

T.C.
BİLECİK ŞEYH EDEBALI ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İKTİSAT ANABİLİM DALI

**DAVRANIŞSAL İKTİSAT BAĞLAMINDA BEDAVACILIK
SORUNU**

YÜKSEK LİSANS TEZİ

ASLI DERYA DÜZ

Tez DanıŐmanı

Doç. Dr. CEYHUN HAYDAROĞLU

Bilecik, 2021

10300351

T.C.
BİLECİK ŞEYH EDEBALI ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İKTİSAT ANABİLİM DALI

**DAVRANIŞSAL İKTİSAT BAĞLAMINDA BEDAVACILIK
SORUNU**

YÜKSEK LİSANS TEZİ

Aslı DERYA DÜZ

Tez Danıőmanı

Doç. Dr. Ceyhun HAYDAROĞLU

Bilecik, 2021

10300351

BEYAN

Davranışsal İktisat Bağlamında Bedavacılık Sorunu adlı yüksek lisans tezinin hazırlık ve yazımı sırasında bilimsel araştırma ve etik kurallarına uyduğumu, başkalarının eserlerinden yararlandığım bölümlerde bilimsel kurallara uygun olarak atıfta bulunduğumu, kullandığım verilerde herhangi bir tahrifat yapmadığımı, tezin herhangi bir kısmının Bilecik Şeyh Edebali Üniversitesi veya başka bir üniversitede başka bir tez çalışması olarak sunulmadığını, aksinin tespit edileceği muhtemel durumlarda doğabilecek her türlü hukuki sorumluluğu kabul ettiğimi ve vermiş olduğum bilgilerin doğru olduğunu beyan ederim.

Bu çalışmanın, Bilimsel Araştırma Projeleri (BAP), TÜBİTAK veya benzeri kuruluşlarca desteklenmesi durumunda; projenin ve destekleyen kurumun adı proje numarası ile birlikte, ETİK KURUL onayı alınması durumunda ise ETİK KURUL tarih karar ve sayı bilgilerinin beyan edilmesi gerekmektedir.	
DESTEK ALINMIŞTIR	DESTEK ALINMAMIŞTIR
Destek alındı ise;	
Destekleyen kurum;	
Desteğin Türü	Proje Numarası
1- BAP (Bilimsel Araştırma Projesi)	
2- TÜBİTAK	
Diğer;.....	
ETİK KURUL onayı var ise;	
ETİK KURUL karar tarih/sayı:/.....

Aslı DERYA DÜZ

TARİH

İMZA

ÖN SÖZ

Yüksek lisans çalışmam süresince desteğini hep hissettiren, her ihtiyacım olduğunda büyük bir sabırla yardımlarını esirgemeyen saygıdeğer danışman hocam Doç. Dr. Ceyhun Haydaroğlu'na sonsuz teşekkürlerimi sunarım.

Savunma sınavı sırasında değerli jüri üyeleri Doç. Dr. Muhammed Benli ve Dr. Öğr. Üyesi Melih Coşgun'a çalışmamın son haline gelmesindeki değerli katkıları adına teşekkürlerimi ve saygılarımı sunarım.

Eğitim hayatıma başladığım ilk günden itibaren her zaman yanımda olan canım annem Emine ALİM 'e, kardeşlerim Asya ve Efe DERYA' ya, annem Canan ve babam Ahmet DÜZ' e teşekkürlerimi sunarım. Anket çalışmam sırasında desteklerini esirgemeyen kardeşlerim Gizem ve Emre DÜZ' e teşekkür ederim.

Son olarak böylesine önemli bir dönemi desteğiyle benim için kolaylaştıran biricik eşim Okan Adnan Düz' e teşekkür ederim.

Ash DERYA DÜZ

Tarih

ÖZET

DAVRANIŞSAL İKTİSAT BAĞLAMINDA BEDAVACILIK SORUNU

İktisat hayatımızın her alanında bize yön gösteren önemli bir bilim dalıdır. Her alanda olduğu gibi iktisat bilimi de zamanla daha da gelişmiş ve farklı bakış açılarına ev sahipliği yapmıştır. Özellikle II. Dünya Savaşı'ndan sonra teknolojik gelişmelerin etkisine bağlı olarak yaşanan bilişsel devrimle birlikte iktisatta büyük bir değişim dönemi yaşanmıştır. Bu değişim Davranışsal İktisat olarak adlandırılan yeni bir alan olarak karşımıza çıkmaktadır. Davranışsal iktisat, iktisadın psikolojiyle birlikte ele alınmasına ve kalıplaşmış iktisat önermelerinin yeniden araştırılmasına olanak sağlamıştır. Davranışsal iktisatla birlikte bireyin aldığı kararlarda her zaman rasyonel davranışlar sergilemediği, alınan kararlar ilgili her zaman tüm ve tam bilgiye sahip olmadığı, duyguların alınan kararlarda etkili olabildiği gibi aksiyomlara ulaşılmıştır. Bu tez çalışmasında davranışsal iktisadın ne olduğu ve iktisat bilimindeki tarihsel süreci açıklanmıştır. Aynı zamanda rasyonel bir davranış olarak kabul edilen bedavacılık sorunu ele alınmış ve bireylerin bu davranışı ne zaman sergileyip ne zaman sergilemediği davranışsal iktisat perspektifinden incelenmiştir. Gaziantep ilinin Şahinbey ilçesinde ikamet eden vatandaşlara yapılan anketten elde edilen verilerin istatistiksel analizi neticesinde davranışsal iktisadın öne sürdüğü önermeleri doğrular nitelikte sonuçlara ulaşılmıştır.

Anahtar Kelimeler: Davranışsal İktisat, Bedavacılık Sorunu, Rasyonellik, Sınırlı Rasyonellik, Diğerkâmlık

ABSTRACT

FREE RIDER PROBLEM IN THE CONTEXT OF BEHAVIORAL ECONOMICS

Economics is a significant field of science that guides us in every aspect of our lives. As in many other fields, the science of economics has also advanced over time and has hosted a variety of perspectives. This is especially due to the technological progress in the post-World War II era together with the cognitive revolution, a substantial change that was experienced in economics. This change emerged as a new field in economics called 'Behavioral Economics'. Behavioral economics made it possible to evaluate economics alongside psychology and re-examine the conventional assumptions in economics. Along with behavioral economics, axioms have been reached such that an individual does not always make rational decisions, decisions are not always based on complete information and emotions can influence the decisions taken. This thesis explains what behavioral economics is, together with its historical process. Simultaneously the rational behavioral problem of free-riding of public goods is also discussed. It's analyzed from the perspective of behavioral economics, when individuals display this behavior and when they don't. For this thesis, a survey was conducted with the residents in the district Şahinbey in Gaziantep province. Statistical analysis of the data obtained from the survey confirms the assumptions put forward by behavioral economics.

Keywords: Behavioral Economics, Free-riding Problem, Rationality, Bounded Rationality, Altruism

İÇİNDEKİLER

ÖN SÖZ.....	i
ÖZET.....	ii
ABSTRACT	iii
İÇİNDEKİLER.....	iv
TABLolar LİSTESİ.....	vii
ŞEKİLLER LİSTESİ.....	ix
KISALTMALAR.....	x
GİRİŞ.....	1

BİRİNCİ BÖLÜM

DAVRANIŞSAL İKTİSAT

1.1. İktisat ve Psikoloji İlişkisi	3
1.2. Kavramsal Olarak Davranışsal İktisat	5
1.3. Davranışsal İktisat Bağlamında İktisadi İnsan	7
1.4. Sınırlı Rasyonalite	9
1.5. Karar Almada Gizli Tuzaklar	10
1.5.1. Çıpalama Etkisi	11
1.5.2. Çerçeve Etkisi	13
1.5.4. Batık Maliyet Tuzağı	14
1.5.5. Sahiplik Tuzağı	15
1.5.6. Kendini Doğrulama Tuzağı	16
1.5.7. Öngörü Tuzağı	16
1.6. Davranışsal İktisat Perspektifinden Karar Alma Süreci	17
1.6.1. Beklenen Fayda Teorisi ve Beklenti Teorisi.....	17
1.8. Davranışsal İktisatta Dürtme Teorisi	21
1.9. Davranışsal İktisadın Ortaya Çıkışı ve Gelişimi	23
1.9.1. Klasik İktisat Dönemi	23
1.9.2. Neo-Klasik İktisat Dönemi	25
1.9.3. Davranışsal İktisat Dönemi.....	30

İKİNCİ BÖLÜM

BEDAVACILIK SORUNU

2.1. Bedavacılık Sorununun Tanımı	36
2.2. Bedavacılık Sorununun Ortaya Çıkmasına Sebep Olan Unsurlar	38
2.3. Mal Kavramı.....	39
2.4. Kamusal Mal Tanımı.....	40
2.5. Kamusal Malların Özellikleri	42
2.6. Kamusal Mal Tanımının Tarihsel Süreci	44
2.7. Kamusal Malların Sınıflandırılması	45
2.7.1. Tam Kamusal Mal ve Hizmetler.....	46
2.7.2. Yarı Kamusal Mal ve Hizmetler	47
2.7.3. Erdemli Mallar	47
2.8. Kamusal Mal Kavramındaki Değişim	48
2.9. Piyasa Başarısızlığı ve Bedavacılık Sorunu İlişkisi	52
2.10. Rasyonalite Bağlamında Bedavacılık Sorunu	53
2.11. Bireysel Dürtüler ve Bedavacılık Sorunu.....	54
2.12. Bedavacılık Soruna Bir Çözüm: Erik Lindahl'ın Gönüllü Mübadele Teorisi.....	55
2.13. Bedavacılık Sorunu ve Topluluk Büyüklüğü İlişkisi	57
2.14. Kamusal Malların Finansmanına Gönüllü Katılım	60
2.15. Olson' a Göre Bedavacılık Sorununun Unsurları.....	61
2.15.1. Bireyler	61
2.15.2. Grup	62
2.15.3. Çıktı	62
2.15.4. Organizasyon Maliyeti.....	63
2.15.5. Grup Büyüklüğü	63
2.15.6. Kamu Yararına Olan İlginin Dağılımındaki Farklılıklar	64
2.15. 7. Özel Teşvikler ve Zorlama.....	64

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

DAVRANIŞSAL İKTİSAT BAĞLAMINDA BEDAVACILIK SORUNUNUN ANALİZİ: GAZİANTEP ÖRNEĞİ

3.1. Davranışsal İktisat ve Bedavacılık Sorunu Literatür Taraması	65
---	----

3.2. Araştırmanın Amacı ve Önemi.....	68
3.3. Araştırmanın Evreni ve Örneklemi	68
3.4. Araştırma Yöntemi	68
3.5. Araştırmanın Hipotezleri	69
3.6. Bulgular	70
3.6.1. Araştırmaya Katılanların Demografik Özelliklerine Göre Dağılımı	70
3.6.2. Likert Sorulara Verilen Cevapların Frekans Dağılımları ve Yorumları	73
3.6.3. Likert Sorularının T Testi ve Anova Testi Sonuçları	76
3.6.4. Bedavacılık Sorunuyla İlgili Sorular	100
SONUÇ.....	106
KAYNAKÇA	111
EK-1.....	120

TABLULAR LİSTESİ

Tablo 2. 1: Malların Temel Özellikleri: Geleneksel Kamusal Mal Yaklaşımı	49
Tablo 2.2: Malların Statülerinin Toplum Tarafından Belirlenmesi: Kamusal Mal Kavramındaki Genişleme	50
Tablo 3. 1: Güvenilirlik Analizi	69
Tablo 3. 2 : Katılımcıların Cinsiyete Göre Dağılımı.....	71
Tablo 3. 3: Katılımcıların Medeni Duruma Göre Dağılımı.....	71
Tablo 3. 4: Katılımcıların Yaşa Göre Dağılımı.....	71
Tablo 3. 5: Katılımcıların Eğitim Düzeyine Göre Dağılımı.....	72
Tablo 3. 6: Katılımcıların Mesleki Durumuna Göre Dağılımı.....	72
Tablo 3. 7: Katılımcıların Gelir Durumuna Göre Dağılımı.....	73
Tablo 3. 8: Likert Sorulara Verilen Cevapların Frekans Dağılımları.....	73
Tablo 3. 9: Likert Sorularının Cinsiyet Faktörüne Göre T Testi Yorumu	76
Tablo 3. 10: Likert Sorularının Medeni Durum Faktörüne Göre T Testi Sonuçları	79
Tablo 3. 11: Likert Sorularının Yaş Faktörüne Göre Anova Testi Sonuçları	82
Tablo 3. 12: Yaş Faktörü Tamhane Post Hoc Testi	83
Tablo 3. 13: Yaş Faktörü Scheffe Post Hoc Testi	86
Tablo 3. 14: Likert Sorularının Eğitim Düzeyi Faktörüne Göre Anova Testi Sonuçları	86
Tablo 3. 15: Eğitim Faktörü Tamhane Post Hoc Testi.....	87
Tablo 3. 16: Likert Sorularının Mesleki Durum Faktörüne Göre Anova Testi Sonuçları	93
Tablo 3. 17: Likert Sorularının Gelir Faktörüne Göre Anova Testi Sonuçları	95
Tablo 3. 18: Gelir Faktörü Tamhane Post Hoc Testi	96
Tablo 3. 19: Gelir Faktörü Scheffe Post Hoc Testi	99
Tablo 3. 20: Bedavacılık Davranışının Sergilenip Sergilenmediğinin Ölçümü.....	100
Tablo 3. 21: Kamusal Malların Sunumuna Bireylerin Yaklaşımı.....	101

Tablo 3. 22: Bedavacılık Sorunu ve Grup İlişkisi	102
Tablo 3. 23: Bireylerin Rasyonel ve Diğerkâm Davranışlarının Ölçülmesi	103
Tablo 3. 24: Kamusal Bir Mal Söz Konusu Olduğunda Bireylerin Rasyonel ve Diğerkâm Davranışlarının Ölçülmesi.....	104



ŞEKİLLER LİSTESİ

Şekil 1. 1: Beklenen Fayda Teorisi ile Beklenti Teorisinde Faydanın Kayıp/ Kazanç ile İlişkisi	20
Şekil 2. 1: İki Bireyin Gönüllü Mübadelesi	56
Şekil 2. 2: Olson' a Göre Bedavacılık Sorununun Unsurları.....	61



KISALTMALAR

Çev: Çeviren

SPSS: Stastical Package For Social Science

Tam: Tercih Açıklatma Mekanizması

Vb: Ve benzeri



GİRİŞ

Davranışsal iktisat kavramı son yıllarda hayatımıza girmiş, yapılan çalışmalarla insanların, ekonomiye ve bireye bakış açılarını değiştirmelerine katkı sağlamıştır. İktisat ve psikoloji bilimleri başlarda yan yana düşünülemezken önemli bilim insanlarının katkılarıyla uzun bir yol kat edilmiş iktisadın sadece davranışsal iktisatla değil, sosyoloji, antropoloji, nöroloji gibi pek çok alt dalla etkileşim kurabileceği gözlemlenmiştir.

Davranışsal iktisadın çıkış noktası neo-klasik iktisadın değişmez kabul edilen önermelerinin değişebileceğinin anlaşılmasıdır. Davranışsal iktisadın amacı bu önermelerin kökten değişeceğini göstermek değil, bu önermeleri temel alarak ampirik yöntemlerle daha gerçekçi psikolojik analizler yapılmasına olanak sağlamaktadır. Davranışsal iktisatla birlikte özellikle bireyin bencil olduğunu sadece kendi çıkarı peşinde koştuğu anlamına gelen rasyonel insan tanımının yerini, duygularıyla hareket eden, utanç duyan, gerektiğinde karar verirken kısa bilişsel yollar kullanan insan tanımına yani gerçek bireye ulaştırmaktadır.

Çalışmanın diğer bir kolunu ise bedavacılık sorunu oluşturmaktadır. Özellikle kamusal malların sunumunda karşılaşılan bu sorun ekonominin her dönem önem taşıyan konularından birisi olmuştur. Çalışmamızın amacı bireylerin karar alırken hangi bilişsel yollara başvurduğu, neo-klasik iktisadın öne sürdüğü gibi her durumda bencil mi davrandığı yoksa davranışsal iktisadın savunduğu haliyle duygularının etkisinde mi kaldıklarını analiz etmektir.

Bu çalışma üç bölümden oluşmaktadır. İlk bölümde iktisat ve psikoloji ilişkisi, rasyonalite ve sınırlı rasyonalite kavramlarından söz edilmiş, çıpalama, sahiplik, statüko vb. bireyin karar verme sürecinde ortaya çıkan gizli tuzaklardan, davranışsal iktisat perspektifinde karar alma sürecinden bahsedilmiş son olarak davranışsal iktisadın ortaya çıkışı ve gelişimi dönem bazında ele alınarak açıklanmıştır. Aynı zamanda Richard H. Thaler ve Cass R. Sunstein adlı iki bilim insanı tarafından 2008’de ortaya atılan ve davranışsal iktisat açısından oldukça önem taşıyan “Dürtme Teorisi” de açıklanmıştır.

İkinci bölümde ise bedavacılık sorununun tanımı ve bu sorunu ortaya çıkaran sebepler, mal kavramı, çeşitleri ve bu kavramda yaşanan değişim, piyasa başarısızlığı, rasyonalite, dürtüler ve bedavacılık ilişkisi açıklanmıştır. Son olarak bu sorunun unsurlarına değinilmiş ve bedavacılığa bir örnek olarak Erik Lindahl’ın gönüllü mübadele teorisinden söz edilmiştir.

Üçüncü bölümde ise Gaziantep ilinin Şahinbey ilçesinde yaşayan vatandaşlar ele alınmış, bedavacılık adı verilen davranış şekline yaklaşımlarının ne olduğu ve bu davranışı

sergileme aşamasında davranışsal iktisadın öne sürdüğü önermelerden etkilenip etkilenmemeleri demografik bilgiler bağlamında incelenmiştir.



BİRİNCİ BÖLÜM

DAVRANIŞSAL İKTİSAT

1.1. İktisat ve Psikoloji İlişkisi

İktisat ve psikoloji bilimleri birbirlerinden farklı alanlarda yer almalarına rağmen davranışsal iktisat kavramıyla beraber aralarında ortak bir bağ kurulmuştur. İktisat bilimi ile psikolojinin yakın bir geçmişte ortak bir çalışma alanı bulmasının asıl nedeni iktisat biliminin başlangıç evrelerinden itibaren psikolojinin olmamasıdır. Psikoloji biliminin doğuşu 1789 yılında kurulan psikoloji laboratuvarıyla ortaya çıkmıştır. 1890'da "Ekonomi Prensipleri" (Principles of Economics) adlı eser Alfred Marshall tarafından kaleme alınmıştır. Marshall bu eserin başlangıcında Adam Smith'in soyut bencil insan kavramını, ekonominin çeşitli alanlarında faaliyette bulunan birey konumuna indirgemıştır. İktisat ve psikolojinin etkileşime girdiği ilk çalışmalardan biri olan eser iktisadın birey ve sosyal faaliyetlerin inceleme alanı olduğu vurgusunu yapmıştır (Önder, 2018:27).

İktisat ve psikoloji arasındaki ilişkiyi destekleyen ilk çalışmalardan bir diğeri ise 1981 yılında yayınlanmaya başlanan Journal of Economic Psychology isimli dergidir. Dergi, iktisat ve psikoloji arasındaki ilişkinin güçlenmesi için iktisat psikolojisiyle ilgili yayınlar yapmıştır. Amacı her iki disiplinde birbirinden yararlanmasını sağlamaktır. Dergide, iktisat ve psikolojinin birlikteliği, psikolojinin uzantısı olan İktisat Psikolojisi ve iktisadın uzantısı olan Davranışçı İktisat olarak iki başlık halinde karşımıza çıkmaktadır. Birbirlerinden farklı gibi görünseler de aralarındaki ayrımın sınırları çoğu zaman belirsizdir (Ruben , 2017: 19-20).

İktisat bilimi ve psikoloji geçmişte birlikte çalışma alanı bulmuş olmalarına rağmen neo-klasik akımın ortaya çıkmasıyla beraber ayrılmışlardır. İlk zamanlarda özellikle Adam Smith'in "Ahlaki Düşünceler Teorisi" (The Theory of Moral Sentiment) adlı çalışmasında birey davranışlarına psikolojik bir çerçeveden yaklaştığı görülmektedir. Ayrıca Jeremy Bentham'ın da çalışmalarında psikolojik yaklaşımlar yer almaktadır. İktisadın psikolojiye olan etkileşimi neo-klasik yaklaşımın ortaya çıkışına dek sürmüştür, neo-klasik iktisatla birlikte yakın bir tarihe değin geri plana itilmiştir. Neo-Klasik iktisat Okulu'nun benimsediği en temel görüş insanın rasyonel olduğudur. Bu önermeye göre rasyonel insan akılcıdır ve kendi faydası peşinde koşarak, faydasını en üst düzeye çıkarır. Rasyonel insan duyguların yok sayıldığı, insanın adeta bir robot misali sadece kendi faydası için rasyonel tercihler yaptığı bir insan modelidir. Bu yüzden rasyonel insan varsayımı iktisat çalışmalarında sosyoloji, felsefe,

psikoloji gibi sosyal bilimleri geri plana iterek matematik, fizik gibi pozitif bilimlere çalışma alanına dâhil etmiştir (Çalık ve Düzü, 2009: 2).

İktisat ve psikolojinin ortak özelliklerinden bir diğeri ise geleneksel iktisadın temel kavramlarından biri olan “*faydacı felsefe*” nin köklerinin psikolojik hedonizme (hazcılık) uzanıyor olmasıdır. Jeremy Bentham’a göre, insan davranışlarını yönlendiren iki unsur haz ve ıstıraptır. Buna göre insan her zaman haz peşinde koşacak, yaptığı tüm eylemlerde hazzını en yüksek duruma çıkarma yollarını arayacaktır. Geleneksel iktisadın temel önermelerinden biri olan “*bireyin her zaman çıkarıcı olduğu*” görüşünün temeli buraya dayanmaktadır. Ayrıca iktisat biliminde kullanılan azalan verimler kanunu ve fırsat maliyeti kavramları da hem iktisadın hem de psikolojinin inceleme alanına giren ortak kavramlardandır (Ruben, 2017: 17-18).

İktisat ve psikoloji ilişkisinin ortak kullanıldığı alanlardan biri de kamu politikalarıyla ilgilidir. Hükümetler psikoloji biliminden yararlanarak uyguladığı iktisat politikalarında iyileştirmelere gidebilirler. Bir ekonomi politikası uygulanmadan önce politika yapıcıların, uygulanacak kesim üzerinde psikolojik araştırmalar yapması politikanın daha etkin ve verimli uygulanmasına ve uygulanan kesimden daha iyi geri dönüşler alınmasına yardımcı olmaktadır. Örneğin, tasarrufları arttırmak, içkili araç kullanımını azaltmak veya orta sınıf ailelerin daha fazla çocuk sahibi olmalarını teşvik etmek gibi uygulamalarda iktisat ve psikoloji biliminden birlikte yararlanılması daha etkin sonuçlar doğuracaktır (Amir, vd., 2005: 444).

Örneğin, Teksas eyaletinin belediye yetkilileri otoyolların temizliği için kirliliği azaltmanın vatandaşlık görevi olduğunu vurgulayan pahalı reklam kampanyaları oluşturdular. Ancak bu kampanyaların başarısız olması belediye yönetimini hayal kırıklığına uğrattı. Kampanyaların başarısız olmasının sebebi ise, otoyolları kirletenlerin genellikle 18-24 yaş arası gençlerden oluşması ve bu gençlerin uygulanan reklam kampanyasındaki kampanyaları, kendilerine emir verildiğini hissettikleri için sevmemiş olmalarıydı. Yetkililer daha sonra farklı bir yol izleyerek Teksaslı olma gururuna hitap eden daha etkili bir kampanya oluşturmaya karar verdiler. Böylece Popüler Dallas Cowboys futbol takımı oyuncuları tutuldu ve çöpleri temizlerken çekilmiş görüntüleri yeni reklam kampanyasında kullanıldı. Ayrıca futbolcular çöpleri toplarken, “Teksas’la kafa bulmayın!” (Don’t mess with Texas!) sloganını kullandılar. Piyasaya bu logonun üzerinde bulunduğu kahve kupaları, tişörtler, Amerikan bayrağı renkleri ve Teksas bayrağı olan çıkartmalar gibi ürünler sürüldü. 2006’da “Teksas’la

kafa bulmayın!” sloganı Amerika’nın en sevilen sloganı seçilmiştir. Bu kampanya sonrasında bir yıl içinde eyaletteki kirlenme oranı % 29, altı yıl içinde ise % 72’lik bir azalma sağlandı (Thaler ve Sunstein, 2019: 81-82).

İktisat ve psikoloji biliminin ortak kullanıldığı başka bir örnek ise, Danimarka’nın başkenti Kopenhag’da yapılan bir deneyde karşımıza çıkmaktadır. Deneyde öncelikle yaya kaldırımındaki insanlara karamel dağıtılmış ve insanların karamel çöplerinin ne kadarını yere ne kadarını ise çöp kutusuna attıkları hesaplanmıştır. Daha sonra ise yerlere çöp kutularına kadar giden yeşil renkli ayak izleri yerleştirilmiş ve aynı karamel deneyi tekrar yapılmıştır. Deney sonrası hesaplanan karamel çöplerinin çöp kutusuna atılma oranının yeşil ayak izleri yerleştirildikten sonra % 46 oranında arttığı gözlemlenmiştir (Altunöz ve Altunöz, 2018: 140-141).

1.2. Kavramsal Olarak Davranışsal İktisat

İktisat ve psikoloji insanı inceleyen iki bilim dalıdır. İktisat, bireylerin aldığı ekonomik kararları ve bu kararların sebepleriyle ilgilenirken; psikoloji, insan davranışlarıyla ilgilenmektedir. Davranışsal iktisat bu iki bilimin birleşiminden doğmuştur (Eser ve Toıgonbaeva, 2011: 288).

İktisat, diğer sosyal bilimlerde de olduğu gibi dünyayı daha iyi anlayabilmek için teoriler geliştirir. Bu teoriler ekonomik olayları analiz edip açıklayabilmek için pek çok açık veya kapalı varsayımdan oluşmaktadır. Bu teorilerin ampirik bulgularla örtüşmediği noktada ise davranışsal iktisat önem taşımaktadır. Davranışsal iktisat, ekonomik olayları daha gerçekçi psikolojik temellerle analiz etmektedir (Wilkinson ve Klaes, 2012:4).

