. 1997	Altruism and organism: Disentangling the themes of Multilevel Selection Theory. <i>The American Naturalist</i> , 150, S122–S134
Wrong D. H. 1961	The oversocialized conception of man in modern sociology. <i>Am. Sociol. Rev.</i> 26: 183–93
Xiaojie Chen and Matjaz Perc, 2000	Excessive abundance of common resources deters social responsibility, 2000 Maribor, Slovenia
Yamagishi Toshio, 1986	The Provision of a Sanctioning System as a Public Good, doi 10.1037/0022-3514.51.1.110
Yan Chen, Sherry Xin Li, 2009	Group Identity and Social Preferences, doi: 10.2307/29730190
Zahavi, A. 2003	Indirect selection and individual selection in sociobiology: My personal views on theories of social behaviour