Davranışsal iktisat, neo-klasik iktisadın değişmez kabul edilen önermelerinin değişebileceğinin anlaşılmasıyla ortaya çıkmıştır. Davranışsal iktisadın en önemli özelliği birey davranışlarının ampirik olarak test edilebilir olmasıdır. Disiplin 1950’lerde Herbert Simon’un çalışmalarıyla köklerini salmış, 1970’lerden sonra ise Daniel Kahneman ve Amos Tversky’nin çalışmalarıyla daha geniş kapsamlı hale gelmiştir (Özel, 2019: 5).

Davranışsal iktisadın ortaya çıktığı ilk dönemlerde iktisat teorilerini açıklayabilmek için sosyoloji, antropoloji gibi yakın bilim dallarından da yararlanılması gerektiği düşünülürken iktisatçıların neredeyse hepsinin daha çok psikolojiye eğilim gösterdiği gözlenmiştir (Angner ve Loewenstein, 2006: 1).

Davranışsal iktisatçılar, psikoloji biliminden aldıkları destekle, kendi ekonomik modellerini ve teorilerini kendi terimleriyle geliştirmektedirler. Davranışsal iktisatçılar yaptıkları ampirik analizlerle ekonomik olayları daha iyi tahmin edebilme ve gerçeğe daha yakın teoriler üretebilme noktasında ana akım iktisattan daha iyi olduklarını öne sürmektedirler. Bu durum neo-klasik iktisadın temel önermelerinin tamamen reddedildiği anlamına gelmemektedir. Çünkü neo-klasik iktisat davranışsal iktisat için vazgeçilemez bir teorik çerçeve sunmaktadır. Davranışsal iktisat, modern bilgisayarların çözüme ulaştıramadığı ve ana akım iktisadın göz ardı ettiği sadece kitaplarda kalan, çözüm için işlevsel ve sezgisel yöntemlerin kullanıldığı, teorilerin insan yaşamına değindiği bir inceleme alanı sunmaktadır. Davranışsal iktisat çalışmaları büyük bir psikolojik gerçeklikten oluşmaktadır (Camerer ve Loewenstein, 2002: 1-2).

Ana akım iktisatta geçerli kural, karar birimi olan bireyin iktisadi tercihlerde bulunurken kendi faydasını gözeterek hareket ettiğidir. Bu kural bizi iktisadi insan (homo economicus) tanımına götürür (Demir, 2018: 27).

Davranışsal iktisat rasyonel insan kavramını psikoloji açısından irdeleyerek kalıplaşmış iktisat kurallarına yeni bir bakış açısı getirmiştir. Neo-klasik iktisatla birlikte iktisat yazınına giren rasyonel insan tanımı iktisat ve psikolojinin tekrar bir araya gelmesiyle birlikte yerini duygularıyla hareket eden, gerektiği zaman hata yapan ve karar verme aşamasında kestirme yolları tercih eden insan tanımına bırakmıştır.

Yıllar boyunca iktisat teorileri rasyonel insan varsayımı temel alınarak türetilmiştir. Ancak gerçek hayata uygulandığında ekonomideki rasyonel insan tutumunun klasik iktisat açısından bir boşluk yarattığı anlaşılmış, davranışsal iktisatla birlikte bu boşluk iktisadın etki alanını genişleterek doldurulmaya çalışılmıştır (Diamond ve Vartiainen, 2016: 1).

Bireyin iktisadi kararlarının analizi, psikoloji biliminden yararlanılması ve beyinsel süreçlerin incelenmesiyle mümkündür. Davranışsal yaklaşımlar genellikle disiplinler arası bir inceleme alanıdır. Aynı bilim kategorisinde yer alan biyoloji ve kimyanın birleşiminden oluşan biyokimya bilim dünyasına önemli katkılar sağlamıştır. Başlangıçta iktisat ve psikolojinin bir araya gelmesi bu kadar kolay olmamış, iktisadın sosyal bilimlerin içinde, psikoloji ve nörolojinin ise biyoloji bilimleri arasında yer alması nedeniyle birlikte kullanılmalarına büyük oranda kuşkuyla yaklaşmıştır. Ancak sosyal yaşamın giderek karmaşıklaşması; politika alanında toplumların gelişmesi; iktisat alanında sermayenin aşırı artması sonucu yönetiminin ve buna paralel olarak tüketici davranışlarının öğrenilmesi

ihtiyacı; sosyoloji alanında ise bireylerin ve toplumların mutluluk düzeyinin sosyal sistemlerden ne kadar etkilendiğinin araştırma konusu olması davranışsal iktisada giden yolu açmıştır. Böylece bu yeni araştırma alanları, iktisadın psikoloji ve nöroloji bilimleriyle ilişkilendirilmesine ve birlikte çalışma alanı bulmalarına olanak sağlamıştır (Önder, 2018: 26).

1.3. Davranışsal İktisat Bağlamında İktisadi İnsan

Neo-klasik ekonomik model, bireylerin davranışlarının rasyonel olduğu, bireylerin sınırsız irade sahibi ve tamamen kendi çıkarının peşinde koştuğu gibi birkaç ana temele dayanmaktadır. Bu tanım yapılan iktisadi analizler için uygun olsa da, birey davranışlarını tam olarak açıklayamamaktadır. İnsanlar gerçek yaşamda sadece kişisel çıkar peşinde koşmamakta, duygudaşlık, adalet, utanç, suçluluk, ahlak, sempati, sosyal gelenekler gibi birçok amaç ile güdülenmektedirler. Bu da bize tercih sıralamasında iktisadi analizlerin dışına nasıl çıktığını göstermektedir (Alm ve Bourdeaux, 2013: 92-93).

İktisadi rasyonalite kavramında simgeleşen homo economicus tanımı, akla uygun davranan, aşırıya kaçmayan, her zaman makul kararlar veren sembolik bir bireyi anlatmak için kullanılır. Ayrıca belli bir amaca ulaşmak için en uygun aracın seçilmesi durumu da rasyonel bir davranıştır (Kitapçı, 2017: 86). Birey tercihlerini mümkün olan en iyi yöntemlerle mümkün olan en iyi şekilde yaptığında rasyonel davranmış demektir (Hatzis ve Kavalieraki, 2011: 9). Homo economicus, “bireysel bütçe kısıtı dâhilinde refahını maksimum yapan birey” anlamına gelmektedir (Nyborg, 2000: 309).

Rasyonalite kişiden kişiye farklılık göstermektedir. Kişinin öz benliğinde kabul ettiği bir davranış şeklidir. Örneğin kişi balık tutmak ve sinemaya gitmek arasında tercih yapacaksa kendisine hangisinin en yüksek faydayı sağlayacağıyla ilgilenir. Buna göre balık tutmaktan elde edeceği fayda sinemaya gitmekten elde edeceği faydadan daha fazlaysa balık tutmayı seçecektir. İktisat teorileri tüm bireylerin rasyonel kararlar aldığı tek tip bir insan modeli yaratmıştır. Ancak birey her zaman rasyonel davranmamaktadır. Örneğin öğle yemeğini evsiz biriyle paylaşmak gibi bir davranışı iktisat bilimi matematiksel yöntemlerle açıklayamamaktadır.

Rasyonel insan ve sınırlı rasyonel insan arasındaki en önemli farklılıklardan biri başka insanların davranışlarından etkilenip etkilenmeme durumudur. Rasyonel birey sadece kendi bilgilerini kullanarak tercihlerde bulunur. Oysaki gerçek insan büyük çoğunlukla başka

insanların deneyimlerinden ve tercihlerinden etkilenir. İktisadi ajanların borsada işlem yaparken diğer ajanların kararlarından büyük oranda etkilenmeleri bu duruma güzel bir örnektir (Eren ve Uysal, 2017: 141).

İktisat aslında insanların ekonomik kararları nasıl aldığını incelediği için bir bakıma davranışsal bir bilimdir. İnsanın karmaşık yapısını basitleştirebilmek ve daha kolay modelleyebilmek için neo-klasik iktisadın rasyonel insan varsayımı iktisatçılar tarafından benimsenmiş ve yapılan çalışmalar bu önerme çevresinde kümelenmiştir. Buna göre rasyonel davranan insan her zaman fayda maliyet analizi yapan, bilgi ve teşviklere inanç ve beklentileri doğrultusunda tahmin edilebilir davranışlarda bulunan bir modeldir. Mutluluğunu en çoklaştırma gayesi güden rasyonel insan bu sınırlar dâhilinde ele alınmış ve ekonomik modellerin daha kolay açıklanabilmesi için iktisada büyük oranda matematiksel modellerin yerleşmesine sebep olmuştur. Ancak insanlar karar alırken çoğu zaman tüm seçenekleri bilip incelemek yerine daha kısa yollara başvururlar. Her zaman kesin olarak kararlar alamazlar. Hatalar yapabilir bilişsel tuzaklara düşebilirler. Geleneksel teori karar alma sürecini göz ardı etmiş sadece insanın bazı kalıplar çerçevesinde öngörülebilir davranışlarda bulunacağını varsaymıştır (Akın ve Urhan, 2015: 11-12).

Davranışsal iktisat, metot ve kanıt kullanan bir yaklaşımdır. Böylelikle neo-klasik iktisadın rasyonaliteyle ilgili tüm önermelerini tamamen çürütmez, bu standart önermeleri başlangıç noktası kabul ederek bireylerin nasıl seçim yaptıklarıyla alakalı daha gerçekçi yorumlar yapılmasına olanak vermektedir (Alm ve Bourdeaux, 2013: 93).

Rasyonel seçim modelleri hem pozitif hem de normatif niteliktedirler. Bireylerin ekonomik piyasalarda ve diğer ortamlardaki seçimlerini belli bir dereceye kadar gözlemlemek, açıklamak ve tahmin etmeye çalıştıkları için pozitif nitelikte; bireysel hedeflere ulaşmayı sağlayacak davranış normları önerdikleri içinde normatif niteliktedirler (Hatzis ve Kavalieraki, 2011: 9).

Rasyonalite kavramı Klasik İktisat Okulu'ndan Rasyonel Beklentiler Okulu'na kadar tüm okulların üzerinde durduğu bir kavramdır. Bazı okullar bu kavramı benimseyip teorilerinde kullanırken, bazıları ise kavrama eleştiriler yöneltmişlerdir (Şeniğne, 2011: 6). 1870'ler iktisat için önemli bir dönüm noktası olan marjinalist devrimin yaşandığı yıllardır. Bu devrimle birlikte iktisat farklı bir bakış açısı edinerek, aynı zamanlarda ortaya çıkan sosyal bilimlerden uzaklaşmıştır. Fizik bilimine duyulan ilgi 1930'lu yıllardan sonra iktisadın daha da matematiksel bir sistemde ilerlemesine sebep olmuştur. Bu duruma bir eleştiri Alman

Tarihçi Okulu'ndan gelse de, neo-klasik teori o yıllarda daha hâkim konumda olduğu için rasyonelite kavramı matematiksel yöntemlerle iktisattaki yerini almıştır (Yılmaz, 2009: 8).

Rasyonellik kavramı 1990'lara kadar tam olarak ciddi bir eleştiriyle karşılaşmamıştır. Stiglitz ve Akerlof, karar verme mekanizmalarının bilgi ışığında oluştuğunu ve bireylerin bu bilgi ışığında en çok faydayı sağlayan seçimler yaptığını belirtirken; Kahneman ve Tversky'nin 2000'lerde yaptığı eleştiriler, rasyonellik kavramına eleştirel bir bakış açısının yolunu açmıştır (Kaynaş, 2012: 9).

1.4. Sınırlı Rasyonelite

Herbert Simon, çalışmalarında birey davranışlarını incelemiş ve neo-klasik iktisadın rasyonellik kavramına eleştiri olarak “sınırlı rasyonellik” (bounded rationality) kavramını iktisada yerleştirmiştir. Karar mekanizması olan bireyin sınırlı hatırlama kapasitesi, sınırlı bilgi ve sınırlı zaman dâhilinde davranışlarını yönlendirdiğini ileri sürerek insanın ancak sınırlı rasyonel olabileceğini savunmuştur. Ekonomik organizasyonların karar verme süreçlerine ilişkin öncü çalışmaları, Herbert Simon'a 1978 yılında Nobel İktisat Ödülü'nü kazandırmıştır (Demir, 2018: 77).

Simon'un 1955 yılında kaleme aldığı “Rasyonel Seçimin Davranışsal Bir Modeli” (A Behavioral Model of Rational Choice) adlı makalesi davranışsal iktisat açısından büyük önem taşımaktadır. Simon, eserinde geleneksel iktisadın “*ekonomik insan*” varsayımını eleştirmiş ve bu ekonomik insanın çevresiyle ilgili her şeyi titizlikle bildiği, istikrarlı ve en doğru tercihlerde bulunduğu, mükemmel bir hafızaya ve hesaplama gücüne sahip olduğu yaklaşımının gerçeği yansıtmadığını insanın kısıtları olduğunu belirtmiştir. Ona göre hesaba katılmayan şey organizmanın psikolojik boyutudur. Ayrıca makalesinde karar alma sürecine daha ampirik yaklaşılması gerektiğini vurgulamış, karar almayla ilgili bazı modelleri incelemiştir (Simon, 1955: 99-118).

Bazen karar verirken bizim için tüm seçenekleri inceleyip en iyinin hangisi olduğunu bulmaya vakit yoktur ya da tüm seçenekler ile ilgili tam bilgiye sahip değilizdir. Bu yüzden sınırlı insan hafızası bizi yeterince iyi olan seçeneği tercih etmeye yönlendirir. İnsan duygularıyla hareket eden bir varlık olduğu için rasyonel davranışların aksine çoğu zaman özgeci davranışlarda bulunabilmektedir.

Teorikte ve gerçek hayatta olmak üzere iki çeşit karar verme aşaması bulunmaktadır. Teorikteki kararlar *ceteris paribus* (diğer tüm durumlar sabitken) durumunun geçerli olduğu

karar verme aşamalarıdır. Birey davranışlarını etkileyen içsel faktörler yoktur. Bu da bireyler açısından rasyonel karar almak için hiçbir engelin olmadığı bir durumdur. Ancak gerçek hayat sonuçlarına hemen varamadığımız kesin olmayan olaylarla doludur. Ayrıca bireyler sınırlı zaman, sınırlı hafıza gibi karar verme sürecinde belirsizliğe yol açan içsel faktörlerden etkilenir. Böyle bir ortamda rasyonel seçim söz konusu değildir. Bu yüzden bireyler karar aşamasında sadece matematiksel yöntemler kullanmak yerine yargıya dayalı seçimler yapmaktadır. Simon'a göre karar vericiler içsel faktörlerin etkisiyle kendilerine mantıklı gelen seçeneği seçmektedirler. Kısıtlar ortadan kaldırıldığında alınan kararlar mantıklı olmayabilir. Simon, bireyin rasyonelliğinin tüm çevresel değişkenleri, tüm olası alternatifleri irdeleyip en iyi kararı alamayacağını ve bir sonuca ulaşamayacağını savunmuştur. Bu yüzden birey optimale en yakın kararı, yani tatminkâr kararı verecektir. Simon, karar verme aşamasındaki tüm kısıtların karşılığı olarak tatminkâr kavramını kullanmıştır. Rasyonelitenin öne sürdüğü mükemmel tercih yerine “*ikinci en iyi*” kavramını ortaya atmıştır. Ona göre kısıtların olduğu dünyada bireyler ancak ikinci en iyi tercihleri yapabilmekte ve en tatminkâr sonuca ulaşabilmektedir (Özer, 2016: 178-179).

Rasyonellik ve sınırlı rasyonellik arasındaki fark şu şekildedir: Rasyonellik, bireyin karar verme aşamalarını iktisatta modelleştirmek için gerekliyken, sınırlı rasyonellik, duygularıyla hareket eden insanın karar verme aşamalarını ve gerçek yaşamda sergiledikleri davranışları anlamak ve açıklamak için gereklidir (Akdere ve Büyükboyacı, 2018: 108).

1.5. Karar Almada Gizli Tuzaklar

Karar alma, bireyin dünyayı algılamaya başladığı ilk andan yaşamının son dakikasına kadar yapmaya devam ettiği bir eylemdir. Her ne kadar ana akım iktisat insanı rasyonel bir varlık olarak tanımlasa da karar alma sürecini bireyin kontrolü dışında etkileyen pek çok faktör bulunmaktadır.

İnsan zihninin karar alma aşamasında kullandığı iki çeşit algılama sistemi bulunmaktadır. Bunlar otomatik ve düşünsel sistemdir. Otomatik sistem hızlı, içgüdüsel, beceriye dayalı ve kontrolsüz davranışlarımızı; düşünsel sistem ise yavaş, bilinçli, kurallara dayalı ve kontrollü davranışlarımızı yönlendirir. Kısacası otomatik sistem insanların sezgileriyle hareket ettiği bir sistemdir. Çoğu zaman insanlar sezgileriyle kararlar verse de her zaman olumlu sonuçlar almazlar. Düşünsel sistem bilince dayalıdır ve birey düşünsel sistemle hareket ettiğinde daha dikkatli kararlar almaktadır. Örneğin birey hangi okulda okuyacağına karar verirken düşünsel sistemini kullanmaktadır. Kendi dilinde biriyle konuşurken otomatik

sistemini kullanırken yabancı bir dil konuşmaya başladığında zorlanıp daha dikkatli daha yavaş düşünerek konuştuğunda düşünsel sistemini kullanmaktadır. Ancak otomatik sistem bir davranışın defalarca yapılması halinde eğitilebilmektedir. Gençlerin çok fazla kaza yapmalarının sebebi budur. Usta sürücüler çok fazla tekrar yapabildikleri için otomatik sistemlerini eğitmişler ve sezgilerinden kolaylıkla yararlanmaktadırlar (Thaler ve Sunstein, 2019: 34-35).

Bu durumu açıklamaya yardımcı olan diğer bir örnek ise “Stroop Testi” dir. John Ridley Stroop, 1935 yılında yayınlanan “Seri Girişim Çalışmaları Sözel Reaksiyonlar” (Studies of Interference in Serial Verbal Reactions) adlı makalesinde renkleri ifade eden sözcüklerin yazıldığı renklerin okunması istenildiğinde ortaya çıkan uyumsuzluktan söz etmektedir (Stroop, 1935: 643). Bir renk, örneğin turuncu kelimesi turuncu bir renkle yazıldığında çok kolay bir şekilde okuruz. Ancak turuncu kelimesi başka bir renkle örneğin mavi bir renkle yazılmışsa bu defa okumak ilk seferki kadar kolay olamamaktadır.

İkinci aşamada görülen algılamadaki gecikme durumuna “Stroop bozucu etki” adı verilmektedir. Renk uyarıcısının algısaldan sözel koda çevrilmesi gerekliken kelime uyarıcısında böyle bir durum söz konusu değildir. Bu yüzden kelimeleri algılama hızımız renkleri algılama hızımızdan daha önce gerçekleşmektedir. Stroop testi günümüzde bilişsel psikolojide ve nörobilim alanında sık araştırılan konular arasında bulunmaktadır (Bekçi ve Karakaş, 2009: 128). Kısaca ilk durum otomatik sisteme ikinci durum ise düşünsel sisteme örnektir.

Otomatik sistem ve düşünsel sistem karar alma sürecinde kişi için büyük önem taşımaktadır. Ana akım iktisada göre rasyonel olan insan düşünsel sistemiyle hareket etmeli kararlarını tüm alternatif tercihleri karşılaştırarak en iyiyi elde edecek şekilde vermelidir. Ancak bireyler davranışsal iktisadın savunduğu gibi sınırlı rasyonel oldukları için daha çok hızlı, çağrışımsal, kontrolsüz kararlar almakta yani otomatik sistemlerini kullanmaktadırlar (Kanlıoğlu, 2019: 109).

1.5.1. Çıpalama Etkisi

Çıpalama etkisi, bir olaya tepki verirken aslında daha önce yaşadığımız deneyimlerimizden veya etkileşime girdiğimiz bir sayıdan karar alma aşamasında bireyin büyük oranda etkilenmesidir (Altunöz ve Altunöz, 2018: 45-46). Davranışsal iktisat alanında pek çok çalışması olan Daniel Kahneman’ın Amos Tversky ile birlikte çıpalama etkisini

inceledikleri bir deneyleri bulunmaktadır. İkili yapmış oldukları çalışmada iki farklı grubu deneye tabi tutmuşlardır. Öncelikle bir çarkıfeleğin çevrildiğinde sadece 10 ve 65 sayılarında duracak şekilde ayarıyla oynamışlardır. Denekler geldiğinde çarkıfelek çevrilmiş ve doğal olarak 10 ve 65 sayılarında durmuştur. Deneklerden çarkıfelek hangi sayıda durursa onu not etmeleri istenmiştir. Daha sonra ikiye ayrılan gruba “Afrikalı ulusların yüzde kaçını Birleşmiş Milletler üyesidir?” ve “Cevabınız az önce yazdığınız rakamdan büyük müdür küçük müdür?” soruları yöneltilmiştir. 10 sayısını gören grubun cevaplarının ortalaması % 25, 65 sayısını gören ikinci grubun cevaplarının ortalaması ise % 45'tir. Denekler sayıları dikkate almaması gerekirken gördükleri sayıya çıpa atmışlar ve tahminlerini bu sayılara yakın sayılardan seçmişlerdir. Bazen bir çıpa konuyla ilişkili bazen de örnekte görüldüğü gibi birbirinden alakasız konularda olabilmektedir. Çıpalama etkisi, deneysel psikolojinin en sağlam kaynaklarından biridir. Çünkü herhangi bir sorunun cevabı ne olursa olsun eğer ortamda bir çıpa söz konusuysa bireylerin tahminleri bu çıpa en yakın sonuçlar olacaktır (Kahneman, 2019: 139).

Thaler ve Sunstein yaptıkları bir deneyde öğrencilerine öncelikle telefon numaralarının son üç rakamını üç haneli bir sayı olarak düşünmelerini ve bu sayıya iki yüz eklemelerini istemişlerdir. Daha sonra ise Hun İmparatoru Atilla'nın Avrupa'yı ne zaman işgal ettiğini sormuşlardır. Atilla'nın Avrupa'yı fethiyle telefon numaralarındaki son üç rakamın birbiriyle hiçbir alakası bulunmamasına rağmen daha büyük bir sayı elde eden öğrenciler daha küçük bir sayı bulan öğrencilere kıyasla büyük bir çıpalama değeri elde etmişlerdir. İki grubunda cevapları buldukları değerlere yakın tahminler olmuştur. İnsanlar karar alma süreçlerinde bir şekilde bir çıpadan etkilenirlerse rasyonel davranmamaktadırlar (Thaler ve Sunstein, 2019: 39).

Bireyin karar alma sürecinde bir müdahale olmamasına rağmen gizlice kararlarını etkileyen bu duruma başka bir örnek ise sigara şirketleri hakkında açılan davalardır. Avukatlar başlangıçta planlı olarak çok yüksek meblağlarda tazminat isteminde bulunurlar. Jüriler bu yüksek meblağları hiçbir müdahale olmadığı halde gizli bir çıpa olarak görürler ve daha altında bir meblağda tazminat ödemeyi daha kolay kabul ederler (Thaler ve Sunstein, 2019: 40).

1.5.2. Çerçeve Etkisi

Çerçeveleme etkisi, aslında birbirinin aynı olan olayların, farklı şekillerde sunulduğunda, bireylerin tercihlerinin değişiklik göstermesi durumudur. Daha çok algılarla alakalı psikolojik bir durumdur.

Kahneman ve Tversky çerçeveleme etkisini inceledikleri bir deneyde insanlara:

“% 10 olasılıkla 95 dolar kazanacağınız ve % 90 olasılıkla 5 dolar kaybedeceğiniz bir kumarı kabul eder miydiniz?”

“% 10 olasılıkla 100 dolar kazanacağınız ve % 90 olasılıkla hiçbir şey kazanamayacağınız bir piyango için 5 dolar verir miydiniz?”

şeklinde iki soru yöneltilmiştir. Aslında sorular ilk okunduğunda farklı gibi görünse de tamamen aynıdır. İnsanlar hangi seçeneği seçerlerse seçsinler ya 95 dolar daha zengin ya da 5 dolar daha fakir olacaklardır. Ancak ikinci soru birinciye oranla daha fazla olumlu yanıt almıştır. Sebebi ise iki soru karşılaştırılıp kötü sonuç olarak bir çerçeve oluşturulduğunda ikramiye çıkmayan bir piyango bileti kumarda kaybetmekten daha kabul edilebilir bir durumdur. İnsanlar bir konuda zarar ettiğinde aslında başka bir yere aynı miktarda bir maliyet koyup kaybettiğine oranla daha güçlü olumsuz duygular hissederler (Kahneman, 2019: 421).

Kahneman ve Tversky'nin çerçeveleme etkisiyle ilgili yapmış olduğu başka bir çalışmada ise ABD'de 600 kişinin ölümüne sebep olacak hayali bir Asya hastalığı yaşanacağı kabul edilmiş ve hastalıkla mücadele için iki alternatif program türetilmiştir. Buna göre:

“Program A uygulanırsa, 200 kişi kurtulacak, program B uygulanırsa 1/3 olasılıkla 600 kişi kurtulacak ve 2/3 olasılıkla kimse kurtulamayacaktır.”

Yanıt verenlerin büyük çoğunluğu kesin olduğunu düşündüğü ve programlar arasında karşılaştırma yaptığında kendisine daha olumlu gelen program A'yı seçmiştir.

Türetilen alternatif programların sonuçları bu defa farklı oranlarda aynı sonucu verecek şekilde çerçevelenmişti:

“Program A1 uygulanırsa, 400 kişi ölecek, program B1 uygulanırsa 1/3 olasılıkla kimse ölmeyecek ve 2/3 olasılıkla 600 kişi ölecek.”

İnsanların A1 ve B1 programları arasında tercih yapması istenmiştir. İki çerçeve arasında karşılaştırma yapıldığında A ile A1 programlarının ve B ile B1 programlarının sonuçları tamamen aynıdır. Ancak insanların büyük çoğunluğu ikinci çerçevede B1 programını seçmiştir. Bu iki çerçevedeki farklı tercihler beklenti teorisine uymaktadır. Çünkü insanlar tercih yaparken sonuçlar olumluysa kesin olanı kumara tercih ederler. Eğer sonuçlar iki durumda da olumsuzsa riski kabul edip kumarı seçerler. Sonuç olarak çerçeveleme deneyi, aynı nesnel sonuçlar arasındaki tercihlerin, farklı ifadeler kullanıldığında değişebileceğini göstermiştir (Kahneman, 2019: 425-426).

1.5.3. Statüko Tuzağı

William Samuelson ve Rickhard Zeckhauser tarafından 1988 yılında incelenen bu durum “*statüko ya da mevcut durum eğilimi*” olarak adlandırılmıştır. Statüko tuzağına neden olan en büyük etkenlerden biri insanların hemen hemen hepsinde bulunan atalet duygusudur. Bireyler herhangi bir konuda mevcut durumlarını çoğu zaman değiştirmek yerine muhafaza etmeyi sürdürürler. Bu duruma en güzel örneklerden birisi dergi abonelikleridir. Başlangıçta 3 ay ücretsiz aboneliği olan herhangi bir dergiden faydalanmak isteyen birey daha sonra aboneliğini iptal ettirmede takdirde otomatik olarak dergi aboneliği olmaktadır. İnsanların çoğu bu durumu yaşamakta ve hiç okumadıkları dergiler için aylarca abonelik ücreti ödemektedir. Bir süre sonra dergilerden vazgeçip üyeliklerini iptal ettirmeyi düşünseler de sürekli bu durumu önemsiz gibi görüp hep daha ileri bir tarihe ertelerler. Bu da onların statüko tuzağına düşmelerine sebep olur. Statüko tuzağına başka bir örnek ise 1980’lerin sonlarında yapılmış bir araştırmada, emeklilik planına katılanların bir katkı oranı seçtiği ve daha sonra bunu unuttuğu ortaya çıkmıştır. Aralarında akademisyenlerin de olduğu pek çok insan yıllar boyunca katkı oranını hiç değiştirmemiştir (Thaler ve Sunstein, 2019: 52-53).

1.5.4. Batık Maliyet Tuzağı

İnsanlar bugünün şartlarına veya kendilerine aşırı güvenip kararlar alırlar. Aldıkları kararlar her zaman mükemmel sonuçlar doğurmaz ve bazen hata yapabilirler. Buna rağmen yanlış kararlar aldıklarını kabullenmek istemezler ve bu kararlarını içselleştirip sürdürmenin yollarını ararlar. Hata yaptığını kabullenmemek için yapılan hatanın devam ettirilmesi çok yaygın karşılaşılan bir durumdur ve buna “*batık maliyet tuzağı*” denilmektedir. Borsada

alınan bir hisse senedinin değeri düşmesine rağmen ilerde değerlenir diye satmamak, müşteri kitlesini oturtamamış bir restoranı büyük maliyetler koyuldu diye kazanmamasına rağmen kapatmamak örnek olarak gösterilebilir (Demir, 2018: 122).

Hal R. Arkes ve Catherine Blumer batık maliyet etkisini ölçebilmek için bir deney yapmışlardır. İkili, Ohio Üniversitesi Tiyatrosu 1982-1983 eğitim dönemi içinde sezonluk bilet satmaya karar verip, biletleri ilk grup 15 dolar, ikinci grup 2 dolar ve üçüncü grubu 7 dolardan satılmak üzere üç gruba ayırmışlardır. İlk grup normal bilet fiyatı olan 15'ten diğer gruplar ise indirimli fiyat olan 2 ve 7 dolardan 60 öğrenciye satılmıştır. Öğrencilerin arasındaki fark sadece biletlere ödenen miktarlardır ve öğrenciler istedikleri gösteriyi izlemekte serbesttirler. Bir zaman sonra bilet için en fazla fiyatı ödeyen öğrencilerin sezonun ilk yarısında en fazla gösteriyi izlediği ortaya çıkmıştır. Sonuç olarak, her grubun batık maliyet etkisi farklı olmuştur (Arkes ve Blumer, 1985: 127-128).

Batık maliyet tuzağına “*Concorde Etkisi*” de denilmektedir. Sebebi ise İngiliz ve Fransızların Concorde Süpersonik Jetlerine yaptıkları yatırımın bir süre sonra kar sağlamayacağını fark etmelerine rağmen yatırım yapmaya devam etmeleridir. Richard Dawkins ve Tamsin Carlisle 1976’da bu duruma Concorde Etkisi adını vermişlerdir (Baliga ve Ely, 2009: 2).

Geçmişte alınan kararların güzel sonuçlar doğurmamasına rağmen insanların aldıkları kararı değiştirmemesinin psikolojik tarafları bulunmaktadır. Kişiler özellikle iş hayatında büyük yatırımlar yaptıklarında, çevrenin baskısından çekinmektedirler. Başarısız olma fikrindense, kazanç sağlamamalarına rağmen işlerini devam ettirmenin daha doğru olduğuna inanmaları onları batık maliyet tuzağına düşürmektedir (Hammond vd., 1998: 49).

1.5.5. Sahiplik Tuzağı

Sahiplik tuzağı insanların sahip oldukları herhangi bir şeye diğer insanlara oranla daha fazla anlam yüklemeleri ve ondan kolay vazgeçememeleri durumudur. Sahiplik tuzağını ölçebilmek için bir deneyde öğrencilerden iki gruba ayrılmalari istenmiştir. İlk gruba üzerinde 5 dolar değerinde bir bardak verilerek bu bardağı kaç dolardan satmaya razı olacakları; ikinci gruba ise bardak yerine kaç dolar almak isteyecekleri sorulmuştur. İkinci gruptaki öğrenciler ortalama 3.5 dolar üzerinde nakit verilmesi durumunda bardaktan vazgeçip parayı alabileceklerini belirtirken, ilk gruptaki öğrenciler ise ortalama 7 dolara bardağı

satabileceklerini belirtmişlerdir. Görüldüğü gibi bardağa kısa sürede olsa sahip olma hissi öğrencilerin bardağa verdikleri değeri arttırmıştır (Demir, 2018: 107).

Richard Thaler, 1970'lerin başlarında rasyonel davranış modellerini incelerken insanların düzenli olarak satın aldığı malları daha sonra satamamaları durumunu “*mülkiyet etkisi*” olarak adlandırmıştır. Örneğin, çok az insanın izleyebileceği bir gösteri için 200 dolarlık normal fiyatından bir gösteri biletine sahip olan bir birey, bu gösteri için en fazla 500 dolar daha verebileceğini belirtmiştir. Ancak daha fanatik hayranlar bu gösteriyi izleyebilmek için 3000 dolar teklif etmişlerdir. Rasyonel bir insanın bu şartlar altında biletini satacağı düşünülür fakat bir şeyi kaybetmenin acısı aslında o şeyi elinde bulundurma zevkinden daha büyüktür ve gösteriyi izleyebilme ayrıcalığını elde etmiş çoğu insan biletinden vazgeçmek istemez (Kahneman, 2019: 338-339).

1.5.6. Kendini Doğrulama Tuzağı

Kendini doğrulama tuzağı ilk olarak William B. Swann tarafından 1983 yılında ortaya atılmıştır. Kendini doğrulama günlük hayatta bireylerin en çok karşılaştıkları tuzaklardan biridir. Özellikle başka insanların düşünceleri bireylerin davranışları üzerinde büyük etki yaratmaktadır. Örneğin, bireyler kendi görüşlerinin olumsuz olduğu bir konuda, karşı taraf olumlu görüşler öne sürdüğünde daha pozitif; karşı taraf olumsuz görüş bildirdiğinde negatif hissetmektedir (Swann vd., 2013: 169-170).

Genellikle bireyler karar alırken diğer insanların düşüncelerinden büyük oranda etkilenirler. Aldıkları kararların başkaları tarafından onaylanması isteği kendini doğrulama tuzağının en büyük nedenidir. Yapılan çalışmalar göstermiştir ki insanlar eleştirilen düşüncelerine kıyasla, desteklenen düşüncelerine gereğinden daha fazla önem vermektedirler. Bireyin bu tuzağa düşmesinin iki psikolojik nedeni vardır. İlki kararın sonucunun hesaplanamaması sadece kararın neden alındığının üzerinde durulmasıdır. İkincisi ise bireylerin hoşlandıkları şeylere hoşlanmadıklarının aksine daha fazla ilgi duymalarıdır (Hammond vd., 1998: 52).

1.5.7. Öngörü Tuzağı

Gelecekle ilgili optimal bir karar alma geleceğe ilişkin zevklerin tahminini gerektirmektedir. Bireyin gelecekle ilgili bugün aldığı bir karar bugünkü durumundan etkilenmektedir. Bugünkü zevklere alışmış olma, günlük ruh hali değişimleri, sosyal etkiler, çevresel değişiklikler gibi pek çok faktör alınan kararları büyük oranda etkilemektedir.

Genellikle insanlar gelecekle ilgili kararları alırken rasyonel davranmamakta bugünkü kararlarının aynısı olacağına inandıkları için de bu durumun farkına varamamaktadırlar. Örneğin, bireyler kışın yaz için tatil planı yaparken soğuk havalardan bunaldıklarından dolayı aşırı sıcak yerleri tercih edebilmektedirler. Öngörü tuzağı yaz geldiğinde aslında çok sıcak bir yerde tatil yapmanın çok akıllıca bir fikir olmadığına fark edilmesiyle ortaya çıkar. Yine başka bir örnek ise yemek siparişleridir. Çok acıkan bireyler genellikle sonunu düşünmeden gereğinden fazla yemek sipariş ederler. Sigara kullanımı da öngörü tuzağına verilen en bilindik örneklerden biridir. Başlangıçta birey için sorun oluşturmamakta hatta birey istediği zaman bırakabileceğine inanmaktadır. Ancak sigara içmek yavaş yavaş bağımlılık yarattığından gelecekte bireyin bu alışkanlıktan kurtulması çok kolay olmayacaktır (Loewenstein, O'Donoghue ve Rabin, 2003: 1209-1210).

1.6. Davranışsal İktisat Perspektifinden Karar Alma Süreci

Rasyonel bir karar almak, bir amaca ulaşabilmek için alternatif tüm seçenekler arasından en iyi sonucu verecek bir tercih yapmaktır. Rasyonel seçimde sonuca giden yolda araçlar ve amaçlar birbirine hiyerarşik bir zincirle bağlıdır. Karar alma sürecinde birey istenen amaçlara ulaşabilmek için uygun araçlar olarak kabul edilen alternatif seçenekleri belirlemektedir. Karar alabilmek için karar alma sürecinin uygulanması gerekmektedir. Simon'a göre karar verme üç adımdan oluşmaktadır. İlki tüm alternatif stratejilerin listesi, diğeri bu stratejilerin her birini takip eden tüm sonuçların belirlenmesi, sonuncusu ise bu sonuçların karşılaştırmalı değerlendirmesidir. Bu üç adımda bilginin önemli bir işlevi bulunmaktadır. Birey sonuçları tanımlar, değerlendirir ve davranışla ilişkilendirir. Tercihler içerisinden her zaman en yüksek değere karşılık gelen alternatif tercih edilir. Ancak bu nesnel rasyonellik olgusu gerçek yaşamla ilişkilendirildiğinde aksaklıklar oluştuğu gözlemlenmektedir. Rasyonel davranış ve gerçek davranış arasında kısıtlar bulunmaktadır (Simonsen, 1994: 2-3).

İnsanlar her zaman rasyonel davranmamakta, alınacak kararlar gelecekle ilgili olduğu için çoğu zaman bugünkü durumlarından etkilenmekte ya da tüm alternatif sonuçları analiz etmek yerine karar alma aşamasında kısa bilişsel yollara başvurmaktadırlar.

1.6.1. Beklenen Fayda Teorisi ve Beklenti Teorisi

Beklenen fayda teorisi (expected utility theory) 1944 yılında matematikçi Von Neuman ve iktisatçı Oskar Morgenstein tarafından geleneksel iktisatta belirsizlik altında

alınan kararların açıklanabilmesi için ortaya atılmıştır. Daha sonra teori 1953 yılında Savage tarafından geliştirilerek son halini almıştır (Gümüšođlu ve Özdemir, 2007: 290).

Beklenen fayda teorisi iktisatçılar için insanların nasıl seçim yaptıklarının bir tarifidir ve basit rasyonellik aksiyomlarından oluşmaktadır. Genellikle tercihlerin mal sepetleri arasında yapıldığı varsayılarak örneğin elmayı muza tercih ederseniz o halde % 10 olasılıkla bir elma kazanabilmeyi de % 10 olasılıkla bir muz kazanabilmeye tercih etmişsiniz demektir. Burada tercih nesnelere elma ve muz temsil etmiştir. Verilen olasılık ise herhangi bir olasılığı temsil etmektedir (Kahneman, 2019: 312-313).

Von Neuman ve Morgenstein insanların mal ya da hizmetlerin tüketiminden gelecekte elde edecekleri faydaya göre satın alma kararı verdiklerini, ancak fayda belirli olasılıklar dâhilinde tahmin edilebilir bir olgu olduğu için fayda fonksiyonunun belirsizlik ve risk koşullarında bireylerin tüketim kararlarını açıklamada yetersiz olduğunu savunmuşlardır. Böylece fayda fonksiyonunun yerini beklenen fayda teorisi almış, teori Kahneman ve Tversky'nin 1979 yılında ortaya attıkları beklenti teorisine kadar geçerliliğini sürdürmüştür. Bu teoride fayda kavramı, bireyin belirsizlik altında aldığı bir kararın sonucunda elde edilen olası faydasının, olayın gerçekleşme olasılığı ile çarpımı sonucu elde edilmektedir. Aynı zamanda bireylerin rasyonel olduğu varsayımı kabul edilmekte ve fayda kardinal ifade edilmektedir (Altunöz ve Altunöz, 2018: 59-60).

Geleneksel iktisat teorisinin referans modeli olarak kabul edilen beklenen fayda teorisi aşağıdaki gibi formüle edilmektedir. Denklemde (p_i); i sonucunun gelme olasılığı, $u(X_i)$ ise i sonucunu elde etmenin faydasını göstermektedir. Bu iki durumun çarpımı da beklenen faydaya eşittir (Camerer, 1999: 10575).

$$BF (\text{beklenen fayda}) = \sum p_i u(X_i)$$

Neo- klasik iktisadın genel bakış açısını yansıtan beklenen fayda teorisi insanın her zaman rasyonel davrandığını kabul ederek insan davranışlarını etkileyen psikolojik faktörleri analize dâhil etmemiştir. Teorinin bazen sekteye uğramasından dolayı eksiklerini kapatmak adına geliştirilen beklenti teorisi insanların riskten kaçınma eğilimlerini iki şekilde ele almıştır. Birincisi bireyin bilişsel çelişkilerinin rasyonel davranışları etkilediği ikincisi ise

duyguların bireyin karar alma sürecinde davranışlarını negatif yönde etkileyebildiği şeklindedir (Altunöz ve Altunöz, 2018: 67-68).

Daniel Kahneman ve Amos Tversky 1979 yılında beklenen fayda teorisinin aksiyomlarını eleştirdikleri “Beklenti Teorisi: Risk Altında Karar Verme” (Prospect Theory: An Analysis of Decision Under Risk) adlı eserlerinde beklenen fayda teorisinin belirsizlik altında karar verme sürecini tam olarak açıklayamadığını savunmuşlardır. Bu teoriye karşılık alternatif bir model olarak adlandırdıkları beklenti teorisini ileri sürmüşler ve örnek modellerle açıklamışlardır (Kahneman ve Tversky, 1979: 263).

Yazarların bu makalesi iktisat alanında yayınlar yapan önemli dergilerden biri olan “Econometrica” adlı dergide yayınlanmış ve derginin en çok atıf alan makalelerinden biri olmuştur. Beklenti teorisi kayıp ve kazançların birey üzerindeki etkilerini inceleyerek bireyin bu iki duruma farklı tepkiler verdiğini ortaya çıkarmıştır. Bu durum davranışsal finansın gelişmesinde büyük rol oynamıştır. Davranışsal finans büyük oranda risk ve belirsizlik altında yatırımcıların karar verme sürecini psikolojik faktörler dâhil edilerek incelemektedir (Dumludağ ve Ruben, 2018: 45-46).

Beklenen fayda teorisinde fayda kavramı ancak kazanç durumunda iki farklı kazancın karşılaştırılmasıyla bulunmaktadır. Örneğin 1 milyon dolarımız var üzerine 500 dolar daha elde etmenin faydası 1.000.500 doların faydasıyla 1 milyon doların arasındaki fark kadardır. Yine 500 dolar kaybetmenin faydasızlığı iki durumun faydaları arasındaki fark kadardır. Bu teoride 500 dolar kaybetmenin faydasızlığının 500 dolar kazanmanın faydasından daha büyük olduğunu açıklamanın bir yolu yoktur. Beklenti teorisinde bu teoride olmayan asıl önemli nokta referans noktasıdır. Referans noktası kazanç ve kayıpların ölçülebilmesi için belirlenmiş önceki durumu ifade etmektedir. Beklenen fayda teorisinde sadece varlık durumunu varlığın faydasını ölçebilmek için bilmemiz gereklidir (Kahneman, 2019: 322).

Kahneman ve Tversky bu durumu bir örnekle açıklamışlardır. Buna göre;

Problem 1: mevcut para durumunuza ek olarak size 1.000 \$ verilmiştir.

“% 50 olasılıkla 1.000 \$ kazanmak ya da kesin olarak 500 \$ kazanmak”

Problem 2: mevcut para durumunuza ek olarak size 2.000 \$ verilmiştir.

“% 50 olasılıkla 1.000 \$ kaybetmek ya da kesin olarak 500 \$ kaybetmek”

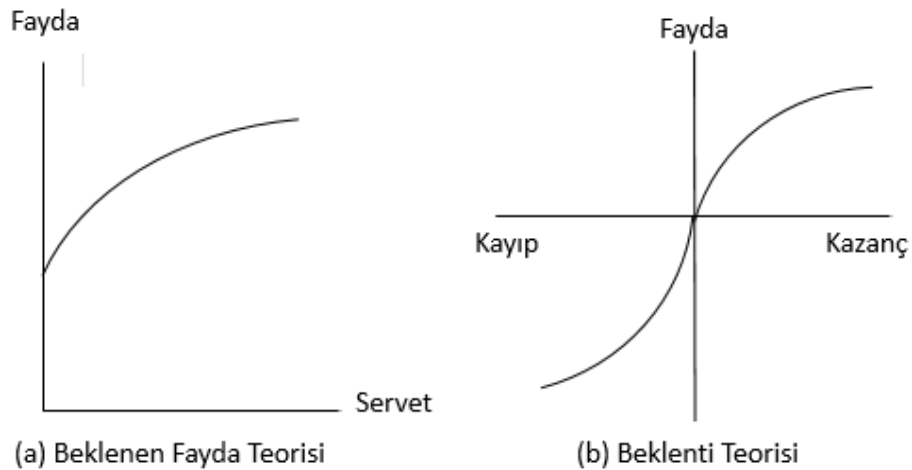
Beklenen fayda teorisine göre tercih yapıldığında mevcut varlık durumları açısından her iki seçenek de aynıdır. Ya 1.500 \$ daha zengin olmanın kesinliğini ya da eşit olasılıkla 1.000 veya 2.000 \$ tutarında daha zengin olabileceğiniz bir kumarı kabul etmek.

- Birinci problemde tercih yapanların büyük çoğunluğu kesin olan durumu,
- İkinci problemde ise tercih yapanların büyük çoğunluğu kumarı seçmiştir.

Beklenti teorisinde ise referans noktaları düşünülerek tercih yapıldığında ikinci problemde kesin yargının seçilmesi kişi açısından daha kazançlı olacaktır. Ancak insanlar çoğu zaman referans noktalarını görmezden gelmektedirler. İnsanların referans noktasına çoğu zaman dikkat etmemelerinin sebebi kazanç ve kayıplara verilen tepkinin birbirinden farklı olmasıdır. Varlık durumunun değişip değişmediği insanlar tarafından önemsenmez. Çünkü kaybetmekten duyulan acı, kazanmaktan duyulan zevkten daha fazladır (Kahneman, 2019: 323-325).

İnsanlar genellikle 1. problemde kumar ve kesinlik söz konusu olduğunda kazançları az da olsa kesin olan durumu, 2. problemde ise her iki seçenek de olumsuzluğu çağrıştırdığında kesin kaybetme seçeneğinden kumarı seçmektedirler. Yani ilk durumda riskten kaçarken ikinci durumda risk peşinde koşmaktadırlar. Bu durum beklenen fayda teorisinin atladığı bir noktadır.

Şekil 1. 1(a)'da beklenen fayda teorisinde fayda- servet ilişkisi gösterilmişken; şekil 1. 1(b)'de ise beklenti teorisindeki kazanç kayıp durumlarında fayda eğrisi gösterilmiştir.



Şekil 1. 1: Beklenen Fayda Teorisi ile Beklenti Teorisinde Faydanın Kayıp/ Kazanç ile İlişkisi

Kaynak: (Wilkinson, 2008: 109-111).

Beklenti teorisi değer fonksiyonunun üç temel özelliği bulunmaktadır:

- Bireylerin kayıplara verdiği tepkiler kazançlarına nazaran daha fazladır, bu da fonksiyonun kayıplar bölgesinde daha dik olmasına sebep olur.
- Kazanç grafiği iç bükey iken kayıp grafiği dış bükeydir. Bunun sebebi hem kazanç hem de kayıp fonksiyonunun azalan duyarlılığı göstermesidir.
- Fonksiyon refah değişimleri için geçerlidir (Şeniğne, 2011: 54).

Beklenti teorisiyle birlikte insanların çoğu zaman rasyonel davranışlarda bulunmadığı, bireylerin tercihlerde bulunurken kayıptan kaçınma yolları aradığı, riskli durumlarda ise kumarı tercih ettikleri gözlemlenmiştir. Kayıptan kaçınma ve riskli durumlarda karar alma davranışsal iktisadın önem verdiği araştırma konularındandır. Davranışsal iktisat yine son yıllarda popüler olan başka bir konuyu araştırma alanına dâhil etmiştir. Bu yeni inceleme konusu Thaler ve Sunstein'in ortaya attığı “*dürtme teorisi*” dir.

1.8. Davranışsal İktisatta Dürtme Teorisi

Richard H. Thaler ve Cass R. Sunstein adlı iki bilim insanı tarafından 2008'de ortaya atılan dürtme teorisi davranışsal iktisat açısından oldukça önem taşımaktadır. Richard H. Thaler davranışsal iktisada yaptığı katkılardan dolayı 2017 yılında Nobel Ekonomi Ödülü'nün sahibi olmuştur. Thaler ve Sunstein'in aynı zamanda “Dürtme: Sağlık, Zenginlik ve Mutluluk İçin Alınan Kararları İyileştirmek” adlı kitapları mevcuttur. Dürtme teorisi sağlıktan siyasete ekonomiden çevre sorunlarına kadar hayatımızın her alanında yararlanabileceğimiz bir teoridir.

Thaler ve Sunstein'a göre; birey davranışlarını seçenekleri yasaklamadan, teşvikleri fazla değiştirmeden yapılan yönlendirmelere *dürtme* denir. Dürtmeler emir içermez sadece insanları olumlu yönde davranışlar sergilemeye yönlendirir. Örneğin, bir okul kantininde gençlerin daha sağlıklı besinler tüketmesini istiyorsak, meyvelerin ve salataların abur cuburlardan daha kolay ulaşılabilir ve göz hizasında olduğu, abur cuburların ise ulaşılması daha zahmetli noktalara yerleştirilmesi uygun olacaktır. Burada görüldüğü gibi zararlı besinlerin tüketilmemesine yönelik herhangi bir zorlama veya yasaklama bulunmamaktadır (Thaler ve Sunstein, 2019: 17-24).

Dürtme teorisi ortaya atıldıktan dört yıl sonra Batı demokrasilerinde çeşitli alanlarda uygulanarak yaygın kabul görmüştür. Kitabın yazarlarından biri olan Sunstein, eski ABD Başkanı Barack Obama'nın uygulamak istediği davranışsal iktisat politikalarına danışmanlık yapmak için, Obama tarafından Bilgi ve Düzenleme İşleri Ofisi (OIRA)'ın başına geçirilmiştir. Dürtme teorisini politikalarında kullanan diğer bir lider ise David Cameron'dur. Birleşik Krallık'ta 2010'da kurulan Davranışsal Analiz Ekibi (BIT) politikalarında deneysel ve davranışsal iktisadı rehber olarak kullanmakta ayrıca bu organizasyon halk arasında "Nudge- unit" olarak adlandırılmaktadır (Altunöz & Altunöz, 2018: 127-131; Hansen ve Jespersen, 2013: 4).

Örneğin İngiliz hükümeti, vergi uygulamalarında devlete 30.000 pounddan fazla borcu olan ve en zengin % 1'lik kesimin bulunduğu kişilere yolladığı mektuplarda dürtme teorisinden yararlanmışır. Mükelleflere iletilen mektuplarda vergi borçlarını ödemedikleri takdirde haklarında yasal yollara başvurulacağı belirtilmiştir. Bunun sonucunda % 39 oranında geri dönüş sağlanırken, yollanan mektuplardaki ifadelerle "ödeyecekleri her bir verginin yerel hizmetlerin geliştirilmesinde oldukça önemli bir katkı yaratacağı" kelimeleri eklendiğinde gerçekleşen vergi ödemelerinin % 47'ye yükseldiği gözlemlenmiştir. Mektuba sadece bu kelimelerin eklenmesi İngiliz hazinesine 210 milyon pound girmesini sağlamıştır (Altunöz ve Altunöz, 2018: 133).

Avrupa ülkelerinde yapılan bir deneyde Macaristan, Avusturya, Fransa, Portekiz, Belçika ve İsveç'te organ bağıışı oranları çok yüksekken Hollanda, İngiltere, Almanya ve Danimarka'da tam tersi olduğu görülmüştür. Bağıışın yüksek olduğu ülkelerde otomatik olarak bağıışçı durumunda kabul edilen vatandaşların bu durumdan vazgeçmeleri için form doldurmaları gerekmektedir. Benzer bir durum bağıış oranının düşük olduğu ülkelerde de geçerlidir. Bu ülkelerde de vatandaşlar bağıışçı olabilmek için form doldurmalıdırlar. Bu deney vatandaşların otomatik olarak bir duruma atanmalarının neyi seçtiklerini büyük oranda belirlediğini göstermektedir. Çünkü çoğu vatandaş bağıışçı olmak ya da bağııştan vazgeçmek için gereken prosedürler için uğraşmamakta çoğu zaman mevcut durumu kabullenme eğilimi göstermektedir (Goldstein ve Johnson, 2004: 1713-1716).

Dürtme teorisinden yararlanan diğer bir alan da enerjidir. ABD'de yapılan bir çalışmada hane halklarına ev enerji raporu gönderilmiş ve insanların tasarruf edip etmeme konusundaki davranışları ölçülmüştür. Elektrik hizmet şirketi tasarrufu arttırmak için yolladığı raporları dürtme olarak kullanmış ve rapora hane halkının tüketimi dışında elektrik

tüketiminde birbirine benzeyen 100 komşunun karşılaştırılmış halini eklemişlerdir. Rapora ayrıca elektrik kullanımlarını “harika”, “iyi” veya “iyileştiriliyor” gibi göstergeler yerleştirmişlerdir. Böylece tüketiciler kendilerinin harcadıkları elektriği komşularıninkiyile karşılaştırma imkânı bulmuştur. Aylık ölçümler sonucunda hane halklarının komşularından etkilendiği ve tasarrufa geçtikleri gözlenmiştir (Costa & Kahn, 2013: 680-699).

1.9. Davranışsal İktisadın Ortaya Çıkışı ve Gelişimi

1.9.1. Klasik İktisat Dönemi

Davranışsal iktisat kuramı yakın bir zamanda ortaya çıkmış olmasına rağmen iktisat ve psikoloji birlikteliği Adam Smith’e kadar uzanmaktadır. Adam Smith 1759’da kaleme aldığı “Ahlaki Duygular Kuramı” (The Theory of Moral Sentiments) adlı eserinde *sempati* ilkesinden söz etmiştir. Daha eserin ilk sayfalarından itibaren insanların ne kadar bencil sayılırsa sayılsın yaratılışları gereği sahip olduğu bazı özelliklerinin var olduğundan bahsetmektedir. Smith’e göre, bir insanın mutluluğuyla mutlu, ıstırapıyla ise acıma ve merhamet duygularına sahip oluruz. Karşımızdaki kişinin yaşadığı durumlara göre hiçbir çıkarımız olmadığı halde böyle hissetmemizin sebebi o insanın yerine kendimizi koyabilmemiz yani duygudaşlıktır. Başkalarının üzüntülerini paylaşarak oluşturduğumuz duygudaşlık acıma ve merhamet, mutluluğunu paylaşarak oluşturduğumuz duygudaşlık ise *sempati* olarak adlandırılmaktadır (Smith, 2018: 13-19).

Smith, aynı eserinde *sempati* ilkesini ekonomik faaliyetlerin açıklanmasında da kullanmıştır. İnsanlar başkalarının kendilerine ilgi ve *sempati* duymalarından hoşlanmakta ve buna çok önem vermektedirler. Bu yüzden ihtiyaçlarından daha fazlası için çalışıp çabalarken, asla kötü ve muhtaç duruma düşmek istemezler. Zenginliklerini sergilerken, yoksulluklarını saklama eğilimi içinde olurlar bunun sebebi de insanların acımızdan ziyade zenginliğimize *sempati* duymalarıdır. Smith’e göre bu durum ne kadar ahlaki duygularımızdaki çürümenin sebebi olsa da çoğu zaman erdem ve bilgelik *sempati* duyulması için yetersiz gelirken, zenginlik ve üstünlük insanlara daha ilgi çekici gelebilmektedir (Dumludağ ve Ruben, 2018: 36).

Smith bu eserini yazarken, Bernard Mandeville tarafından 1705 yılında yazılan “Arılar Masalı” (The Fable of Bees) adlı eserden etkilenmiş ayrıca esere eleştiriler getirmiştir. Arılar masalı o günün koşullarında İngiltere’nin bir arı kovanı olarak simgeleştirildiği nazım bir eserdir. Bu eserde Mandeville, bireyin katıksız bencil olduğunu, toplumun mutluluğunun ve

refahının ancak bireylerin kendi istekleri doğrultusunda hareket ettiklerinde gerçekleşeceğini savunmaktadır. Ayrıca diğerkâmlığın bireyin yapısında bulunmadığını, politika yapıcılar tarafından öğretilerek sonradan kazanılabileceğini söyler. Ona göre, kovani ayakta tutan kibir ve lüks düşkünlüğüdür. Ahlaksızlıkların kol gezdiği kovanda ekonomik gelişme ve istihdam mevcuttur. Kovana dürüstlük erdemi geldiği zaman kovani tüm günahlardan kurtarır fakat sahtekârlığın önlenmesi pek çok mesleğin yok olmasına, işsizliğin artmasına ve kovanda göçe sebep olur. Yani Mandeville’ye göre insan davranışının ardındaki dürtü bencilliktir. Smith ise Ahlaki Duygular Kuramı’nda Mandeville’nin bencil insan tanımının ahlaklı ile ahlaksız birbirinden ayırt etmediği için tehlikeli olduğunu belirterek, eserinde insan davranışının ardındaki temel dürtüyü “*sempati*” ilkesiyle hareket eden ve aşırıya gitmeyen, bir “*kendini sevme*” durumu olduğunu belirtmiştir (Ruben, 2017: 25-31).

Ayrıca Smith, yine aynı eserinde davranışsal iktisadın kapsamına giren kayıptan kaçınma (loss aversion) kavramına karşılık gelen bir tespitte bulunmuştur. Kayıptan kaçınma kavramı kısaca belli bir negatif durumun yarattığı etkinin aynı değerdeki pozitif etkiye oranla daha fazla hissedilmesidir. Smith ise bu durumu şöyle ifade etmiştir; kötü bir durumdan iyi bir duruma geçtiğimizde hissettiğimiz mutluluk, iyi bir durumdayken kötü bir duruma düştüğümüzde hissettiğimiz acıyla kıyaslandığında çektiğimiz acı çok daha fazladır (Camerer ve Loewenstein , 2002:3-4).

Smith, 1776 yılında kaleme aldığı klasik iktisadın temel eserlerinden biri olan “Ulusların Zenginliği” (The Wealth of Nations) adlı kitabında ise artık *sempati* kavramından bahsetmez. *Sempati* kavramının yerini takas ve mübadele yoluyla isteklerini karşılayan, kendi çıkarı peşinde koşan birey almıştır (Buğra , 2003: 100-101).

Klasik dönemin önemli düşünürlerinden bir diğeri ise David Hume’ dur. Hume, John Locke’ un zihnin doğuştan getirdiği fikirler olmadığını, insan zihninin boş bir levha (tabula rasa) olduğu, bilginin ancak insanın deneyimleri sonucunda kazanıldığına ilişkin görüşlerini kabul etmiş ve kendi görüşleriyle zenginleştirmiştir. Hume, zihnin algılarını, ideler ve izlenimler olarak ikiye ayırmıştır. Zihne, algılar daha az canlı ve daha az kuvvetli giriyorsa ide, daha canlı ve daha kuvvetli giriyorsa izlenimlerdir. İzlenimleri kendi içinde ikiye ayırmıştır. Zihinde doğuştan olan dış duyum izlenimleri ve idelerimizden kaynaklanan iç duyum izlenimleri. Hume, izlenimlerimizin zihinde iki çeşit ide oluşturduğunu söyler bunlardan ilki hafıza diğeri ise hayal gücüdür. Aynı zamanda insanların nesnelere isimlendirirken alışkanlıklar ve çağrışımlardan yararlandığını belirtmiştir. Ona göre, bilgi

doğuştan gelmediği için zihinsel süreç nesnelere isimlendirilmesinde etkin değildir. Hume, insanlar ve nesnelere arasındaki ilişkiyi böyle açıklar. Akla olan güvensizliği Hume'nin çalışmalarının temelini oluşturmaktadır (Kırlı , 2013: 101-104).

Hume, aklın sınırlılıklarını kanıtlamaya yani sınırlı rasyonalizmi savunup rasyonalizmi eleştirirken kendine özgü bir rasyonalizm tanımı geliştirmeye çalışmıştır. Gerçekte asıl amacı bilimsel çalışmalarında olgular açıklanırken, izlenecek yolun ve yöntemin bulunması, deney ve gözlemden yararlanmasıdır. Yani aklın sınırlılığını kabul ederken, deneyim ve gözlemi ön plana çıkarmıştır (Yayla, 2002: 56).

Klasik dönemin ahlak üzerine çalışan diğer bir iktisatçısı ise Jeremy Benthamdır. Bentham 1789 yılında yazdığı “Ahlak ve Yasama İlkelerine Giriş” (Introduction to Principles of Ethics and Legislation) adlı eserinde fayda ilkesinden söz etmiştir. Ona göre, doğa insanı acı ve haz olmak üzere iki efendinin buyruğu altına sokmuştur. İnsanın tüm davranışlarını iyi ve kötü veya akıl ile duygu değil, bu ikisi belirler. Faydacılık felsefesi temelde psikolojik hazcılığa dayanmaktadır. Psikolojik hazcılık ise geleneksel iktisat teorisinin içerdiği çoğu kavramın temelini oluşmasına kaynaklık etmiştir. Buna göre insan bencil bir varlıktır ve her zaman faydasını en üst düzeye çıkaracak tercihlerde bulunacaktır. Ayrıca geleneksel iktisatta kabul gören genel görüşe göre insan acıdan kaçıp haz peşinde koştuğunda içinde yaşadığı toplumunda faydasını arttıracaktır (Bentham, 2017: 17-18 ; Ruben, 2017: 34).

1.9.2. Neo-Klasik İktisat Dönemi

Klasik iktisat dönemi psikolojinin bilim sayılmamasına rağmen ekonomik kararların açıklanmasında iktisat ve psikolojinin iç içe olduğu bir dönemdir. Bu dönem iktisatçıları tezlerini ortaya koyarlarken kullandıkları yöntemlerde insan davranışlarının psikolojik etkilerini göz önüne almışlardır.

Neo-klasik iktisadın ortaya çıktığı yeni dönemde iktisat ve psikoloji beraberliği on dokuzuncu yüzyıl boyunca ve yirminci yüzyılın ortalarına kadar azalarak devam etmiş, sonrasında ise iktisatçıların psikolojiye bakış açısı tamamıyla değişmiştir. Sebebi iktisatçıların mantıksal pozitivizmin etkisinde olmaları ve diğer bilimleri dışlayarak doğa bilimlerine öykünmeleridir. İktisadın saf iktisadi analizlerden oluşması gerektiğine inanışlarının temeli buraya dayanmaktadır. İktisat bilimindeki bu yönelim on dokuzuncu yüzyıl ortalarında aslında “*siyasal iktisat*” (political economy) olan adının “*iktisat*” (economics) olarak değişmesine yol açmıştır. Başta sınıf analizleri, kurumsal, psikolojik, tarihsel ve iktisat dışı

birçok konunun ekonomik davranışlar ile etkisi incelenirken, adının değişmesiyle birlikte bu faktörler analiz dışı kalmıştır (Dumludağ ve Ruben, 2018: 41).

İktisatçılar tarafından psikolojinin iktisattan uzaklaştırılması yavaş yavaş gerçekleşmiştir. Ayrıca psikolojinin yirminci yüzyılın başlarına kadar bilim olarak kabul edilmemesi, neo-klasik iktisatla birlikte ortaya çıkan homo economicus önermesini destekler nitelikte olmuştur. Neo-klasik iktisatçılar iktisadın pozitif bir bilim olması gerektiğini savunmuş, homo economicus yaklaşımı temelinde matematikleşme eğilimleri başlamıştır. Yirminci yüzyılın başlarında Irving Fischer ve Vilfredo Pareto gibi iktisatçılar çalışmalarında bireylerin iktisadi tercihlerinde nasıl davrandıkları duygularıyla hareket edip etmediği gibi spekülasyonlar yapmışlardır. Yine dönemin psikolojiye vurgu yapan diğer bir ismi ise John Maynard Keynes'tir. Keynes, finansal piyasaları, piyasa aksaklıklarını ve rasyonel olmayan insan davranışları incelemiştir. Ancak Keynes'ten sonra psikolojiye yapılan atıflar tamamen ortadan kalkmıştır (Camerer & Loewenstein , 2002: 4; Akerlof , 2001: 365-372).

İktisat tarihinde iktisadın pozitif bilimlere en yakın olduğu zamanı neo-klasik iktisat dönemidir. Bu dönemde pozitif bilimciler, matematikçiler ve fizikçiler neo-klasik iktisadın gelişmesinde büyük rol oynamışlardır (Durusoy, 2008: 11).

Neo- Klasik iktisat dönemi iktisat ve psikoloji birlikteliğinin daha iyi açıklanabilmesi için;

- Erken Neo- Klasik İktisat Dönemi
- Savaş Sonrası Neo- Klasik İktisat Dönemi

olmak üzere kendi içinde iki döneme ayrılmıştır.

1.9.2.1. Erken Neo- Klasik İktisat Dönemi

Klasik iktisat dönemi gibi erken neo-klasik iktisat dönemi de iktisat ve psikolojinin birliktelik bulduğu bir dönemdir. Erken neo-klasik iktisat dönemini çalışmalarından en iyi şekilde anlayabileceğimiz iktisatçı William Stanley Jevons'dur (Angner ve Loewenstein, 2006: 6). Jevons, Klasik ve Marxçı emek- değer teorisini yıkarak, emeğin değişken bir faktör olduğunu esas olanın üretimin emeğin değerini belirlediğini ortaya atmıştır. Ona göre emeğin değeri üretimine katıldığı ürünün marjinal faydası tarafından belirlenir yani emek değeri ürün değerini belirlemez, ürün değeri emek değerini belirler. Ayrıca Jevons'un azalan marjinal

Fayda yasası Bentham'ın fayda felsefesine dayanmaktadır. Jevons'a göre fayda kavramı ölçülemez sadece birey davranışlarını gözlemleyerek tahmin edilebilir. Faydanın ölçülemeyeceği ancak sıralanabileceğini esas alan bu yaklaşıma iktisatta ordinal fayda denmektedir. Ancak Jevons'un çalışmalarında kullandığı matematik onun faydanın sayısal yöntemlerle ölçülebileceğini savunan yaklaşım olan, kardinal faydacı olarak kabul edilmesine yol açmıştır (Bacutoğlu, 2012: 142-146).

Bentham'ın görüşlerinden etkilenen tek iktisatçı Jevons değildir. Avusturyalı iktisatçı Carl Menger ve Fransız İktisatçı Leon Walras da eserlerinde "marjinal fayda" kavramını ele almışlardır. Ayrıca Alfred Marshall ve Francis Edgeworth Bentham'ın düşüncelerinden etkilenen diğer iktisatçılardır (Lewin, 1996: 1297).

Neo-klasik iktisadın kurucularından olan Alfred Marshall 1890'da "İktisadın İlkeleri" (Principles of Economics) adlı eserini yayınlamıştır. Eser iktisat bilimi açısından büyük önem taşımaktadır. Neo-klasik iktisadın diğer kurucuları olan Walras ve Jevons'a kıyasla klasik iktisatçıların görüşlerini takip ederek klasik iktisada daha yakın bir çizgi izlemiştir. Ayrıca insanın rasyonel olduğu sadece kişisel çıkarı peşinde koştuğu görüşüne karşı çıkmıştır. Bireyin sadece ekonomik boyutuyla ele alınmasının yanlış olduğunu, buna dayanarak oluşturulan soyut bilimin başarısız olacağını belirtmiştir. Bentham'ın insanın haz ve acıyla hareket ettiği postülasının da evrenselleştirilmemesi gerektiğini savunmuş, bireyin karar alırken haz ve acıya ek olarak inanç, yaşam tarzı, yaşadığı toplum, diğerkâmlık vb. faktörlerden büyük oranda etkileneceğini belirtmiştir. Marshall'a göre, insan davranışları çeşitlidir ve ölçülmesi ancak mübadele söz konusu olduğu durumda mevcuttur. Bu yüzden insan arzularını ölçebilen unsur paradır. Marshall iktisadın da karışık bir sistemden oluştuğunu ve basitleştirilmemesi gerektiğini vurgulamış, iktisatçıların olayları çözümlerken bilgiden, akıldan yani analiz gücünden ve hayal gücünden yararlanmaları gerektiğini belirtmiştir. Marshall'ın analizlerine hayal gücünü dâhil etmesinin sebebi iktisadın matematikleşmesinin önüne geçmek istemesidir (Bilir, 2018: 993-1000).

Thaler tarafından modern davranışsal iktisadın öncüsü olarak kabul edilen neo-klasik iktisadın önemli isimlerinden bir diğeri ise Irving Fisher'dir. Fisher, zamanlar arası tercih ve para yanılığsı teorilerini iktisat literatürüne kazandırmıştır. Zamanlar arası tercih teorisinde bireyin sabırsız olduğunu ve tüketimde bulunurken bireyi hem iktisadi hem de kişisel faktörlerin etkilediğini belirtmiştir. Bu teoriye göre birey bugün ya da gelecekte yapacağı tüketim için bir tercihte bulunacaktır. Fisher, bireyin tüketim tercihini, gelirin bugünkü

durumu, tüketimde bulunmayıp faiz geliri elde etmek istediğinde gelecekteki gelirinin büyüklüğü veya riskleri, bireylerin hayattan beklentileri ve moda gibi faktörlerin etkilediğini belirtmiştir (Thaler, 1997: 439-440).

Francis Ysidro Edgeworth de neo-klasik iktisadın önemli isimlerindedir. 1881’de yaptığı çalışmasıyla kutu diyagramı teorisini iktisada kazandıran Edgeworth, çalışmalarında psikolojiden yararlanmıştır. Ayrıca hazzın ölçülebileceğini savunarak, bireyin elde edeceği faydanın herhangi bir zaman diliminde tükettiği her bir malın mutlak miktarına ve referans noktalarındaki mal miktarına bağlı olduğunu belirten Edgeworth bu duruma “intibak kanunu” adını vermiştir. İntibak kanunu, davranışsal iktisadın referans bağımlılığını açıklamak için kullandığı uyum kavramıyla aynı anlama gelmektedir (Bruni & Sugden, 2013: 152).

1.9.2.2. Savaş Sonrası Neo-Klasik İktisat Dönemi

Bu dönem erken dönem neo-klasik iktisada oranla psikoloji ve iktisadın birbirinden ayrı düşünüldüğü ve yapılan çalışmaların saf iktisadi analizlerden oluştuğu bir dönemdir. Edgeworth, Jevons ve Pareto gibi iktisatçılar çalışmalarında insan davranışlarını ekonomik modellerine dâhil ederlerken yirminci yüzyılda Lionel Robbins’in “rasyonel tercih teorisi” iktisadın psikoloji ayağını tamamen koparmıştır. Robbins’e göre, birey sadece ekonomik olarak ele alınmış, zenginliği arzulayan, kendi çıkarı peşinde koşan ve rasyonel kararlar veren ve ulaşması gereken tüm bilgiye sahip olarak nitelendirilmiştir. Dönemin ikinci büyük değişimi ise fayda kavramına yönelik olmuştur. Kardinal yaklaşım bilimsel olmadığı gerekçesiyle terk edilmiş, faydanın ölçülmesinde ordinal yaklaşım önem kazanmıştır. Buna göre deneyimlenmiş fayda, kişiler arası karşılaştırmalar ve psikolojik faktörler fayda fonksiyonunun kapsamı dışına çıkarılmıştır. Bireyin faydasının sadece kendi tükettiği ürüne bağlı olduğu ve tükettiği ürünün faydasını ölçmek yerine birbirinden farklı ürünler için “x’i y’ye tercih ederim” yani “daha fazlası iyidir” postulatı benimsenmiştir (Dumludağ ve Ruben, 2018: 41-42).

Savaş sonrası neo-klasik iktisatçıların çalışmaları genellikle iki önerme etrafında gelişmiştir. Birincisi iktisadın gözlemlerden yararlanan bir bilim olduğu ve birey davranışlarının bu gözlemler çerçevesinde ele alınması gerektiği, ikincisi ise birey davranışlarını açıklamak isteyen iktisatçıların kısıtlı hafıza, hayal gücü, arzular ve beklentiler gibi insan davranışını etkileyen faktörleri göz ardı edip sadece davranışa odaklanmaları gerektiğidir. 1930’lardan 1950’lerin ortasına kadar olan yaklaşık yirmi yıllık süreçte psikolojinin iktisat ile olan ilişkisi tamamen sona ermiştir (Angner ve Loewenstein, 2006: 8).

Dönemin önemli temsilcileri sırasıyla Vilfredo Pareto, John Hicks, Roy Allen ve Paul Samuelson'dur.

Vilfredo Pareto, her ne kadar iktisatçıların iktisatla ilgili çalışmalar yaparken tüm sosyal bilimleri tek bir çatı altında toplayan sosyolojiden yararlanmaları gerektiğini belirtse de kendi çalışmalarında iktisat biliminin dışına çıkmamıştır. İktisadın gözlemlerden yararlanan bir bilim olduğunu, gözlem yoluyla analiz yapan bilimlerin soyutlamalara giderek belli olguları diğerlerinden ayırt ettiğini belirten Pareto, bunun bir gereklilik olduğunu savunmuştur. Ayrıca homo economicus kavramını benimseyerek, eleştirilmesine de karşı çıkmaktadır. Doğa bilimlerine öykünüldüğü bu dönemde deneysel yöntemin ve soyutlamanın politik iktisadın gelişmesi için önemli olduğunu belirtmiştir. Pareto'nun fayda kavramına yaklaşımı da farklıdır. Onun tanımıyla fayda kavramı hem ekonomik hem de ekonomik olmayan şeylerden elde edilen doyumdur. Günümüz iktisadının kullandığı fayda tanımına karşılık olarak ise "oophelimity" kavramını kullanmıştır. İki kavram arasında fark olduğunu belirten Pareto, 1898'den sonra faydanın ölçülmesine gerek olmadığını düşünerek faydacı gelenekten uzaklaşmıştır (Albayrak , 2003: 37-40).

Jonh Hicks, neo-klasik iktisadın yirminci yüzyılda yaşamış en önemli temsilcilerinden biridir. Ordinalist yaklaşımı benimseyen iktisatçılardan olan Hicks, faydanın ölçülemediğini kabul ederek, piyasayı açıklarken kayıtsızlık eğrilerini kullanmıştır. Kayıtsızlık eğrileriyle yaptığı analizlerinde kişilerin tercihlerinde alışkanlıklardan ve reklam gibi faktörlerden etkilenmediğini belirtmiştir. Ayrıca Hicks, 1934'te Roy George Allen'la birlikte yaptıkları "Değer Teorisini Yeniden Düşünme" (A Reconsideration of the Theory of Value) adlı çalışmalarında toplam ve marjinal fayda yerine marjinal ikame haddi kavramını kullanmışlardır. Mala olan talep, malın fiyatı ve gelir arasındaki ilişkiyi inceleyerek, fiyattaki değişimin etkisini gelir ve ikame etkisi olarak sınıflandırmışlardır (Moscati, 2007: 139).

Paul Samuelson, 1947'de yayınladığı "Ekonomik Analizin Temelleri" (Foundations of Economic Analysis) adlı eserinde iktisat teorisinin içerdiği birçok konuyu ele almıştır. Eserinin öne çıkan önemli konularından biri olan kısıtlı optimizasyon en iyiyi bulma anlamına gelmekte ve çok sayıda değişkeni içeren karmaşık sistemler hakkında net sonuçlar elde edilmesine olanak sağlamaktadır. Ayrıca Samuelson'a göre bilimsel olan her teori test edilebilir olmalıdır (Dixit , 2012: 5).

Vilfredo Pareto'yla başlayan Hick, Samuelson, Debreu ve Arrow gibi iktisatçılar tarafından sürdürülen psikolojinin iktisattan ayrıştırılması çabaları sonucu yapılan

çalışmalarla matematiğin iktisat için büyük önem taşıdığı bir yeni bir iktisat anlayışı oluşmuştur. Bu iktisatçıların 1930'lu ve 1940'lı yıllara damga vuran çalışmaları bireyin nasıl davrandığı, piyasaların nasıl çalıştığı gibi durumlarda kesin tahminler elde edebilmek için psikolojik faktörlerin çıkarıldığı, doğa bilimlerine daha yakın bir yol izlenerek rasyonelliğin temelde bulunduğu basit aksiyomlarla ele alınmıştır (Galeotti ve Karakostas, 2010: 4).

1.9.3. Davranışsal İktisat Dönemi

Neo-klasik iktisatta özellikle savaş sonrası dönemle birlikte iktisattaki psikolojik etkilerin tamamen arındırılması, iktisatta yeni bir oluşumun yani matematikleşmenin yolunu açmıştır. Pek çok iktisatçı teorilerini bu çerçevede oluşturmuş bu durum yirminci yüzyılın ikinci yarısına değin sürmüştür.

Psikoloji ve iktisadın tekrar bir araya gelmesinde Herbert Simon'un büyük katkısı bulunmaktadır. Özellikle erken dönem davranışsal iktisadın oluşmasında ve gelişmesinde öne çıkan önemli isimlerden birisidir. Çok yönlü bir araştırmacı olan Simon'un çalışmalarına rağmen davranışsal iktisat yazınında yerini ancak 1960'lardan sonra bulabilmiştir. Yüzyılın ortasından itibaren psikoloji de kendi içinde bir dönüşüm yaşamıştır. Başlangıçta davranışsal yaklaşımlar psikolojide incelenirken insan davranışlarında belirleyici olan faktörün sadece "uyarı" ve "tepki" den oluştuğu kabul edilmiş bunlar dışında kalan tüm süreç görmezden gelinmiştir. Ancak bir süre sonra Simon'un da büyük katkıda bulunduğu bilişsel devrim yaşanmış ve bilişsel devrimle birlikte bu süreçte üretilen teoriler yavaş yavaş çürütülmeye başlanmıştır. II. Dünya Savaşı'ndan sonra teknolojinin gelişmesi ve yaşanan bilişsel devrimle birlikte insan davranışlarının incelenmesinde zihinsel süreçler önem kazanmış ve analizlere dâhil edilmiştir (Dumludağ ve Ruben, 2015: 7).

Davranışsal iktisat, neo-klasik iktisadın değiştirilmez kabul edilen teorilerinin değişebileceğinin anlaşılmasıyla, neo-klasik iktisada tepki olarak ortaya çıkmış ve yakın geçmişin ses getiren alanlarından biri olmuştur. Davranışsal iktisat terimi ilk kez 1958 yılında Johnson ve Boulding tarafından kullanılmıştır. Davranışsal iktisadın temeli bilişsel psikolojiye dayanmaktadır. Bilişsel psikoloji insan davranışlarının altında yatan zihinsel süreçleri inceleyen bir alandır. Russell Sage Vakfı Başkanı Eric Wanner davranışsal iktisadın bu tanımından hareketle alanın yanlış isimlendirildiğini ve davranışsal iktisat yerine "bilişsel iktisat" denilmesinin daha doğru olacağını belirtmiştir (Angner ve Loewenstein, 2006: 1-3).

Davranışsal iktisat dönemi;

- Erken Dönem Davranışsal İktisat
- Yakın Dönem Davranışsal İktisat

olarak kendi içinde iki döneme ayrılmıştır.

1.9.3.1. Erken Dönem Davranışsal İktisat

Birinci nesil davranışsal iktisat olarak da adlandırılan erken dönem davranışsal iktisat yirminci yüzyılın ikinci yarısında ortaya çıkmıştır. Bu dönemde pozitivist perspektifin birçok eleştirisi yapılmıştır. Özellikle George Katona, Herbert Simon, Harvey Leibenstein ve Tibor Scitovsky gibi araştırmacılar rasyonalite ve insan psikolojisi üzerine çalışmalar yapmış ancak yerleşmiş iktisat anlayışının yönünü değiştirememişlerdir. Davranışsal iktisadın ortaya çıkmasında en büyük katkılardan birini yapan Herbert Simon, birey davranışlarını incelemiş, sınırlı rasyonellik kavramını iktisat literatürüne kazandırmıştır. Simon'un çalışmalarına rağmen davranışsal iktisat 1960'lara kadar ön plana çıkamamıştır. Erken dönem davranışsal iktisat için önemli olan bu isimler, bu dönemde ana akım iktisadı eleştirmekten öteye gidememiş gibi görünseler de davranışsal iktisadın temellerini atmışlardır. Ayrıca erken dönem davranışsal iktisada katkısı olan dört okul mevcuttur. Bu okullar sırasıyla; Carnegie, Michigan, Oxford ve Stirling okuludur. Bu okullarda sınırlı rasyonalite, simülasyon, tatmin, tüketici davranışları, firma davranışları, belirsizlik ve elektizm gibi konular incelenmiştir (Camerer ve Loewenstein , 2002: 5; Sent, 2004: 740-741).

Michigan okulunun önemli temsilcilerinden biri olan George Katona, davranışsal iktisadın babası olarak kabul edilmektedir. Katona, enflasyon üzerine çalışmış, enflasyonu ölçebilmek için önce enflasyon beklentilerinin ölçülmesi gerektiğini belirtmiştir. Ayrıca mali politikalar geliştirerek enflasyonun önüne geçilebileceğini ancak eski politikalarda göz ardı edilen tutum, niyet ve beklentiler gibi faktörlerin de hesaba katılması gerektiğini belirtmiştir (Katona, 1947: 454-459).

George Katona, Michigan Üniversitesi'ndeki araştırmacılarla psikolojiyi içine alan bir iktisat anlayışı geliştirerek, yaptığı çalışmalarla davranışsal iktisadın öncülerinden sayılmıştır. Katona, insan davranışlarının ampirik gözlemine büyük önem vermiş ana akım iktisadın matematikleşmiş, soyut teorilerini eleştirerek ekonomi-birey ilişkisini gerçeğe daha yakın teorilerle ele almıştır. Beklentiler, tutum, alışkanlık, diğerkâmlık, sosyal öğrenme ve

karamsarlık gibi faktörleri inceleyerek, bu faktörleri dâhil ettiği anket çalışmaları yapmıştır (Tomer, 2007: 470).

Warneryd'e göre, Katona gerçek bir yenilikçidir ve takipçilerine ekonomide deneysel çalışmanın yolunu açmıştır. İktisattaki ampirik çalışma eksikliği hissetmiş ve tüketici davranışı hakkında yaptığı çalışmalarda tüketici psikolojisinin iktisada uyarlanmasında öncü olmuştur. Tüketici davranışlarının modellendirilmesinde ana akım iktisat varsayımlarıyla değil, psikoloji ve sosyoloji gibi normatif davranış bilimlerinden yararlanılması gerektiğini belirtmiş, soyut iktisat teorisini geliştirmekle ilgilenmemiştir (Warneryd, 1982: 24-26).

Davranışsal iktisadın ortaya çıkması ve gelişmesinde büyük katkıları olan Herbert Simon, Carnegie okulunun önemli temsilcileri arasındadır. Siyaset bilimi, ekonomi, sosyoloji, bilgisayar ve yapay zekâ gibi pek çok alanda çalışmalar yapan Simon, çalışmalarını davranışsal iktisat açısından ortak bir paydada buluşturmuştur. Bu ortak payda “karar alma” kavramıdır ve Simon'a 1978'de Nobel İktisat Ödülü'nü getirmiştir. Ayrıca kurumsal iktisat alanındaki çalışmalarında organizasyonlarda karar alma sürecindeki belirsizliğin ve sınırlı rasyonelliğin rolünü ilk ele alan ve sınırlı rasyonellik kavramını iktisat literatürüne kazandıran kişidir. Erken dönem davranışsal iktisat Simon'un görüşlerinden büyük oranda faydalanmıştır (Dumludağ ve Ruben, 2018: 42-44).

Harvey Leibenstein 1966 yılında yayınladığı makalesinde firma etkinsizliklerini “X-etkinsizliği” adını verdiği teorisiyle açıklamıştır. Asıl olan firmaları yöneten bireylerin karar alma süreçlerinde yaşanan etkinsizliklerin, ekonominin işleyişinde çok daha büyük sorunlara neden olacağıdır. Bireylerin karar verme aşamasında, firma yapısına bakılmaksızın karşılaştıkları asimetrik bilgi, eksik sözleşmeler, işlem maliyetleri, sınırlı rasyonelite ve çıkar çatışmaları gibi sorunlar özelde firmayı genelde ise ekonomiyi etkin olmayan bir şekilde etkileyecektir. Leibenstein, neo-klasik iktisadın firmaların etkinliğini sadece girdi-çıkıtı ilişkisiyle ele aldığını, bireyi (yönetici ve işgücü) bu ilişkiye dâhil etmediğini belirtmiş daha genel bir etkinsizlik tanımı yapmıştır (Çetin, 2010: 183-188).

Tibor Scitovksy, 1976'da yayınlanan “Neşesiz Ekonomi: İnsan Memnuniyeti Psikolojisi” (The Joyless Economy: the Psychology of Human Satisfaction) adlı eserinde bireylerin mutluluğu ve tüketimleri arasındaki ilişkiyi incelemiş ve iki önemli nokta üzerinde durmuştur. Rasyonel seçim teorisine aykırı bu iki söylemden ilki ekonominin açıklayıcı gücünü attırabilmek için daha gerçekçi psikolojik yaklaşımlar üzerinde durulması, ikincisi ise tüketicilerin karar alma aşamasında sistematik olarak önyargılı davranabileceğidir. Bu önyargı

tüketicilerin bazen kendileri için sonuçları en iyi olmayan seçenekleri de seçebileceğini belirtir. Rasyonalite kavramının gözden geçirilmesi gerektiğini düşünen Scitovsky refah ekonomisine giden yeni bir yol açmıştır. Ayrıca davranışsal iktisadın, teorilerini analiz edebilmesi ve ampirik olarak kanıtlanması için yöntemler sunması Scitovsky'nin önem verdiği bir diğer noktadır (Pugno, 2013: 2).

1.9.3.2. Yakın Dönem Davranışsal İktisat

Diğer bir isimlendiriliş şekli ikinci nesil davranışsal iktisat olan yakın dönem davranışsal iktisat, psikolojideki gelişmelerin etkisiyle davranışsal iktisadın daha da gelişmiş bir hali olarak karşımıza çıkmıştır. Erken dönemde yaşanan neo-klasik iktisadın varsayımlarını reddetme, insan davranışlarını analiz ederken bilgisayar simülasyonlarından yararlanma ve ampirik yöntemlerin kullanılmasından farklı olarak yakın dönemde iktisatçılar çalışmalarını yaparken standart iktisat teorisini referans almışlardır. Bu durum iki dönem arasında eski ve yeni ayrımının ortaya çıkmasına sebep olmuştur. 1970'lerde özellikle Daniel Kahneman ve Amos Tversky'nin bu doğrultuda yaptıkları çalışmalar yakın dönem davranışsal iktisadın ortaya çıkmasını sağlamıştır. Başlangıçta “beklenen fayda” (expected utility) ve “Bayes teoremi” (Bayesian probability judgements) perspektifinde çalışmalar yapan Kahneman ve Tversky, standart iktisat modelinin ana yapısını koruyarak yani rasyonel insanı çıkış noktası kabul ederek insan davranışlarını ve kısıtlarını inceledikleri teoriler üretmişlerdir (Dumludağ ve Ruben, 2018: 44-45).

Daniel Kahneman ve Amos Tversky yakın dönem davranışsal iktisadın en önemli isimlerinden ikisidir. İkilinin ortak çalışmalarından ilki olan belirsizlik altında karar almayı inceledikleri makaleleri “Belirsizlik Altında Karar: Sezgiler ve Önyargılar” (Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases) 1974'de Science dergisinde yayınlanmıştır. 1979'da ise “Beklenti Teorisi: Risk Altında Karar Alma” (Prospect Theory: Decision Making Under Risk) adlı makaleleri Econometrica dergisinde yayınlanmıştır. 1986'da ise The Journal of Business adlı dergide “Rasyonel Seçim ve Kararların Çerçevesi” (Rational Choice and the Framing of Decisions) adlı makaleleri yayınlanmıştır. Yaklaşık on yıl sonra 1997'de ise Kahneman, Tversky, Thaler ve Schwartz'ın birlikte kaleme aldığı “Miyopi ve Kayıp Aversiyonunun Risk Alma Üzerine Etkisi: Deneysel Bir Test” (The Effect of Myopia and Loss Aversion on Risk Taking: An Experimental Test) adlı makaleleri yayınlanmıştır. Bu makaleleri The Quarterly Journal of Economics adlı derginin özel bir sayısında yayınlanmıştır (Camerer ve Loewenstein, 2002: 5-6). Kahneman ve Tversky'nin çalışmalarından bir diğeri ise

çerçeveleme etkisidir. Çerçeveleme tuzağının birey davranışlarını önemli ölçüde etkilediğini öne sürmüşlerdir (Kahneman, 2003: 1449).

Daniel Kahneman ve Amos Tversky dışında yakın dönem davranışsal iktisadın gelişme dönemi olan 1970 ve 1980’li yıllarda Paul Solvic ve Richard H. Thaler öne çıkmıştır. 1990’lardan sonra ise David Laibson, Sendhill Mullanathan, George Lowenstein, Colin Camerer ve Matthew Rabin davranışsal iktisadın gelişimine katkı yapan önemli araştırmacılardandır. Ayrıca Camerer, teorilerini oluştururken doğrudan psikolojiden etkilenenler ve George Akerlof, Robert Frank ve Robert J. Shiller gibi teorilerinde daha az psikolojiden etkilenip, rasyonellik varsayımını sorgulayarak teorilerini üretenler olarak davranışsal iktisatçılar arasında ikili bir ayrıma gitmiştir (Eser ve Toıgonbaeva, 2011: 299).

Yakın dönem davranışsal iktisadın önemli isimlerinden biri olan Richard H. Thaler, karar alma, finansal piyasalar, tasarruf gibi pek çok konuda yaptığı çalışmalarıyla davranışsal iktisadın iktisatçılar arasında fark edilip gelişmesine yardımcı olmuştur. Thaler, 1980 yılında yaptığı çalışmada fırsat maliyeti, batık maliyeti gibi konuları incelemiştir. 1985’te yaptığı çalışmada ise beklenti teorisiyle zihinsel muhasebeyi birleştirerek, bireyin özellikle tatmin edici karar alma aşamasında duyguların etkili olduğunu belirtmiştir (Eser ve Toıgonbaeva, 2011: 300).

2008 yılında Richard H. Thaler ve Cass R. Sunstein’in birlikte yaptıkları çalışmalar sonucu davranışsal iktisat açısından büyük öneme sahip olan dürtme adını verdikleri bir teori ortaya atmışlardır. Aynı zamanda araştırmacıların teoriyle aynı adı taşıyan ‘Dürtme: Sağlık, Zenginlik ve Mutluluk İçin Alınan Kararları İyileştirmek’ adlı kitapları bulunmaktadır (Thaler ve Sunstein, 2019).

Davranışsal iktisat 1980 sonrası dönemde gösterilen ilgiyle birlikte kurumsallaşmıştır. 1980’lerin başında davranışsal iktisatla ilgili iki önemli dergi “Journal of Economic Behavior and Organization” ve “Journal of Economic Psychology” yayınlanmaya başlamış, 1982’de “Society for the Advancement of Behavioral Economics” topluluğu kurulmuştur. 1986’da Benjamin Gilad ve Stanley Kaish tarafından “Handbook of Behavioral Economics” kaleme alınmıştır. Camerer, Loewenstein ve Rabin tarafından “Advances in Behavioral Economics” başlığı altında davranışsal iktisatla ilgili çalışmaların derlendiği bir eser ortaya çıkarılmıştır (Dumludağ ve Ruben, 2018: 47-48).

Yakın dönem davranışsal iktisadın diğerk bir önemli ismi ise George Akerlof'tur. Akerlof, Keynes'in Genel Teorisi'nin özüne bağılı kalarak makro iktisatla davranışsal iktisadın bir arada olduğu davranışsal makro iktisadın olması gerektiğini belirtmiştir. Akerlof'un amacı Genel Teorinin orijinal ruhundaki makro iktisadın davranışsal iktisatla harmanlanmış, psikoloji ve sosyolojiyi içine alan daha geniş bir inceleme alanı yaratmaktır. Akerlof, böylece daha sağlam analizler yapılabileceğini belirtmiştir (Tomer, 2007: 472). George Akerlof, Michael Spence ve Joseph Stiglitz asimetrik bilgi altında piyasaların işleyişine yönelik çalışmalarından dolayı 2001 yılında Nobel Ekonomi Ödülü'nü paylaşmışlardır.



İKİNCİ BÖLÜM

BEDAVACILIK SORUNU

2.1. Bedavacılık Sorununun Tanımı

Bireyler, en küçük gruplardan seçilmiş hükümetler gibi büyük ölçekli topluluklara kadar her ortamda ortak karar alma ve uygulama yetisine sahiptir. Bu işbirliği maliyetlerden kaçınan bireylerin olduğu ortamlarda zedelenebilmektedir. Çoğu zaman gözlemlenen bu davranış bedavacılık sorunu olarak adlandırılmaktadır. Kamusal mallar genellikle bedavacılığa karşı savunmasız mallardır (Vogalsen vd., 2014: 1).

Bedavacılık sorunu ekonominin her dönem önem taşıyan konularından biri olmuştur. David Hume 1740'larda bireylerin dâhil oldukları kolektif faaliyetlerde kendilerine düşen payı karşılamadan bu faaliyetlerden yararlanma eğilimi gösterdiklerini tanımlamıştır ve bugün kamusal mallar konusu ele alınırken bedavacılık sorununa değinmemek mümkün değildir. Bireyler bu davranışı malın kullanımından bireyleri dışlamanın mümkün olmadığı durumlarda sergilemektedirler (Schneider & Pommerehne, 1981: 689). Örneğin parkta gönüllü bağışlarla finanse edilen müzik, tüketiminde rekabetin ve dışlamanın olmadığı bir maldır. Sunulan bu malı bireyler tüketseler de gerçek tercihlerini açıklayıp finansmanına katılmazlar. Tercihlerin bilinmemesi maliyetlerden kaçınmada bireyler için teşvik unsurudur. Bu yüzden bu tür malların üretimini piyasa mekanizması istenmeyen mallar olarak algıladıkları için devlet sunmak zorundadır (Troger, 2005: 196).

Bedavacılık sorunu kamusal malların sunumunda bireylerin sergilediği bir davranış tarzı olarak karşımıza çıkmaktadır. Bireylerin tercih sepetlerinde özel mal ve kamusal mal olmak üzere iki farklı mal bulunmaktadır. Bireyler özel malların faydasından dışlanabilirken kamusal malların faydasından dışlanamazlar. Dışlama hem imkânsızdır hem de çok maliyetlidir. Özel mallar tüketimde birbirlerine rakip olan mallardır. Örneğin temel besin maddelerinden biri olan ekmek özel bir maldır. Ekmeğin tüketiminde rekabet söz konusudur. Bu rekabet diğer bireyleri malın tüketiminden dışlama yanında aynı zamanda bireyin sahip olduğu bu özel malı korumaya da yönlendirir. Kamusal mallara örnek olarak ise ay ışığı ve açık denizler verilebilir. Kamusal mallarda tüketicilerin sayısı önemli değildir. Kamusal malların tüketiminde rakip olmama söz konusu olduğu için az kişinin ya da çok fazla kişinin kullanması bir şey ifade etmemektedir. İlave bir bireyin kamusal bir malı tüketmesi tüketimde bulunan diğer bireylerin faydasını azaltmamaktadır (Uğurlu, 2010: 52).

Daha genel bakıldığında tam kamusal malların dışlanamama ve rakip olmama özellikleri fiyat mekanizmasının işleyememesine sebep olmaktadır. Bireyler tam kamusal mallardan faydalanırken kendilerince rasyonel davranıp gönüllü olarak bir fiyat ödemedikleri için kamusal mallara fiyat biçilmesi, vergilerde görüldüğü gibi zorlama unsuru taşıyacaktır. Burada bahsedilen aksaklık tam olarak bedavacılık sorunudur (Moğol , 1994: 7).

Pareto optimumu sağlayacak düzeyde bir kamusal mal sunumunu bireysel katılımların gerçekleştirilmesi pek mümkün olmamaktadır. Bu durum bedavacılık sorununun gözlemlenmesinin altında yatan en önemli sebeptir. Kamusal malların hem ortak tüketime tabi olma hem de dışlanamazlık özelliği taşıması bireylerin kamusal malın toplam arzından elde edecekleri kişisel faydalarına odaklanmalarına ve bedavacılık şeklindeki davranış biçimini sergilemelerine yol açmaktadır. Aynı zamanda kamusal maldan yararlanmak isteyen birey sayısı arttıkça bireyler maliyete katılma konusunda daha az sorumluluk hissedecekler bu nedenle tercihler katılımı eşleşmeyecektir. Bu yüzden rekabetçi piyasa ekonomisi kamusal mal sunumu gerçekleştirilememektedir (Güran ve Seçilmiş, 2010: 227-228).

Bireylerin bu davranış biçimini sergilemelerinin sebebi kendileri açısından rasyonel davranışlarıdır. Dışlama üzerine bir kontrol mekanizması bulunmadığı için bireyler herhangi bir kamu malının finansmanına katılıp katılmadıklarına dair niyet açıklamak zorunda değillerdir. Bu da bedavacılık davranışı sergilemek isteyen bireye kolaylık sağlamaktadır. Böylece birey kamusal malın finansmanında kullanılmak üzere ayırdığı gelirin bedavacılık yapabildiği kısmını faydası bölünebilen malları elde edebilmek için kullanmaktadır. Bireyler bedavacılık yaptıklarında sunum yapanlar yanlış sinyal aldıkları için daha az talep olduğunu düşünecek ve kamu malını daha az arz edeceklerdir. Bu durum kamu malının sunumunda arz ve talep uyumsuzluğuna neden olmaktadır. Bedavacılık kaynak dağılımının optimum olmasını da engellemektedir. Bireysel rasyonellik açısından bireyin bedavacılık eğilimi göstermesi başlı başına bir sorunken bunun topluma yayılması devlet için, hem ulusal hem de küresel olarak yıkıcı sonuçlar doğurmaktadır (Turan, 2010: 58).

Ekonomi ders kitaplarına bakıldığında genellikle bedavacılık sorununun piyasa başarısızlığı bağlamında ele alındığı gözlemlenirken kolektif bir başarısızlık olduğundan söz edilmemektedir. Bazı ekonomistler bireylerin ayrı ayrı değerlendirilmediği herkesin üretim araçlarını ortak kullandığı ve toplumun tek bir irade olarak kabul edildiği Sovyetler Birliği (1917-1991) gibi sosyalist ülkelerde bedavacılık sorunu yaşanmadığını savunmuşlardır. Bu durumun tam tersi yaşanmış bedavacılık sorununun tüm sosyalist ülkelerde önemli bir boyutta

var olduğu gözlemlenmiştir. F. A. Hayek, bu durumu merkezi planlı ülkelerde üretimi örgütlemenin kolay olmadığı şeklinde yorumlamıştır. Daha sonra Sovyetler Birliğinde de gözlemlendiği gibi Sovyet halkı bireyin birincil olmadığı kurumsal ortamlarda çalışmaya olan isteksizliklerini göstermişlerdir. Bu sistemde insanlar kendi emeklerinin karşılığını tam olarak alıp almadıklarını bilememektedirler. Aynı zamanda merkezi otoriteyle tam bilgi alışverişi de sağlanamadığı için bedavacılık eğilimleri sergilemişlerdir (Bethell, 1990: 37-38).

2.2. Bedavacılık Sorununun Ortaya Çıkmasına Sebep Olan Unsurlar

Kamusal mallarda görülen en tipik sorunların başında bedavacılık sorunu gelmektedir. Bazı mallar özel mülkiyete ait bazı mallarda devlete yani kamusal mülkiyete aittir. Bedavacılık sorunu mülkiyeti devlete ait olan mallarda gerçekleşmektedir. Devlet mülkiyeti ekonomik başarısızlığa sebep olabilmektedir. Ekonomik başarısızlığın asıl nedeni malın mülkiyeti devlete ait olduğu için ortak kullanıma açık olması ve bedavacılığı teşvik etmesidir. Bireylerin bu ortak mülkiyete sahip malın üretimi için bireysel olarak harcadıkları çaba ile mal tüketimleri arasında tatmin edici bir oran oluşmamaktadır. İnsan doğasının en belirgin özelliklerinden biri bireyin bedavacılık eğilimi göstermesidir. Bireyler kendilerine ücretsiz herhangi bir mal sunulduğunda genellikle büyük bir istekle kabul etmektedirler. Bireyler tarafından ortak bir havuz kabul edilen söz konusu kamusal maldan yararlanma durumu kamusal malın üretimine daha fazla katkı yapan bireyin daha az katkı yapana müdahale edemediği bir alandır. Bir bireyin ektiğini başka bir birey biçmektedir. Bu da genel bir tembellik durumunun yaşanmasına neden olmaktadır. Bu durumun kazançlı çıkan tarafı malın üretimine katkı sağlamaktan kaçınan tembellerdir. Bedavacılık tam olarak malın üretimine katılmanın ve fayda sağlamanın kesin sınırları olmadığı için, bireylerin bu durumdan yararlanmaları sonucu ortaya çıkmaktadır (Bethell, 1990: 35-36).

Bedavacılık sorununun oluşmasında etkisi olan diğer bir unsur dışlanamamadır. Bireylerin malın kullanımından dışlanamaması kamu mallarına katkıda bulunmayacak teşvikler yaratır. Bireyler çoğu zaman maliyete katlanmak istememektedirler (Trogen, 2005: 197). Bu yüzden gerçek tercihlerini gizlerler. Tercihlerini açıklamama serbestliği bireylere güven vermektedir. Kamusal mallar marjinal sosyal faydaları marjinal özel faydalarından büyük olan mallar olduğu için üretilip sunulmaları toplum açısından büyük önem arz etmektedir. Adalet, savunma, eğitim ve sağlık gibi pek çok mal ve hizmet kamusal mallara örnek olarak verilebilir. Bedavacılık sorunu bu malların finansmanı söz konusu olduğu durumda ortaya çıkmaktadır. Bireylerin bu mallardan faydalanırken herhangi bir denetim

mekanizmasıyla karşılaşmaması, malların herkesin kullanımına eşit sunulması, özel malların aksine ödenen ücret kadar fayda elde edebilme durumunun bulunmaması gibi pek çok neden çıkar peşinde koşan bireylerin bedavacılık davranışı sergilemesine sebep olmaktadır.

2.3. Mal Kavramı

Ekonominin savunduğu en temel aksiyomlardan biri bireylerin ihtiyaçlarının sınırsız olduğu ve bu ihtiyaçları giderebilmeleri için yararlandıkları kaynakların kıt olduğudur. Bireyler söz konusu bu ihtiyaçlarını somut fiziki nesnelere karşılıyorsa bu bir mal; soyut bir yolla karşılıyorsa bu bir hizmettir (Şare, 2016: 5).

İnsanların ihtiyaçlarını dolaylı ya da dolaysız olarak karşılamaya elverişli her şeye mal denir. Mallar genel olarak ekonomik mallar ve serbest mallar olarak ikiye ayrılmaktadır. Ekonomik mallar insanların ihtiyaçlarını karşılama konusunda kıt olan mallardır. Bu yüzden bu tür malları elde edebilmek için bir bedel ödenmesi gereklidir. Fiyatı olan ekonomik malların aksine serbest mallar da bedel ödenmesi durumu söz konusu değildir. Hava, deniz ve güneş ışınları serbest mallara örnek gösterilebilir (Dinler, 2012: 18).

Mallar görünüşlerine göre maddi mallar ve maddi olmayan mallar olarak ikiye ayrılmaktadır. Maddi mallar ölçülebilen, tartılabilen ve dokunulabilen mallardır. Bu tür mallar stoklanabilir ve mülkiyetleri el değiştirebilir. Maddi olmayan mallar hizmetler olarak isimlendirilmektedir. Hizmetler üretildikleri anda tüketilen mallardır. Bundan dolayı dokunulamadıkları için stoklanamazlar ve mülkiyetleri el değiştiremez. İnsan ihtiyaçlarını karşılama bakımından maddi mallar ve hizmetler arasında bir fark yoktur (Dinler, 2012: 19-20).

Mallar arasındaki ayrım aynı zamanda özel mal ve kamusal mal olarak da yapılmaktadır. Özel mal piyasa ekonomisinin sunumunu gerçekleştirdiği bedel ödenmesi karşılığında elde edilebilen mallardır. Kamu malları ise sunumu devlet tarafından gerçekleştirilen genellikle bedel ödenmesi gerekmeden kullanılabilen mallardır. Bu ayrım kesin sınırlara sahip değildir. Zaman zaman devlet özel mal, piyasa da kamusal mal üretebilmektedir. Piyasa ekonomisinin ürettiği kamusal mallar devlet ortaklığında veyahut devlet gözetiminde belirli sınırlar içinde gerçekleştirilmektedir. Özel sektör ve devlet tarafından sadece malların sunumu değil hizmetlerinde sunumu gerçekleştirilmektedir. Mal ve hizmet kavramı kamu maliyesinde çoğu zaman birlikte kullanılmaktadır. Kamu malı dendiği zaman hem kamusal mallar hem de kamusal hizmetler bu tanıma dâhil edilmektedir.

Aynı zamanda son yıllardaki teknolojik gelişmeler, özelleştirmeler ve pazarların yeni ürünlerle genişlemesi ışığında özel mal ve kamusal malların sınıflandırılmasında değişiklikler meydana gelmiştir. Günümüzde özel mallar sadece piyasa kamusal mallarda sadece devletle ilişkilendirilmemekte malların özellikleri kamusalda özele veya özelden kamusala politik bir kararlarla dönüştürülebilmektedir (Kaul ve Mendoza, 2003: 78-80).

James M. Buchanan “ The Demand and Supply of Public Goods” (Kamu Mallarının Talebi ve Arzı) isimli eserinde kamu malının arz ve talebini en basit şekilde ele almıştır. Modelinde tropikal bir adada yaşayan iki adam varsaymış, karınlarını doyurmak üzere kullandıkları Hindistan cevizini özel mal, sivrisinek kovma işini de kamu hizmeti olarak kabul etmiştir. Hindistan cevizi bulma kapasitesi de sivrisinek kovma kapasitesi de iki adam için aynıdır. Adadaki Hindistan cevizlerini kim toplamak için çaba harcarsa tüketimini o gerçekleştirir ve bu tüketimden bireysel fayda sağlamış olur. Ancak sivrisinek kovma işi iki adam içinde önemlidir. Tanım gereği kamu malı/hizmeti kim tarafından üretilirse üretilsin herkese eşit fayda sağlamaktadır. Sivrisinek kovma işinde iki adamın faaliyetleri zorunlu olarak birbirine bağlı olduğu için tek bir sineğin ölümü iki adama da aynı anda fayda sağlayacaktır. Buchanan modelinde, özel ve kamu malının arz ve talebinin dengeye gelip gelmeme durumunu incelemiştir (Buchanan, 1968: 12). Buchanan’ın modelinin önemli kısmı faydaların bölünmezliğine ve iki adamın birbirine rakip olup olamama durumuna göre mal ve hizmetlerin kamu veya özel mal ve hizmetler olarak adlandırılmasıdır. Örnekte bir devlet veya denetleyici herhangi bir kurum bulunmamasına rağmen kamu malı mevcuttur (Akkoyunlu, 2001: 3-4). Bu da yaşamın ilk aşamalarından itibaren kamu malı niteliği taşıyan pek çok unsurun olduğunu göstermekte ve bu tür mal ve hizmetlerin sunumunda sorunlar oluşmaması için devleti gerekli kılmaktadır.

2.4. Kamusal Mal Tanımı

Kamu malları tanımı yapılırken tam olarak bir fikir birliği sağlanmamış olmasına rağmen en genel haliyle kamu kesimine ait olan mallar olarak tanımlanmıştır. Bir başka yaklaşıma göre ise mülkiyeti kime ait olursa olsun kamu yararı söz konusu olduğu takdirde bu tür malların da kamu malı sayılması öngörülmüştür (Eğilmez, 2016: 133).

Kamu hizmeti ise, tüketiminde rekabetin olmaması ve faydasından dışlanamama özellikleri sebebiyle kamu malı özellikleri taşımaktadır. Kamu hizmetinde amaç kamu mallarında olduğu gibi kamu yararının gözetilmesidir. Kamu hizmeti sürekli ve düzenli olarak sunulan nesnel bir hizmettir. Herkesin bu hizmetten eşit derecede faydalanma hakkı

bulunmaktadır. Bu hizmet kamu tüzel kişileri tarafından ya da devletin denetimi altında özel kişilerce ifa edilir. Hizmet kamusal karar alma süreci içinde belirlenir ve kamu mallarında olduğu gibi finansmanları vergilerle karşılanmaktadır (Uğurlu, 2010: 17-18).

İnsanların belli mal ve hizmetleri piyasa ve siyasi kurumlardan talep ettiği gözlemlenmektedir. Piyasa kurumlarından talep edilen mal ve hizmetler özel mal ve hizmet olarak; siyasi kurumlardan talep edilen mal ve hizmetler ise kamu malı ve hizmeti olarak adlandırılmaktadır (Buchanan, 1968: 3). Bu yüzden özel sektörün sunumuna katılmadığı bazı mal ve hizmetlerin sosyal açıdan optimal olarak sunulabilmesi için devlete ihtiyaç vardır. Bu durum refah ekonomisinin doğal bir sonucudur. Örneğin ulusal güvenlik, hukuki düzenlemeler için yasama hizmeti, ulaşım için alt yapı hizmetleri sağlanması gibi durumların sunumunda özel sektör yetersiz kalmakta böylece kamu sektörünün bu tür mal ve hizmetlerin sunumunda önemli rolü bulunmaktadır (Batina ve Ichori, 2005: 1).

İnsanların bu talebi iktisadın en önemli inceleme konularından birini oluşturmaktadır. Sebebi ekonomideki kaynakların kıt olması talebin ise sınırsız olmasıdır. Bu kıt kaynakların sınırsız ihtiyaçları nasıl karşılayacağı dört önemli soru ortaya çıkartmıştır. Bu sorular;

- Ne üretilecek?
- Nasıl üretilecek?
- Kim için üretilecek?
- Bu kararlar nasıl verilecek?

Ayrıca kamu ve özel kesim ayrımı bu soruların cevaplanması sürecinde ortaya çıkmaktadır (Çomaklı vd., 2015: 37).

Ancak sağlanacak kamusal mal miktarının ne kadar olması gerektiği ve nasıl finanse edileceği, yaşanan dönüşüm ve farklılıklardan bağımsız olarak her dönemde araştırılması gereken öncelikli sorunların başında gelmektedir (Batina ve Ichori, 2005: 1).

Kamu malları geçmişten günümüze kadar neredeyse çoğu zaman evrensel olarak devlet tarafından sunulmuştur. Klasik iktisadın en önemli isimlerinden biri olan Adam Smith devletin ekonomiye müdahale etmemesi gerektiğini savunmasına rağmen, kamu malları sunumunun devlet tarafından gerçekleştirilmesi gerektiğini savunmuştur (Troger, 2005: 170). Kamu yönetimiyle ilgili öncü çalışmalar yapmış olan Dwight Waldo, hükümet yönetim tarihini incelediği çalışmalarında, en eski hükümetlerin gerçekleştirdiği üç temel fonksiyon

olduğunu tespit etmiştir. Bunlar savunma, adalet ve devletlerin en önemli gelir kaynaklarından biri olan vergi toplama sistemidir. Ayrıca Waldo, bu hizmetlerin doğaları gereği piyasa yoluyla tedarikinin zor olduğunu gözlemlemiştir. Her ne kadar piyasalar devlete kıyasla daha üretim aşamasında verimli olsa da halka arz edilen bazı malların sunumunu devletin gerçekleştirmesi bir gereklilik halini almıştır (Troger,2005:170).

Kamusal mal ve hizmetlere en bilinen örnek ulusal savunmadır. Ordu tarafından sunulan bu hizmeti bir vatandaşın tüketmesi diğerlerinin tüketiminde bir azalmaya sebep olmamaktadır. Aynı zamanda bu durum tüketimden elde edilen faydanın da herkese eşit dağıldığını göstermektedir. Buna karşılık özel mallarda, bir kişinin tüketimi diğer kişilerin tüketimini etkilemekte ve tüketimden sağladığı faydadan diğer insanları dışlayabilmektedir. Özel mallarda geçerli olan başka bir durumda tüketicilerin mal ve hizmet tüketimleri esnasında tercihlerini açıklamak zorunda olmalarıdır. Kamusal mallarda kişiler gerçek tercihlerini açıklamak zorunda değildirler. Kişi hizmetten her durumda yararlanacağını bildiği için bazı durumlarda savunma hizmetinin kendisi için bir anlam ifade etmediğini söyleyebilmektedir. Bu yüzden kamusal mal ve hizmetlerin sunumunda bireysel değil kolektif kararlar dikkate alınır (Rosen, 2004: 252-253).

2.5. Kamusal Malların Özellikleri

Kamusal mallarla özel malları birbirinden ayırt edebilmek için iktisatçılar iki sorudan yararlanırlar. İlki malın tüketiminde rekabetin olup olmadığıdır. Bir malın tüketiminde rekabetin olması demek bu malın bir kişi tarafından tüketilmesi durumunda diğer kişilerin bu malın tüketiminde bulunulamaması anlamına gelmektedir. Bu duruma örnek özel mallar verilebilir. Bir malın tüketiminde rekabetin olmaması ise bir kişinin tüketiminin diğerlerinin tüketimini azaltmamasıdır. Bu duruma ise bilindik örneklerden biri olan deniz feneri verilebilir. Deniz fenerinden ne kadar gemi yararlırsa yararlansın, deniz fenerine bu kullanımdan dolayı ek bir maliyet yoktur. Özel mallarda aynı malı iki kişinin tüketmesi mümkün olmadığı için aynı malı temin etmek ek maliyet yaratacaktır. İkinci soru ise bireyleri söz konusu malın faydasından dışlamanın mümkün olup olmadığıdır. Kamusal mallarda dışlama söz konusu değildir. Örneğin ülke yabancıların saldırılarına karşı savunulduğunda tüm vatandaşlar savunulur ya da deniz fenerinin sağladığı faydadan tüm gemiler yararlanır. Faydadan dışlama söz konusu olmadığı için kamusal mallarda fiyat sistemi bulunmaz. Buna karşın özel mallarda hem dışlama hem de fiyat mekanizması bulunmaktadır (Stiglitz, 2000: 128).

Kamusal mallarda bireyler aynı anda aynı miktar kamu malı tüketebilmekte ancak bu tüketimden farklı toplam ve marjinal faydalar elde etmektedirler. Her bireyin kullandığı kamu malı miktarı için ödemek istediği fiyat marjinal olarak birbirinden farklı olmaktadır. Bu yüzden kamusal malın kullanımından bireyler bir şekilde mahrum bırakılırsalar dahi fiyat mekanizması düzgün işlemeyecektir. Dışlamanın mümkün olmadığını gösteren başka bir durum da kamusal malların ortak kullanım özelliğini otomatik olarak barındırdıklarından dolayı mahrum bırakma gerçekleşse de etkinlik sağlanamamasıdır. Sebebi ise ilave bir bireyin kamusal bir malı kullanmasının marjinal maliyetinin sıfır olmasıdır (Moğol,1994:7). Söz konusu mal ve hizmetler tüketiminde rekabet olmayan mallar olduğu için tüketiminde bulunan bireyden doğrudan bir fiyat talep edilmemektedir. Bu da söz konusu malın devlet dışında herhangi bir üreticinin tedarik etmesi için bir teşvik oluşturmamaktadır (Stiglitz, 2000:103).

Kamusal mallarda ortak ve eşit tüketim esastır. Ancak bu eşitlik sadece tüketim kısmı için geçerlidir. Kamusal maldan sağlanan fayda da eşitlik yoktur. Bu durumun en tipik örneği kolluk kuruluşlarının sunmuş olduğu hizmetlerdir. Güvenlik normal bir vatandaş için normal düzeyde bir öneme sahipken, bir kuyumcu için üst düzey bir öneme sahiptir. Aksine bir hırsız açısından kolluk kuvvetleri hizmeti negatif yarar sağlamaktadır. Görüldüğü gibi herkes eşit tüketimde bulunma hakkına sahipken sağladıkları faydalar eşit olmamaktadır (Turan, 2010: 16-17).

Buchanan, kamusal malların önemli dışsal ekonomik etkilere sahip faaliyetler olduğunu savunmuştur (Mozsar, 2003: 62). Dışsallık, bir ekonomik faaliyetin üretiminden veya tüketiminden meydana gelebileceği gibi ekonomik faaliyetin sonucunda olumlu (pozitif) veya olumsuz (negatif) olarak da meydana gelebilir. Dışsallıklar beklenmedik sonuçlardır.

Dışsallıklar çoğu zaman hangi kamusal malların kamu kesimi hangilerinin ise özel kesim tarafından sunulması gerektiğini belirlemektedir. Dışsallıkların söz konusu olduğu her durumda devlet kontrolü önemlidir. Pozitif dışsallık yayan kamusal malların sunumunu özel kesim çoğu zaman üstlenmemekte, böylece toplum için sosyal fayda yaratan bu tür malları devlet üretilip sunmaktadır. Negatif dışsallıkların söz konusu olduğu kamusal mallarda da özel kesim maliyeti topluma yükleyebilmektedir. Bu tür mallarda da ya devlet piyasayı bir takım araçlarla kontrol etmekte ya da tamamen sunumunu kendi gerçekleştirmektedir. Eğitim ve sağlık hizmetleri dışsallıklara verilebilecek en güzel örneklerdendir (Aktan, 2011: 98-99).

Kamu malları ve özel malların üretimleri arasında bir fark bulunmamaktadır. Her iki kesimde üretim faktörlerinin etkilediği üretim fonksiyonlarına göre üretim yapmaktadırlar. Her iki mal içinde aynı marjinal koşullar geçerlidir. Bu yüzden özel malları piyasa kamu mallarını kamu kesimi üretmeli şeklinde bir ayırım bulunmamakla birlikte her iki mal da hem özel sektör hem de kamu sektörü tarafından üretilebilmektedir (Moğol, 1994: 12).

2.6. Kamusal Mal Tanımının Tarihsel Süreci

Kamusal mallar teorisi açıklanırken her ne kadar ilk akla gelen isim Samuelson olsa da Samuelson'dan önce kamusal mallarla ilgili çalışmalar yapan pek çok iktisatçı bulunmaktadır. Kamu malları kavramının ele alınışı 18. yüzyıla David Hume'a kadar dayanmaktadır. Hume 1739'da yayınlanan "İnsan Doğası Üzerine Bir İnceleme" (A Treatise of Human Nature) adlı eserinde adalet ve güvenlik gibi unsurların sağlanabilmesi için, devletin toplum için gerekliliğini açıklarken ve kamu yararının sağlanmasının zorlukları üzerinde durmuştur. 37 yıl sonra Adam Smith benzer konuları eserine taşımıştır (Hume , 1739: 357-370). Smith, 1776 yılında yayınlanan "Ulusların Zenginliği" (The Wealth of Nations) adlı eserinin beşinci bölümünde devletin ekonomik faaliyetleri üzerine yazmış, devlete savunma, adalet, bayındırlık, eğitim, sağlık gibi hizmetler yüklemiştir. Ayrıca vergileme ilkeleri ve piyasa başarısızlıkları konusunda yazdıkları günümüz kamu maliyesinin temellerini oluşturmuştur (Çalçalı, 2013:90). Adam Smith bu hizmetlere ek olarak özel kesimin sunması mümkün olmayan bazı kamusal mal ve hizmetlerin de devlet tarafından sunulması gerektiği görüşünü ilk öne süren iktisatçıdır (Çomaklı vd., 2015: 24). Smith dışında David Hume, E. Sax, U. Mozzola, K. Wicksell ve M. Pantaleoni gibi iktisatçılar da kamusal mallarla ilgili çalışmalar yapmışlardır.

Kamusal mallar teorisi Samuelson'un tanımını temel aldığı için başlangıç noktası olarak bu tanım kabul edilmiştir. Samuelson ve Musgrave kamusal mal tanımı yaparken malların sahip oldukları özellikleri kıstas almışlardır. Tanıma göre bu özellikler malın tüketiminde rekabetin olup olmaması, malın faydasından ilave tüketicilerin dışlanıp dışlanmaması, malın tüketiminde dışsallıkların varlığı yani üçüncü kişilere yayılan fakat fiyatlandırılmayan faydalar olarak üçe ayrılmıştır (Göker , 2008: 109).

1945 ve 1970 yılları arasında Marshall'cı mikro iktisatla Keynesyen makro iktisadın birleşmesinden oluşan neo-klasik sentezin genel olarak P. Samuelson ve R. Musgrave'nin çalışmalarıyla vücut bulduğu söylenebilir. Özellikle Samuelson'un 1950'li yıllarda yazdığı makaleleriyle birlikte kamu malları teorisinin ana akım iktisatta ilk olarak sistematik biçimde

incelendiğini kabul edilir. Bu dönem ekonomide Keynesyen politikaların uygulandığı, soğuk savaşın etkisiyle refah devleti uygulamalarının yaygınlaştığı, hızlı büyüme artışlarının ve düşük işsizlik oranlarının kaydedildiği, piyasa başarısızlıkları nedeniyle devletin ekonomideki rolünün ve kamu harcamalarının arttığı bir dönemdir. 1960'ların sonlarına doğru durum değişmiş yüksek işsizlik, enflasyon, iktisadi ve siyasi krizler baş göstermeye başlamıştır. Dönem sonunda Keynesyen politikaların ve devlet müdahalelerinin etkisiz olduğu ve yaşanan sorunların sebebinin aşırı genişlemiş kamu kesimi yüzünden kaynaklandığı savunulmuştur (Kayıran, 2013: 149).

Aynı zamanda bu dönemde malların özelliklerine dayalı tanımlar çokça tartışılmaya başlanmıştır. Buchanan, Malkin ve Wildaysky gibi iktisatçılar kamusal faaliyetleri haklı çıkarma çabası götüğü için bu tarz tanımları eleştirmişler ve kamusal malların özelliklerine göre tanımlanamayacağını savunmuşlardır. Günümüzde ise kamusal mal tanımı her iki yaklaşımı da içerecek şekilde Kaul ve Mendoza tarafından yapılmıştır (Göker, 2008: 109).

2.7. Kamusal Malların Sınıflandırılması

Kamusal malların sınıflandırılmasında önem arz eden bir unsur malların kamusalılık dereceleridir. Mallar bu kamusalılık derecelerine göre sınıflandırılmaya tabi tutulmaktadır. Ancak kamusalılığın kesin sınırları olmamakla beraber malın tabiatında da kendiliğinden bulunmamaktadır. Kısacası kamusalılık bir politik tercihtir. Herhangi bir mal eğer toplum için pozitif dışsallığa sahipse özel bir mal bile olsa erdemli mal kategorisine dâhil edilmektedir. Ülkenin uygarlık düzeyi yine sunulan malların farklı kategorilerde yer almasında rol oynayabilmektedir. Malların kamusalılık derecesini etkileyen başka bir unsur teknolojinin gelişmesidir. Bu duruma örnek deniz feneri verilebilir. Deniz fenerinden ışık bir kez yayıldığında tüm gemiler bu hizmetten yararlanabilmektedirler. Bu özelliğiyle deniz feneri bir tam kamusal maldır. Ancak deniz fenerinin ışığı gemilere sinyalleri görebilmelerini sağlayan bir cihaz takıldığında hizmet verebilir duruma getirilirse, dışlama söz konusu olur ve deniz feneri tam kamusal mal özelliğini kaybeder. Tam kamusal malların sayısı gün geçtikçe azalmaktadır. Yine bu duruma verilebilecek başka bir örnek ise Los Angeles yakınlarında 91. Devlet Yolu'dur. Bu yolun dört şeridi ana yol olmakla birlikte yolu kullanma hakkı sadece gerekli radyo aygıtını aracında bulunduran sürücüler içindir. Benzer bir teknoloji bir gün tüm sokakları dışlanabilir bir noktaya getirebilecektir (Turan, 2010: 15-16).

Kamusal mallar kolektif tüketime tabi olan tüketimde dışlamanın ve faydasında bölünmenin olmadığı mallardır. Ancak bu özellikler kamusal malın kesin sınırlarını

çizmemekle birlikte kamusal malın önem ve derecesini belirlemektedir. Tüm kamusal mallar aynı özelliklere sahip olmadığı için sınıflandırmaya gidilmesi bir gerekliliktir (Pehlivan, 2010: 15). Kamusal mallar kendi içinde tam kamusal mal ve hizmetler, yarı kamusal mal ve hizmetler ve erdemli mallar olmak üzere üçe ayrılmaktadırlar.

2.7.1. Tam Kamusal Mal ve Hizmetler

Toplumun ortak ve eşit kullandığı mal ve hizmetlere tam kamusal mal ve hizmetler denmektedir (Alıcı , 2013: 37). Adam Smith üç çeşit kamu malı olduğu ve devletin bunların sunumunu gerçekleştirmek zorunda olduğunu belirtmiştir. Bu mallar adalet, ulusal savunma ve bireylerin üretilmesi için bizzat ödeme yapmadıkları kamusal işlerdir (Kindleberger, 1983: 377). Devletin ekonomik ve sosyal hayata müdahale etmemesini savunan liberal görüş dahi bu tür kamusal mal ve hizmetlerin devlet tarafından sunulmasının gerekliliğine vurgu yapmıştır. Bu mallar kolektif nitelikte, devlet üretmediği takdirde üretilmeyecek ve dolayısıyla fiyatlandırılmayan mallardır. Bu tür malların faydası tüm topluma eşit derecede dağılmaktadır (Barış, 2008: 14).

Tam kamusal mal ve hizmetlerin sunumu ödeme gücü ilkesine dayanarak vergilerle finanse edilmektedir. Ancak ödeme gücü ile tam kamusal mal ve hizmetlerden yararlanma arasında bir ilişki bulunmamakta ve bu tür mal ve hizmetlerden vergi mükellefi olmasa dahi herkes eşit şekilde yararlanmaktadır. Tam kamusal mal ve hizmetlerin tüketilmeleri sonucu sağlanan marjinal sosyal fayda, marjinal özel faydadan büyüktür (Çomaklı vd., 2015: 40-41). Tam kamusal malların üç önemli özelliği bulunmaktadır:

Bölünemezlik: Bir malın veya hizmetin tam kamusal mal veya hizmet sayılabilmesi için gerekli ilk koşul faydasının bölünememesidir. Tam kamusal mal ve hizmetler herkes tarafından eşit şekilde tüketilmekte ve faydası herkese eşit şekilde dağılmaktadır. Özel mallarda durum farklıdır. Herkes istediği ürünü istediği miktarda tüketme ve istediği oranda fayda sağlama hakkına sahiptir. Özel malın faydası sadece o malı tüketen bireye aittir. Tam kamusal mal ve hizmetlere en bilindik örnek ulusal ve uluslararası güvenlik hizmetleridir.

Kolektif tüketim: Tam kamusal mal ve hizmetler toplum tarafından hep birlikte tüketildiği ve faydası her bireye eşit dağıldığından rekabet söz konusu değildir. Özel mallarda herhangi bir kişinin herhangi bir maldan tüketimi başka bir kişinin bu maldan tüketeceği miktarı azaltmaktadır. Bu yüzden özel mallarda rekabet söz konusudur.

Tüketimden dışlanamama: Tam kamusal mal ve hizmetlerin yapısı gereği tüketiminin kolektif oluşu ve toplumdaki tüm bireylere arzın eşit dağıtılmasından dolayı bireyleri tüketimden dışlama söz konusu değildir. Bu duruma verilebilecek en tipik örnek caddelere kurulmuş olan elektrik direkleridir (Erdem vd., 2012: 23).

2.7.2. Yarı Kamusal Mal ve Hizmetler

Tüketiminde rekabetin olmadığı ancak malın faydasından bireylerin dışlanabildiği bazı mal ve hizmetler bulunmaktadır. Bu tür mal ve hizmetlere yarı kamusal mal ve hizmetler denmektedir. Örneğin, televizyon yayınlarını izlemede bireyler birbirleriyle rakip değildir pek çok kişi bir yayını aynı anda izleyebilmektedir. Ancak abonelik gerektiren yayınlarda ücret ödemeyen bireyler televizyon sinyallerinden dışlanabilir. Dışlama mümkün olmasına rağmen söz konusu malın tüketiminde rekabet olmadığı için fiyat sistemi bu tür mallarda işlememekte bu yüzden özel sektörün bu malı üretmesi için bir teşvik olmamaktadır. Özel sektör tarafından üretim gerçekleşse dahi talep arzın altında kalmaktadır (Stiglitz, 2000: 129).

Yarı kamusal mallar genellikle toplum için sunumu gerekli olan mal ve hizmetlere tekabül etmektedir. Zaman zaman özel sektör tarafından da sunumları gerçekleştirilen bu mal ve hizmetler genellikle devletle ortaklaşa yapılmaktadır. Örnek olarak eğitim, sağlık, ulaşım, posta ve sosyal konut hizmetleri verilebilir. Gerekli durumlarda bu mal ve hizmetlerin fiyatlandırılmaları mümkündür. Bu tür mal ve hizmetlerin marjinal özel faydalarının marjinal sosyal faydalarından küçük olması özel sektör tarafından eksik üretilmelerine veya marjinal sosyal maliyetlerinin marjinal özel maliyetlerinden büyük olması özel sektör tarafından aşırı üretilmelerine sebep olmaktadır. Eksik veya aşırı üretim olmaması için yarı kamusal mal ve hizmetler devlet tarafından üretilmektedirler (Çomaklı vd., 2015: 41).

2.7.3. Erdemli Mallar

Richard A. Musgrave tarafından ortaya atılan erdemli mallar özel mal niteliği taşımaktadır. Bu mal ve hizmetler toplum açısından oldukça faydalıdır. Aşevleri, huzurevleri, yurtlar, öğrencilere okullarda dağıtılan fındık, bebeklere doğumlarından itibaren yapılan aşular vb. mal ve hizmetler erdemli mallara örnek olarak verilebilir (Erdem vd., 2012: 25).

Erdemli mallar özel mal niteliği taşıdığı için fiyat mekanizmasının mevcut olduğu mal ve hizmetlerdir. Bu tür mal ve hizmetlerde malın tüketiminde rekabet ve dışlama söz konusudur. Bu özelliklerinden dolayı arzı piyasaya bırakılabilir ancak bu tür malların sunumu

toplum için zorunlu olmasından dolayı devletin üretip kontrol etmesini gerektirir. Bu mal ve hizmetler zaman zaman bedelsiz zaman zamanda bedel talep edilerek sunulur. Bu bedel genellikle piyasa fiyatının altına tekabül eden cüzi bir miktardır ve finansmanı vergilerle karşılanmaktadır (Çomaklı vd., 2015: 24).

Erdemli mallar tüketimleri tayınlanabilen mallardır. Üretimlerinin piyasaya bırakılması yeteri kadar tüketilmesine olanak sağlamamakta ve negatif dışsallığın oluşmasına sebep olmaktadır (Aydın ve Çalışkan, 2019: 683).

Erdemli mallar yapıları itibariyle hem olumlu hem de olumsuz dışsallıklara neden olmaktadır. Söz konusu mallar toplum tarafından talep edilmese dahi sunumu gerçekleştirilen mallardır. Devletin bu malların sunumunda üstlendiği role “*paternalizm*” denmektedir. Devletin vatandaşları için hangi malın kullanımının iyi hangi malın kullanımının kötü olduğuna karar verdiği paternalist devlet anlayışı kişi hak ve özgürlüklerini sınırlamadığı baskıcı bir toplum yaratmadığı sürece toplum için olumlu sonuçlar oluşturmaktadır. Tam tersi erdemsiz mallar ise topluma ek sosyal maliyetler yüklemektedirler. Devlet bu tür malların tüketimini ya yasaklar ya da vergiler yoluyla denge tüketim miktarını değiştirir. Erdemsiz mallara en güzel örneklerden biri uyuşturucu ve içkidir. Uyuşturucu topluma açık ara zararı olan bir üründür ve çoğu ülkede kullanımını yasaklamıştır. İçkinin ise tüketimini azaltmak amacıyla fiyat artırımları yapılmaktadır (Pehlivan, 2010: 18-19).

2.8. Kamusal Mal Kavramındaki Değişim

Kamusal ve özel mallarda ayrıma gidilirken geleneksel yaklaşıma göre malın tüketiminde rekabetin olup olmaması ve malın tüketiminden dışlanıp dışlanamama olarak iki kıstas bulunmaktadır. Kaul ve Mendoza'nın hazırlamış olduğu tabloya göre Tablo 2. 1' de birinci bölge rakip olma ve dışlama özelliklerinden dolayı özel malları ifade etmektedir. Malın rakip bir mal olması bir bireyin bu malı tüketmesinin diğer bireylerin tüketimlerinin azaltılması anlamına gelmektedir. Tabloda örnek olarak verilen süt bu durumun en güzel örneğidir. Bir bardak sütün birey tarafından tüketilmesi durumunda başka bir bireyin bu sütü tüketmesi mümkün değildir. Tüketimde rekabet ve dışlama arasında her zaman kendiliğinden bir bağlantı bulunmasa da süt örneği iki ölçütü de kendisinde bulundurmaktadır. Ayrıca Tabloda 1. Bölgede yer alan arazi özel mallara verilebilecek diğer bir örnektir. Araziler içinde hem rakip olma hem de dışlama söz konusudur. Arazi tarih boyunca bireyler açısından bir çatışma kaynağı olmuştur. Pek çok toplum mülkiyet hakkını kabul etmiştir. Mülkiyet hakkı araziye dışlanabilir bir mal haline getirmiş bireyler arasındaki belirsizlikleri en aza indirmiştir.

Mülkiyet hakkının kabul edilmesiyle özel mal statüsü kazanan arazi sahibine piyasada ticaret yapma, malı kimin kullanıp kullanamayacağını belirleme hakkını tanımıştır (Kaul ve Mendoza, 2003: 81).

Tablo 2. 1: Malların Temel Özellikleri: Geleneksel Kamusal Mal Yaklaşımı

	RAKİP	RAKİP DEĞİL
DIŞLANABİLİR	1. Bölge <ul style="list-style-type: none"> • Süt • Arazi • Eğitim 	2. Bölge <ul style="list-style-type: none"> • Araştırma ve Kalkınma • Ticari Olmayan Bilgi • Kural ve Standartlar • Mülkiyet Hakkı Rejimi • İnsan Haklarına Saygı • Televizyon Sinyalleri
DIŞLANAMAZ	4. Bölge <ul style="list-style-type: none"> • Atmosfer • Vahşi Yaşam 	3. Bölge <ul style="list-style-type: none"> • Ay Işığı • Barış ve Güvenlik/ Çatışma • Kanun ve Düzen/ Anarşi • Finansal Denge/ Aşırı Finansal Dalgalanma • Büyüme ve Kalkınma Potansiyeli • Etkin/ Etkin Olmayan Piyasalar • Bulaşıcı Hastalıkların Yayılması/ Kontrol Edilmesi ve Yok Edilmesi

Kaynak: (Kaul ve Mendoza, 2003: 82).

Kaul ve Mendoza Tablo 2. 1’de malları önce geleneksel yaklaşımla sınıflandırmış Tablo 2. 2’de ise politik tercihler ve sosyal gelişmeler ışığında kamusal malların genişletilmiş bir sınıflandırmasını yapmışlardır (Aktaş, 2016: 7). Tablo 2. 1’de dördüncü bölgede yer alan atmosfer tüketimde rekabetin olduğu ancak dışlamanın olmadığı bir maldır. Atmosfer serbest bir maldır. Tablo 2. 2’de ise atmosfer iki kez yer almaktadır. Öncelikle 4A bölgesinde konumlandırılmasının nedeni ulusal ve uluslararası anlaşmalarla atmosferin kullanımının özel izinlere bağlı olmasıdır. Bu izinler atmosfere dışlama özelliğini kazandırmıştır. 4B bölgesinde yer alması da atmosferin ortak kullanım malı olmasıdır. Bu yönü atmosferi kamusal alana dâhil etmektedir. Ayrıca 4A bölgesinde yer alan balık tutma kotalarının uygulanması balık rezervlerinin kullanımında kısmen dışlamaya gidilmesini sağlamaktadır (Turan, 2010: 41-42).

Tablo 2. 2 : Malların Statülerinin Toplum Tarafından Belirlenmesi: Kamusal Mal Kavramındaki Genişleme

Rakip		Rakip Değil	
DİŞLANABİLİR	1. Bölge Özel Mallar • Süt • Arazi • Eğitim	2. Bölge 2A Dışlanabilir Yapılmış Rakip Olmayan mallar • Üretime Yönelik Patentli Bilgi • Kablolu ya da Şifreli Televizyon	DİŞLANAMAZ
	ALAN	2B Dışlanamayan Rakip Olmayan Mallar • Devlet Televizyonu • Mülkiyet Hakları Rejimi • Kurallar ve Standartlar • Ticari Olmayan Bilgi • İnsan Haklarına Saygı	
DİŞLANABİLİR	4. Bölge 4A (Kısmen) Dışlanabilir Rakip Mallar • Atmosfer: Hava Kirletme İzinleri • Balık Stokları: Avlanma Kotaları • Ücretli Yol	ALAN	3. Bölge Tam Kamusal Mallar • Ay Işığı • Barış ve Güvenlik/ Çatışma • Kanun ve Düzen/ Anarşi
	4B Dışlanamaz Mallar • Atmosfer • Halk Parkları ve Doğal Rezervler • Temel Eğitim ve Sağlık Hizmetleri	ÖZEL	• Finansal Denge/ Aşırı Finansal Dalgalanma • Ekonomik Denge/ Zayıf Büyüme • Büyüme ve Kalkınma Potansiyeli • Etkin ve Etkin Olmayan Piyasalar • Bulaşıcı Hastalıkların Yayılması/ Kontrol Edilmesi ve Yok edilmesi

Kaynak: (Kaul ve Mendoza, 2003: 83).

Rakip olmayan malların standart tanımını Nicholson (1998), Rosen (1999) ve Stiglitz (2000) malın tüketiminde ilave bir kullanıcının maliyetinin minimum ya da sıfır olacağı şeklinde genişletmişlerdir. Tablo 2. 2 2A'da patentli bilgi ve şifreli televizyon yer almaktadır. Bu mallar doğal halleriyle tüketimde rekabetin olmadığı ve dışlanamayan mallardır. Ancak

patent, telif hakkı ve özel kullanım izinleri gibi kısıtlamalarla söz konusu mallar özel mal kategorisine girmekte ve dışlama özelliğine sahip olmaktadır (Kaul ve Mendoza, 2003: 84).

Bazı mal ve hizmetler toplum açısından büyük önem taşımaktadır. Bireyler bu tür malların düzenlemeler yoluyla devlet tarafından daha fazla sunulmasını arzu etmektedirler. Tablo 2. 2 2B’de bulunan mallar bu kategoriye girmektedir. Örneğin, mülkiyet hakları zamanla toplum için daha da önem taşıyan bir yapıya bürünmüştür. İnsan haklarına saygı keza aynı derecede önem taşımaktadır. Pek çok ülke bu konuda düzenlemeler ve çalışmalar yapmaktadır. Bu uğraşlar sonucunda insan haklarına saygı tamamen dışlanamaz bir hizmete dönüşmüştür. Ortak para birimleri, ağırlık birimleri ve ölçüler gibi teknik kurallarda dışlayamama özelliği daha kolay sağlanmaktadır (Turan, 2010: 44).

Tablo 2. 2 4B ise rakip mal olmalarına rağmen bazı durumlarda düzenlemeler yoluyla dışlanamaz yapılan malları belirtmektedir. Bu durum bir politika tercihidir. Böylece bu kategorideki mal ve hizmetler düzenlemelerle toplumun ortak kullanımına sunulmuştur. Söz konusu mallara örnek halk parkları ve doğal kaynaklar olarak verilmiştir. Ayrıca pek çok toplum temel eğitim ve sağlık hizmetleri sunumunda da bu politik yolu tercih etmektedir. Bunun iki nedeni bulunmaktadır: ilki eğitim ve sağlık hizmetlerinin bireylerin temel ihtiyaçlarından sayılması ve insan hakları konusu içinde yer almasıdır. İkincisi ise eğitilmiş ve sağlıklı toplumların önemli özel ve kamusal faydalar yaratmasıdır. Bireylerin eğitilmiş olması ülkenin gelişmesi ve kalkınması açısından önemli bir unsurdur. Bu yüzden pek çok ülke gelecek için önemli derecede katma değer yaratan temel eğitimi ücretsiz sunmakta ve aynı zamanda zorunlu tutmaktadır. Tablo 2. 2’de eğitim üç kez yer almıştır. İlki özel mal niteliği taşıdığı için 1. Bölgeye, ikincisi temel insan haklarından biri olduğu için 4. Bölge 4B’de, üçüncü olarak da ülkenin büyüme ve kalkınma potansiyeline katkıda bulunduğu için 3. Bölgede yer almaktadır. Sosyal kurumlardaki gelişmeler ışığında bazı kamusal mallara özel mal özellikleri kazandırılmaktadır. Ancak teknoloji gelişse dahi bazı malların konumları değiştirilememektedir. Bu durumun en güzel örneği ay ışığıdır. Tablo 2. 1 ve 2. 2’deki 3. bölgeler teknik olarak genişletilememektedir. Politika yapıcılarının ay ışığını bu bölgeler dışına çıkarma gibi bir şansları bulunmamaktadır (Kaul ve Mendoza, 2003: 85).

Teknolojinin gelişim göstermesiyle beraber bazı malların konumlarında ve niteliklerinde değişimler gerçekleşmiştir. Başlangıçta 2. Bölgede yer alan televizyon yayınları teknolojinin gelişmesiyle birlikte hem 2A hem de 2B olmak üzere iki tarafta da konumlandırılmıştır. Televizyon yayınları 2B bölgesinde düzenlemeler yoluyla dışlanamaz

yapılarak kamusal özellikler taşımaktadır. Tam tersi 2A bölgesinde de bazı kanallara ulaşım ücreti konulabildiğinden dolayı dışlama özelliği kazandırılmış ve özel mal statüsüne girmiştir.

Tablo 2. 1 ve 2. 2'de 3. Bölgelerde yer alan barış, güvenlik, kanun, finansal istikrar ve düzen bulunmaktadır. Bu mal ve hizmetler tüketiminde rekabetin ve malın kullanımından dışlamanın mümkün olmadığı mallar oldukları için bir kez sunulduklarında tüm bireyler tarafından faydalanılmaktadırlar. Fayda maliyet taşmalarından dolayı söz konusu mallar bütün halinde sunulmaktadır. Bireyler için hayati öneme sahip olan sağlık hizmeti de bu başlık altında yer almaktadır. Örneğin, salgın bir hastalıkla mücadele edilirken bireyler arasında dışlama mümkün değildir ve herkes bu hizmetten eşit derecede yararlanma hakkına sahiptir (Dedebeek, 2015: 16-17).

2.9. Piyasa Başarısızlığı ve Bedavacılık Sorunu İlişkisi

1906 yılında Vilfredo Pareto tarafından ortaya atılan pareto optimumu toplumdaki bireylerden en az birinin refahını azaltmadan bir diğerinin refahının artırılmasının mümkün olmadığı durumu ifade etmektedir. Pareto'ya göre her birey kendisi için en iyiyi arzular ve bunu devam ettirmek ister bir noktadan sonra bireyin refah artışı ancak başka bir bireyin refah azalışıyla mümkün olabilmektedir.

Piyasa ekonomisi bazı durumlarda pareto optimumu sağlamakta yetersiz kalmaktadır. Piyasanın içinde bulunduğu bu durum "*piyasa başarısızlığı*" olarak adlandırılmaktadır (Özbiçli, 2020: 71). Toplumun pareto optimumuna ulaşılabilmesi için hem tüketiciler hem de üreticiler açısından mikro iktisadın tanımladığı marjinal koşulların sağlanması gerekmektedir. Ancak çoğu zaman gerçek hayatta bu marjinal koşullar gerçekleşmemektedir. Sebebi ise eşzamanlı fayda sağlayabilen, tüketiciler tarafından ortak kullanıma uygun olan malların olmasıdır. Bu tür mallar kamu malları olarak adlandırılmaktadır (Moğol,1994:5-6). Adam Smith'in görünmez el tanımının karşılığı olan pareto optimumu genelde kamusal malların ve özelde tam kamusal malların varlığı sebebiyle zedelenmektedir. Kamusal malların dışlanamazlık özelliğinin doğurduğu bedavacılık sorunu pareto-etkin bir piyasa dengesi sağlanmasını engellemektedir (Güran ve Seçilmiş, 2010: 226-227).

Özel mallar tanımlanırken iki temel özellikten bahsedilir. Bunlar, özel malın tüketiminde rekabetin olduğu ve malın faydası ya da maliyetinden dışlanabilirliğin mümkün olduğudur. Özel mallarda bir bireyin ya da bir grubun bir özel malı tüketimi başka bir birey ya da başka grupların söz konusu malın tüketimini engellemektedir. Talebi piyasa tarafından

karşılana n özel mallar sahiplerine başka yerlere transfer edilme hakkı sunmaktadır. Kamusal mallar ise özel malların tam tersi özelliklere sahiptirler. Bu yüzden piyasa bu malları etkili bir şekilde fiyatlandı rılamamaktadır. Fiyatlandı rılamama özelliği bazı durumlarda piyasa başarısızlıklarının oluşmasına sebebiyet verdiği için kamusal mallar devlet müdahalesini gerekli kılmaktadır (Kaul ve Mendoza, 2003: 79-80).

Ekonomistlere göre bireyler rasyonel ekonomik aktörlerdir. Faydalarını en yüksek seviyeye çıkarmak için ekonomik faaliyetlerde bulunurlar. Bireyler bu ticareti mevcut durumlarını daha iyi hale getirecek tek bir işlem dahi kalmayana dek sürdürmeye devam edeceklerdir. Bireylerin piyasadaki davranışları serbesttir. Gönüllülük esasıyla işleyen sistemde bireyler refahlarını azaltacak işlemlerden kaçınırlar (Trogen, 2005: 194). Bireylerin tercihlerinin açıkça bilinmemesi bedavacılık davranışı sergilemeleri için teşvik oluşturmakta bedavacılık sorunu topluma yayıldığı takdirde ekonomi için uzun vadede büyük sorunlara yol açmaktadır. Pareto optimumun sağlanmış olması ve piyasa başarısızlıklarının gerçekleşmemesi için kamusal malların arz ve talebinin sorunsuz işlediği, dışsallıkların görülmediği, bedavacılık sorununun yaşanmadığı bir ekonomiye sahip olmak gereklidir. Kamusal mallar bedavacılık sorununun en fazla gözlemlendiği alandır. Ayrıca kamusal mallar dışsallıklarla büyük oranda ilişkilidir. Bu yüzden kamusal mallar ve dışsallıklar piyasa başarısızlıklarının temel nedenlerinden biri olarak kabul edilmektedir.

Piyasa başarısızlıklarının giderilmesi hem devlet hem de toplum için önemlidir. Bir ekonomide piyasa başarısızlığının gözlemlenmesi kaynakların etkin dağılmadığını piyasada *“ikinci en iyinin gerçekleştiğini”* ifade etmektedir. Bu kaynakların israf edildiği ve halkın sosyal refah düzeyinin düşmeye başladığı anlamına gelmektedir. Bu durumda devlet toplam faydayı maksimize etmek ve etkinliği sağlayabilmek için piyasaya müdahale etmektedir (Öz bilgi, 2020: 72).

2.10. Rasyonalite Bağlamında Bedavacılık Sorunu

Bireylerin sergilemiş olduğu bedavacılık eğilimi iktisattaki rasyonalite kavramıyla bağdaşmaktadır. Bireyin fayda maksimizasyonu ile hareket etmesi bedavacılık eğiliminin oluşmasındaki en büyük etkidir. Kamusal mallarda bireylerin davranışlarından dolayı ortaya çıkan bedavacılık sorunu rasyonel insanın bilgisini kapsar. Bireyler tüketimde bulunurken gelirlerini kendilerine en fazla faydayı sağlayacak şekilde kamusal ve özel mallar arasında paylaşırlar. Bireylerin kamu mallarına ayırdıkları bütçe özel mallar için ayırdıkları bütçeden daha azdır. Ekonomide sadece iki mal olduğunu varsayalım. Bunlar yiyecek ve savunma

olsun. Yiyecek özel mal savunma kamusal mallara örnektir. Bireyler bu mallardan yararlanabilmek için gelirlerini bu iki mal arasında paylaştırmaktadır. Savunma kamusal bir mal olduğu için bir bireyin savunma harcamalarına ödediği miktar tam olarak belli olmamaktadır. Savunma harcamalarının finansmanına katılsa da katılmasa da bu hizmetten yararlanabilmektedir. Ancak aynı birey özel mal olan yiyeceğe daha fazla bütçe ayırdığında ailesi açısından gözle görülür bir iyileşme gerçekleşmektedir. Bu yüzden bireye ulusal savunmaya adil payından daha az katkıda bulunmak daha rasyonel görünecektir. Her birey bedavacılık eğilimi gösterebilecek potansiyelindedir. Kolektif düzeyde bedavacılık eğilimi göstermeyi seçen milyonlarca birey kamu mallarının sunumunda devlet açısından ciddi sıkıntılar yaşanmasına sebep olacaktır (Troger,2005: 197-198).

Kamusal malların faydadan dışlayamama özelliği bireylerin bedavacılık davranışı sergilemesinde kolaylık sağlayan en büyük etkidir. Bireyler herhangi bir denetim mekanizmasıyla karşılaşmadıkları ve kamusal malları kullananların sayısının hiçbir zaman kesin olarak bilinmemesi münasebetiyle kendilerini güvende hissederler. İktisadın temel önermelerinden olarak kabul edilen bireyin rasyonel olduğu olgusu bedavacılık sorunu yaşanan durumlarda karşımıza çıkmaktadır. Tüm bireyler belirli bir bütçe kısıtına sahiptir ve bu kısıtlı bütçeyle en fazla faydayı elde etmek isterler. Son yıllarda ortaya çıkan davranışsal iktisat ise bireylerin her zaman rasyonel davranmadığını aslında utanç, suçluluk, diğerkâmlık ve sempati gibi pek çok unsurla güdülendiğini göstermektedir. Bu açıdan ele alındığında bireylerin bencil olduğu doğrudur fakat bu her zaman ve her durumda geçerli değildir. Sonuç olarak tüm bireyleri rasyonel birey olarak sınıflandırmak yerine son yıllarda yapılan pek çok çalışma neticesinde çoğu zaman insanların duygularıyla hareket ettiği ancak bazı durumlarda rasyonel davranışlarda sergilediği şeklinde tanımlamak daha doğru olacaktır.

2.11. Bireysel Dürtüler ve Bedavacılık Sorunu

Asimetrik bilginin son zamanlarda yapılan ekonomik analizlerde sadece piyasa ekonomisi için değil birbirinden farklı gruplar içinde geçerli olduğu gözlemlenmiştir. Yapılan çalışmalar bireylerin oluşturduğu organizasyonların bireysel dürtüler ve ortak karar alma sürecinin nasıl işlediği üzerine konuşlandırılmıştır. Bu duruma bağlı olarak “*oyun teorisi*” adı verilen bir yaklaşım ortaya çıkmıştır. Oyun teorisi bireylerin hangi durumlarda nasıl seçimler yaptıklarını, bu seçimlerinin birbirlerini nasıl etkilediği, hangi şartlarda seçimlerinin değişiklik gösterdiği gibi olayların stratejik analizlerle ele alınmasıdır. Bireysel dürtülerin kökenindeki itici güçleri anlamak ekonomik düşünce tarihini anlamayı kolaylaştırır. Bu

durumun en eski ve bilindik örneği kamu mallarının piyasa başarısızlığına neden olmasıdır. Sebebi bireysel dürtülerdir. Kamusal mallar dışlanamamazlık özelliği taşıdığından dolayı bireyler çıkar peşinde koştuklarında toplu kararlar alınırken diğer bireylere kamusal mala aslında ihtiyacı olduğundan daha az ilgi gösteriyormuş gibi sinyaller gönderip gerçek tercihlerini gizleyebilmektedirler. Bu da bedavacılık sorununun yaşanmasına sebep olmaktadır. Samuelson (1954) ve Wicksell (1986) kamusal malların optimal sunumu ile ilgili çalışmalarında kamusal mallarda gözlemlenen bu durumdan dolayı bu malların sunumunun merkezileştirilmesi gerektiğini ileri sürmüşlerdir (d'Aspremont ve Gérard-Varet, 2002: 155).

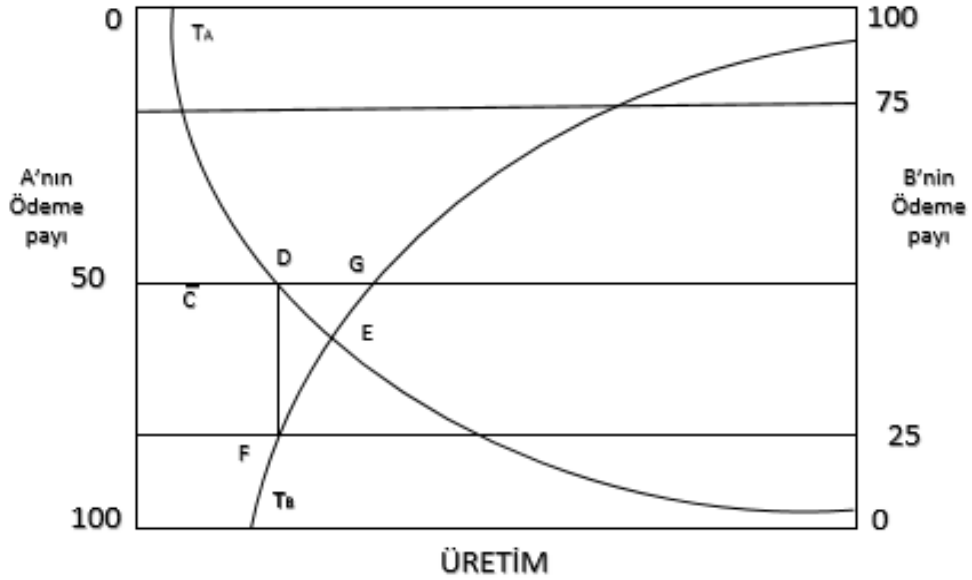
2.12. Bedavacılık Soruna Bir Çözüm: Erik Lindahl'ın Gönüllü Mübadele Teorisi

Erik Lindahl bireylerin kamu hizmetlerinden ne ölçüde fayda sağladıklarını ölçmenin yolunun fayda vergileri olduğunu savunmuştur. "*Lindahl'ın marjinal fayda görüşü*", "*Lindahl vergisi*", "*fayda vergisi*" ve "*Lindhal dengesi*" gibi pek çok isimle anılan bu teoriye göre kamusal mallardan faydalanma karşılığı ödenmesi gereken vergiler toplumdaki bireyler arasında paylaşılmalıdır. Böylece kamusal mallarda piyasa ekonomisine benzer bir durum söz konusu olacak ve tüm maliyetler söz konusu malı kullananların üzerinde kalacaktır (Sağbaş ve Şen, 2016: 12). Lindahl'ın asıl amacı kamusal malların finansmanı sağlanırken toplumun ortak bir paydada buluşabileceğini göstermek istemesidir. Lindahl'a göre, her bireyin durumu ve kamusal mal tercihi birbirinden farklıdır ancak bu farklılık belirlenen bir vergi fiyatıyla bireyleri ortak bir noktada bir araya getirecektir. Eğer bu durum sağlanır ve her bir bireyin ödemeyi kabullendiği vergi miktarı elde ettiği marjinal faydaya eşit olursa kamusal malların sunum dengesinde etkinlik sağlamış olur. Bu durum her bir bireyle ödeyecekleri vergi hakkında anlaşma sağlandığına işaret etmektedir (Uğurlu, 2010: 50).

Lindahl, toplumda iki vergi mükellefi grup olduğunu varsayarak modelini geliştirmiştir. Bu grupları kısaca A ve B olarak simgeleştirmiştir. Bu gruplar kamu mallarının finansmanına birlikte katılmalıdırlar. Gruplardan herhangi birinin kamu malının finansmanına katılma oranı diğer grubun finansmana katılma oranına göre belirlenmektedir (Lindahl, 1958: 85). A grubunun kamu malı talebi B grubu için vergi fiyatı, tersi B grubunun kamu malı talebi A grubu için vergi fiyatı anlamına gelmektedir. Lindahl, iki grup arasında pazarlığın söz konusu olacağını ve denge durumunda da bireylerin ödediği vergi fiyatıyla kamu malından sağladıkları marjinal faydanın eşit olacağını belirtmiştir (Şentürk, 2017: 6).

Şekil 2.1 A ve B grubunun kamu malının farklı miktarlarında finansmanına katılmayı kabul ettikleri maliyet paylarını göstermektedir. Daha öncede bahsedildiği gibi A grubunun

ödeyeceği vergi payı arttığında, bu durum B grubu için aynı oranda bir azalmaya neden olmaktadır. İki talep eğrisinin kesiştiği nokta olan E üretim düzeyi, iki grubun gönüllü olarak ve oy birliğiyle karar kıldıkları denge noktasını simgelemektedir.



Şekil 2. 1: İki bireyin gönüllü mübadelesi

Kaynak: (Moğol, 1997: 17).

Özel malların aksine sağlanan bu optimal denge istikrarlı bir denge değildir. Üretimin C noktasında gerçekleştiği bir durumda A grubunun talebi D, B grubunun ise G noktasıdır. Ancak her iki grup içinde optimal denge noktası E olduğu için B grubunun gerçek tercihini açıklayarak ödediği vergi miktarını arttırması gerekmektedir. Bu durumda rasyonel bir birey davranışı sergileyecek olan B grubu, tercihini gizleyerek bu davranıştan kaçınacaktır. Bu yüzden, grupların optimal denge noktası olan E'ye gönüllü olarak ulaşmaları mümkün değildir (Moğol,1994: 24). Bireyler kamu malları söz konusu olduğunda özel malların aksine gerçek tercihlerini belirtme zorunluluğu taşımadıkları için çoğu zaman bedavacılık sorunu gündeme gelmektedir.

Gönüllü mübadele teorisi adıyla da anılan teori her iki grubun vergi paylarını belirlediği için gruplar arasında bir değiş tokuşun olduğunu varsaymaktadır. 1880'lerin sonlarında İtalya'da kamu maliyesi teorisi gönüllü değişim esası temelinde inşa edilmiştir. Buna göre kamu sektörü özel sektör gibi işlemeli; kamu malları analize tabi tutulurken özel

mallarla eşit kabul edilmelidir. Nasıl ki ücret karşılığı özel bir mala sahip oluyorsak, kamu mallarına da sahip olabilmek için vergi ödenmesi gereklidir. Vergi burada özel mallardaki ücret ödenmesiyle eş değer tutulduğu için, mübadele unsuru olarak kabul edilmiştir (Şentürk, 2017:8).

Lindahl, analizinde kısaca kamu malından sağlanan fayda ile vergiler arasında ilişki kurulması gerektiğini savunmuştur. Günümüzde bu tür vergilerin kullanımı pek yaygın olmamakla birlikte örnek olarak çevre vergileri ve harçlar verilebilir. Ayrıca İngiltere’de uygulanan yol vergisi faydalanma yaklaşımına verilebilecek diğer bir örnektir. Bunun dışında modele pek çok eleştiri yapılmıştır. Bu eleştirilerden ilki bireylerin kamusal mallara olan taleplerini açıklamaları gerekliliğinin doğru bir yaklaşım olmadığıdır. Çünkü bireyler gerçek tercihlerini çoğu zaman açıklamak istememektedirler. Modelde görüldüğü üzere bir de elde ettikleri fayda kadar vergi ödeme durumu söz konusu olduğunda bireylerin açıkladıkları tercihleri gerçeğin daha da altında olmaktadır. İkinci eleştiri, bireylerin bu mal ve hizmetler karşılığında ödemeye istekli oldukları bedelin tam olarak tespit edilmesinin mümkün olmamasıdır. Bir diğer eleştiri ise kamusal malların doğasında dışlamanın ve rekabetin olmamasıdır. Bu iki özellik kamusal maldan faydalananların ne kadar fayda elde ettiğini ve kaç kişinin bu malı kullandığının tam olarak bilinmesine imkân vermemektedir (Sağbaş ve Şen, 2016: 12-13). Lindahl’ın modeli uygulanmaya konulduğunda bireylerde bedavacılık davranışına yönelmede büyük oranda teşvik olacak ve bu durum devleti çıkmaza sokacaktır.

2.13. Bedavacılık Sorunu ve Topluluk Büyüklüğü İlişkisi

Bireylerin yapmış olduğu tercihlerde kamu sektöründeki sonuçların özel sektördeki sonuçlardan farklılık gösterdiği gözlemlenmiştir. Bu durumun sebebi bireylerin kamu sektöründe farklı özel sektörde farklı davranışsal motivasyonlara sahip olmaları değildir. Asıl sebep bireylerin kendilerini takip ettikleri kurumsal çerçevelerdeki temel farklılıklardan kaynaklanmaktadır. Bireysel olarak yapılan her eylem grup olarak yapılanın aksine pek çok açıdan farklılıklar taşımaktadır. Özel seçimler devredilebilir mülkiyet hakları kapsamında oldukları için bireylere seçim aşamalarında güçlü teşvikler yaratırlar aksine kamu tercihleri ticarete konu olmayan mülkiyet hakları bağlamında gerçekleşmekte bireylerin tercih açıklamaları için herhangi bir teşvik mekanizması bulunmamaktadır. Özel seçimlerde sonuçlar karar alanın bizzat kendisi tarafından üstlenilirken; kamu tercihlerinde sonuçlar toplumun diğer bireyleriyle paylaşılmaktadır (Shughart II., 2003: 360).

Bedavacılık sorununa değinen ilk araştırmacı David Hume'dur. Hume, bireylerin büyük ölçüde çıkarları tarafından yönetildiklerini hatta bireylerin adalet aradığını ancak bu adaleti sağlamak işine giriştiklerinde dahi kendi acil çıkarları peşine düştüklerini belirtmiştir. Hume, verdiği bir örneğinde iki komşunun ortak olarak kullandıkları bir çayırı sulama konusunda kolayca anlaşabileceklerini eğer üzerlerine düşen sorumluluğu yerine getirmezlerse projenin başarısız olacağını bildiklerini belirtmektedir. Ancak ortak bir proje bu defa bin kişilik bir grupla hayata geçirilmek istendiğinde önceki örnek kadar işlerin kolay olmadığını, bireylerin üzerlerine düşen yükü birbirlerine yüklemek istediğini belirtmiştir. Hume, verdiği örneklerle bireysel ve kolektif hareketlerin farklılığına değinmiş aynı zamanda büyük gruplarda gözlemlenen kolektif çıkarlar ile bireysel çıkarlar arasındaki çatışmanın sebebi olarak bedavacılık sorununu göstermiştir. Bunlara ek olarak herhangi ortak bir mal veya proje söz konusu olduğunda büyük gruplara oranla daha küçük grupların daha başarılı olduğunu belirtmiştir. Hume, ortak malların kullanımıyla ilgili görüşlerini daha çok kolektif hareket sorunu olarak ele almıştır. Ona göre bireyler yaptıkları anlaşmalarla karşılıklı kazanç sağladıkları ancak herhangi bir boşlukta bireyler, diğerlerinin kusurlarını tahmin ettiği anda yükümlülüklerinden kaçmayı tercih etmektedirler. Burada bedavacılık sorunu kolektif hareket sorununa kıyasla ikinci derece bir role sahiptir (Turan, 2010: 59-60).

Uzun yıllar araştırmacılar optimaliteyi sağlayabilmek için kamu mallarının sunumu ve topluluk büyüklüğü arasındaki ilişkiyi incelemişlerdir. Olson (1965), Buchanan (1968), Frohlich ve Oppenheimer (1970), Chamberlin (1974) bu araştırmacılara örnek olarak verilebilir. Araştırmacılar başlangıçta konuyu mahkûmlar çıkmazı teorisi bağlamında ele almışlardır. Mahkûmlar çıkmazı teorisi, n sayıda bireyi içinde barındıran ve bireylerin çıkarları söz konusu olduğu durumlarda gönüllü katılım gösterip göstermediklerini analiz etmeye yarayan bir strateji oyunudur. Kamusal malların nasıl sunulması gerektiği tartışmaları bu malların hepsinin kamusal dereceleri birbirlerine eşit olmadığından dolayı saf ve saf olmayan kamusal mallar olarak ikili bir ayrıma tabi tutulmalarına neden olmuştur. Grup büyüklüğü kavramı kısmen bu noktada ortaya çıkmaktadır. Saf kamu malı diğer bir ismiyle tam kamusal mallar tüketimlerinde rekabetin olmadığı mallardır. Tam kamusal malların bu özelliği sebebiyle artan grup büyüklüğünü kamu malından yararlanan bireylerin faydalarında bir azalmaya sebep olmamaktadır. Ancak aynı durum saf olmayan kamusal mallar için geçerli değildir. Bu yüzden kamusal malın finansmanına gönüllü olarak katılan her katılımcı ile bu kamusal malden faydalanan her birey arasında bir etkileşim bulunmaktadır. Bu konu hakkında

özellikle Olson, Frohlich ve Oppenheimer ve Hardin önemli çalışmalar yapmışlardır (Isaac ve Walker, 1988: 181).

Topluluk içerisinde kamusal bir mal sunulduğunda, grubun tüm üyeleri maldan istedikleri gibi faydalanırken malın maliyetine genellikle çok az ya da hiç katılım sağlanmadığı gözlemlenmektedir. Toplulukta tam tersi bir durum söz konusu olduğunda yani bedavacılık davranışından kaçınıldığı gözlemlendiğinde ise ya bedavacılık davranışını caydırma ya da cezalandırma gibi dengeleyici kuvvetlerin bulunduğu gözlemlenmektedir. Burada kıstas grubun büyük ya da küçük olmasıyla ilgilidir. Bedavacılık sorunu ve topluluk büyüklüğü arasındaki ilişkiyi inceleyen araştırmacılar küçük topluluklarda bedavacılık eğiliminin genellikle daha az olduğu sonucuna varmışlardır (Kim ve Walker, 1984: 3). Küçük topluluklarda çoğunlukla bireyler birbirini tanıdıkları için bedavacılık davranışında bulunan birey, davranışı açığa çıktığı durumda kınama ve ayıplama gibi yaptırımlarla karşılaşabileceğini bildiği için büyük çoğunlukla malın maliyetine katılmayı seçmektedir.

Grup büyüklüğü arttıkça, bireyin ortak malın kullanımına katkısının beklenen marjinal etkisinin azaldığı gözlemlenmektedir. Bireyler büyük gruplarda küçük grupların aksine işbirliği içine girmekten kaçınmaktadırlar. Sosyal güven ve sosyal teşvik ancak grup büyüklüğü daha küçük olduğunda işe yaramaktadır. Sebebi bireylerin yüz yüze iletişim kurmalarının daha kolay olmasıdır (Bolnick, 1976: 139).

Mancur Olson tarafından 1965 yılında yayınlanan “Toplu Eylem Mantığı: Kamusal Mallar ve Gruplar Teorisi” (The Logic of Collective Action: Public Goods and The Theory of Groups) adlı eserinde kamusal mallardan faydalanırken bireylerin dâhil oldukları grup büyüklüğüne göre sergilemiş oldukları davranış şekillerinden bahsetmiştir. Olson eserinde küçük gruplardaki rasyonel aktörlerin çoğunlukla homojen çıkarlara sahip bireylerden oluştuğunu ve aynı zamanda kamusal malların finansmanında en etkili grupların bu gruplar olduğunu belirtmiştir. Küçük gruplarda bireylerin birbirleriyle iletişimi daha güçlü olduğu için grubun başarısı daha yüksek olmaktadır. Örneklendirmek gerekirse, toplu eylemin 1.000.000 dolarlık bir fayda vaat ettiğini varsayalım. Bu fayda ilk grup 100 üyeden, ikinci grup 1.000.000 üyeden oluşan bireylere eşit şekilde dağıtılacaktır. Kolektif eylemin başarılı olduğunu kabul edersek küçük gruptaki bireyler kişi başı 10.000 dolarlık bir fayda; büyük gruptaki bireyler ise kişi başı 1 dolarlık bir fayda elde edeceklerdir. Bu durumda iki grup karşılaştırıldığında daha az bireyden oluşan grubun daha büyük olan gruba oranla kolektif eylemlere katılma teşviki daha fazla olacaktır. Grubun küçük olmasının başka bir avantajı da

bedavacılık sorunuyla ilgilidir. Grup içinde bedavacılık sorunuyla karşılaştığı takdirde sorunun tespiti küçük gruplarda daha kolay olmaktadır (Shughart II,2003:361).

2.14. Kamusal Malların Finansmanına Gönüllü Katılım

Bireyler toplum olarak piyasa ekonomisiyle karşılıklı ticari ilişkilere girerek faydalarını en yüksek seviyeye çıkartılarken, kamusal mallarda bu tarz direkt bir ilişki söz konusu değildir. Piyasa ekonomisi bireylerin bedavacılık adı verilen davranış tarzını sergilemelerine teşvik ve imkân sağlamadığı için, özel malların sunumunda etkinlik sağlanmış olur. Kamu malları gönüllü katılımı ile finanse edildiğinden dolayı eksik sunuma neden olabilmekte, pareto etkinliği sağlanamamaktadır. Piyasada bireysel olarak hareket eden herhangi bir bireyin, diğer bireylerin bedavacılık davranışını sergilemesini önlemek için yapabileceği bir şey yoktur. Bu yüzden piyasa mekanizmaları yoluyla tam kamusal malları sağlama girişimleri, tam kamusal malların tüketimde rekabetin olmaması ve dışlanamazlık özelliklerinden dolayı başarısız olmaya mahkûmdur. Kamusal mallarda gönüllük esasına göre sunum yapmak yetersiz kamu malı tedarikini kabul etmek demektir. Yetersiz tedarik ancak tam kamusal malların dışında kalan kamusal mallar için kısmen de olsa kabul edilebilir bir durumdur. Kar amacı gütmeyen kuruluşlar kamusal malların sunumunun gerçekleştirilebilmesi için bağışta bulunabilirler. Örneğin bir kamu televizyonu gönüllü katılımlarla finanse ediliyor ancak yapılan katkı kanalın sürekliliğini sağlamak için yapılan maliyetin çok altında olmaktadır. Böyle bir durumda yapılan bağışlarla hizmetin sürekliliği garanti altına alınmış olur. Gönüllü katılımlar, bazı alanlarda yetersiz sunuma bazı alanlarda ise kamusal malın hiç sunulmamasına sebep olmaktadır (Troger, 2005: 198-199).

Olson'a (1965) göre bireylerin kamusal malların sunumuna gönüllü olarak katılmalarının fedakârlık dışında birkaç nedeni bulunmaktadır. Bunlar prestij kazanmak ve etrafındaki bireylerle arkadaşlık edebilmek gibi sosyal ve psikolojik etkenlerdir. Becker (1974) ise bu durumu hayırseverlik ve toplum tarafından beğeni alma arzusuyla motive olduklarını belirtmiştir. Sonuç olarak, bireylerin kamu mallarının sunumuna gönüllü katılımlarının sadece fayda elde etmek için değil sosyal baskı, suçluluk, sempati, saygı kazanmak gibi manevi hazlar elde edebilmek için de gerçekleştiği gözlemlenmiştir. Bazı araştırmacılar Olson ve Becker'in aksine fedakârlık duygusunun bireylerin kamu mallarının sunumuna gönüllü katılımlarına etkisinin sanıldığı kadar düşük olduğunu savunmuşlardır. Warr (1982) ve Roberts (1984), devlet tarafından yapılan desteklerin bireylerin davranışlarında etkili olduğu ve kamusal mallara olan gönüllü katılımları dışladığı görüşünü

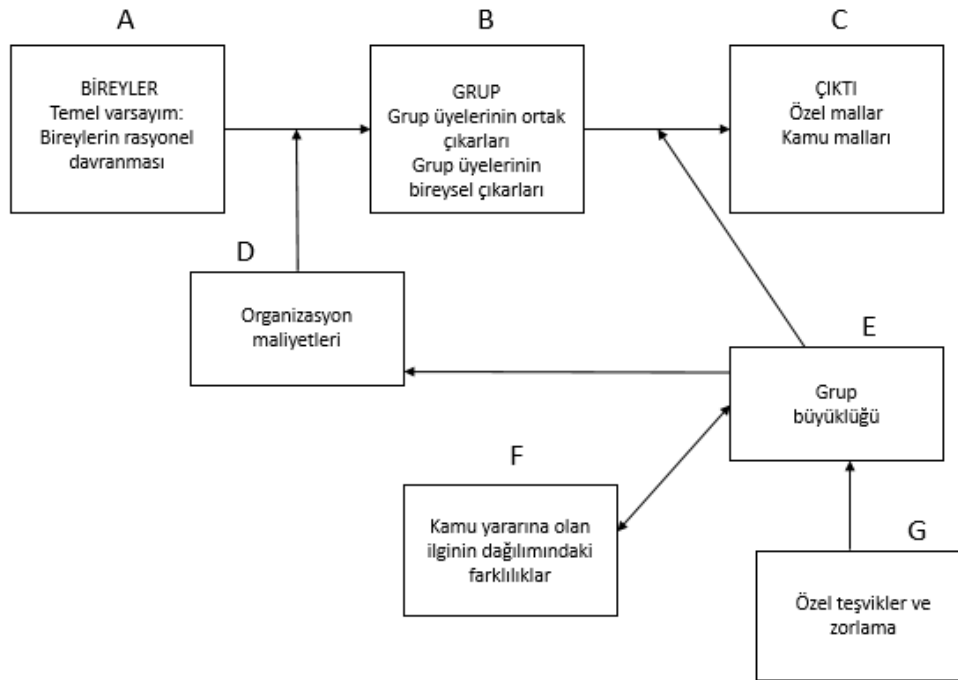
savunmuşlardır. Bu görüş daha sonra Bernheim (1986) ve Andreoni (1988) tarafından sübvansiyonlara genişletilmiştir. Warr (1983) ve Bergstrom vd., (1986), bireylerin gelir dağılımıyla kamu mallarının toplam arzı arasında ilişki bulunmadığını savunmuşlardır. Hochman ve Rodgers (1973) yaptıkları çalışmalar sonucunda bağış yapma düşüncesiyle bireylerin kamusal mallara katılımlarının, gelir dağılımına oldukça duyarlı olduğu gözlemlenmiştir. Son olarak Andreoni (1988), büyük ekonomilerde neredeyse hiç kimsenin fedakârlık duygularıyla kamusal malların finansmanına katılımında bulunmadığını ortaya atmıştır (Andreoni, 1990: 464).

Bireyler kamu mallarının finansmanına gönüllü olarak katılımında bulduklarında sadece kamusal malın sunumundan fayda elde etmekle kalmaz, verme eyleminden de fayda elde edebilirler (Andreoni, 1990: 473).

2.15. Olson' a Göre Bedavacılık Sorununun Unsurları

2.15.1. Bireyler

Olson'a göre bedavacılık sorunun pek çok unsuru bulunmaktadır. Bu unsurlardan ilki bireylerdir.



Şekil 2. 2: Olson' a Göre Bedavacılık Sorununun Unsurları

Kaynak: (Albanese ve Fleet, 1985: 245).

Bedavacılık sorununda bireyler, benzer bilgilere ve benzer gerçeklik algılarına sahip rasyonel aktörlerdir. Rasyonelite sıralı tercihler dizisinde bireyin bencil dürtüleriyle tercihini en etkili şekilde yapacağını ifade etmektedir. Bir grup üyesinin bedavacılık olarak adlandırılan davranış biçimini sergilemesi veya bu davranıştan kaçınması; bedavacılık davranışı sergilediğinde elde edeceği beklenen net fayda ile grubun ortak çıkarlarına katkıda bulunduğu durumda elde edeceği beklenen net faydasının karşılaştırılmasıyla elde edilir. Aynı zamanda grup üyelerinin hepsi grubun ortak çıkarını gözetmek isterler ancak bu maliyetlere katlanma konusuna geldiğinde savduklarının aksine bedavacılık davranışında bulunabilirler (Albanese ve Fleet, 1985: 244-245).

2.15.2. Grup

Bedavacılık sorunu tanımlanırken bahsedilen grup terimi sadece küçük grup büyüklüğünü ifade etmemektedir. Olson, toplulukların neye göre büyük ya da küçük grup sayılması gerektiği hakkında herhangi bir ölçüt belirtmemiştir. Yalnızca büyük bir topluluğa mensup bireylerin küçük bir topluluktaki bireylere kıyasla bedavacılık davranışını sergileyip sergilememe durumunu açıklamıştır. Olson'un çalışmalarında grupların içeriği de önemli değildir. Bu gruplar herhangi bir firma, ticaret ortaklığı, işçi sendikaları, siyasi bir grup vb. birbirinden farklı pek çok topluluktan oluşabilir. Bedavacılık davranışı her iki topluluk büyüklüğünde de gözlemlenebilmektedir. Bir grubun en önemli özelliği ortak bir çıkar etrafında toplanmış bireylerden oluşmasıdır. Fakat bu ortak çıkara rağmen grup üyelerinin bireysel çıkarları da bulunmaktadır (Albanese ve Fleet, 1985: 245). Bedavacılık davranışı tam olarak bu noktada sergilenir. Topluluğa herhangi bir sebepten dâhil olmuş bireyler ortak maliyetlere katlanma konusunda eğer fırsat bulurlarsa kaçınmayı tercih ederler. Buna rağmen işlem sonucunda yaratılan ortak faydadan yararlanırlar. Olson, bu durumun her iki grup büyüklüğünde de gözlemlenebileceğini fakat büyüklüğe oranla bedavacılık davranışı sergileme oranının farklılık gösterdiğini belirtmiştir.

2.15.3. Çıktı

Bireylerin somut ihtiyaçlarını karşılayan şeyler mal soyut ihtiyaçlarını karşılayan şeyler ise hizmetler olarak isimlendirilmiştir. Mallar dışlanabilirlik özelliği taşıyıp taşımama durumlarına göre farklı ayrımlara tabi tutulmaktadır. Dışlamanın mümkün olduğu mallar özel mal, dışlamanın olmadığı mallar ise kamusal mallar olarak adlandırılmıştır. Özel mallara örnek bir üyenin grup faaliyetine katılımından kaynaklanan iş promosyonudur. İş promosyonu, grup üyesinin bireysel çıkarlarını karşılar ve gruptaki diğer bireylerin hiçbiri bu

promosyondan yararlanamaz. Kamu malında ise dışlama mümkün olmadığı için tüm üyeler maldan eşit fayda sağlamaktadırlar. Bu yüzden bedavacılık sorunu özel mallar ve kamusal mallar arasındaki ayırımın merkezinde yer alır (McKenzie & Tullock, 1978).

2.15.4. Organizasyon Maliyeti

Bedavacılık sorunu, rasyonel bireylerin davranışları sonucu gözlemlenmektedir. Bireyler her ne kadar üyesi oldukları grubun ortak çıkarını gözetmeler de kendi çıkarları peşinde koşma eğilimi de göstereceklerdir. Özellikle potansiyel grup üyelerinin sayısı arttıkça, bireyler grubun elde ettiği faydadan yararlanırken, maliyetlerden kaçınabilmektedirler. Grup büyüklüğü arttıkça birey ya da bir grup bireyin elde edilen ortak faydanın aslında katlanması gereken maliyetle ilişkili olduğunu hissetme olasılığı düşüktür. Grubun büyüklüğü ne kadar artarsa, bu grubu organize etmenin maliyetleri de o kadar artacaktır. Rasyonel davranış sergileyen bir birey, maliyetlere katılmadan ortak faydadan yararlanabileceğini bildiği için bedavacılık davranışı sergileyebilmektedir. Grubun tüm üyeleri bu davranışı sergilerse, grup oluşmayacak ve tüm üyelerin ortak kullanımına tabi olan kamu yararı sağlanmayacaktır (Albanese ve Fleet, 1985: 246).

2.15.5. Grup Büyüklüğü

Bedavacılık sorunu belirli bir grup içinde gözlemlenmekle birlikte bireysel bir karar sonucu ortaya çıkmaktadır. Söz konusu davranışı sergileyen birey, hemcinsleri pahasına menfaat sağlayabilmek için uğraşmaktadır. Gruptaki hiçbir üyenin karşısındakinin bedavacı davranışlar sergilemesine izin vermesi gibi bir durum söz konusu değildir. Bireyler arasında hiçbir kişisel etkileşim bulunmamaktadır. Bedavacılık davranışı sergileyen bireyler rasyonel bireyler olduğundan dolayı genellikle içinde buldukları ortam gereği, başka bireylerin davranışları üzerinde doğrudan veya dolaylı olarak hiçbir kişisel etki hissetmemektedirler. Bireylerin bedavacılık davranışı sergileyip sergilememesi temel etik kurallar düzeyinde dahi, üyesi olduğu grubun büyüklüğüne göre değişebilmektedir (Buchanan, 1965: 9-13).

Bir grup oluşturulduğunda, söz konusu grubun büyüklüğü üyelerin bedavacı davranışlar sergileyip sergilememe konusundaki kararlarını etkilemektedirler. Küçük gruplarda bireylerin bedavacı davranışları diğer üyelerin daha fazla maliyete katlanmasına sebep olmaktadır. Ancak küçük gruplarda bireyler birbirlerini daha kolay tanıyabildikleri için bedavacı davranan birey kolayca fark edilecektir. Bu yüzden her ne kadar bedavacılık sorunu tüm gruplarda rastlansa da küçük gruplarda fark edilmek daha kolay olduğu için büyük

gruplara oranla daha düşüktür. Grup büyüklüğü arttıkça, her bir üyenin katkısının fark edilebilirliği azalmaktadır. Bu da üyeleri bedavacılık davranışı sergilemeye teşvik eden en büyük etkidir (Albanese ve Fleet, 1985: 246).

2.15.6. Kamu Yararına Olan İlginin Dağılımındaki Farklılıklar

Küçük bir grupta bir bireyin kamu yararına olan ilgisi ne kadar yüksekse, kamu yararı sağlanması için gerekli olan maliyeti kendi payına düşenin üzerinde dahi olsa ödemeye razı olmaktadır (Olson, 1965; 34).

Örneğin, beş üyeli bir grupta 1 üyenin kamu yararının % 50'sini diğer üyelerin ise kalan % 50'yi paylaştıklarını varsayalım. % 50'lik yarar sağlayan birey hâkim üye konumunda olduğundan kamu yararı sağlanması için gerekli maliyete tek başına katlanmaya razı olabilmektedir. Yine üyelerin %20'sinin %50'lik pay aldığı daha büyük bir grup olduğunu varsayalım. Bu defa üye sayısı 50 olsun. Bu 50 üyeli grubun 10 üyesinin her biri kamu yararından % 5 pay almakta kalan 40 üye kamu yararının % 50'lik diğer yarısını paylaşmaktadır. Burada önceki örneğe kıyasla grup büyüdüğü için birey başına düşen kamu yararı daha az olmaktadır. Bu sebeple % 50'lik pay alan bir bireye kıyasla % 5'lik pay alan birey farklı davranışlar sergilemekte kamu yararı sağlanması için gerekli olan maliyetin tamamını yüklenme büyük gruplarda düşmektedir (Albanese ve Fleet, 1985: 247).

2.15. 7. Özel Teşvikler ve Zorlama

Kamu mallarının sunumunun gerçekleştirilebilmesinin özel teşvikler ve zorlama olmak üzere iki yolu bulunmaktadır. Özel teşvikler bireylerin kamu yararından aldıkları payın arttırılması, kişisel tanınma, ikramiye vb. bireysel teşviklerden oluşmaktadır. Zorlama ise kamu malının sunumunun öncelikle grup tarafından dışlanma, kamu yararından dışlanma, politikalar, prosedürler, kontroller gibi etki ve ikna biçimleriyle sağlanmasıdır. Büyük bir grupta bu yöntemler kullanılabilir. Çünkü bireylerin kamu yararından faydalanmak istemeleri bedavacılık davranışını sergilemeyecekleri anlamına gelmemektedir (1985:247).

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

DAVRANIŞSAL İKTİSAT BAĞLAMINDA BEDAVACILIK SORUNUNUN ANALİZİ: GAZİANTEP ÖRNEĞİ

3.1. Davranışsal İktisat ve Bedavacılık Sorunu Literatür Taraması

Davranışsal iktisat kuramı, her ne kadar yirminci yüzyılın ikinci yarısında ortaya çıkmış olsa da iktisat ve psikolojinin birlikteliği Adam Smith'in 1759'da kaleme aldığı "Ahlaki Duygular Kuramı" (The Theory of Moral Sentiments) adlı eserine değin uzanmaktadır. Smith bu eserinde "*sempati*" ilkesinden söz etmiş, insanların ne kadar bencil sayılırsa sayılsın aslında duygudaş olduklarını belirtmiştir. Hume'un çalışmalarında da psikolojik yaklaşımlar gözlemlenmektedir. Hume, aklın sınırlılığını savunarak deney ve gözlemlerin ön planda olduğu yeni bir rasyonalizm tanımı yapmıştır. Bentham (1789) "Ahlak ve Yasama İlkelerine Giriş" (Introduction to Principles of Ethics and Legislation) adlı eserinde "*fayda*" ilkesinden söz etmiştir. Fayda felsefesinin temeli geleneksel iktisat teorisinin içerdiği pek çok kavramın oluşmasına kaynaklık eden psikolojik hazcılığa dayanmaktadır.

Katona (1951) "İktisadi Davranışın Psikolojik Analizi" (Psychological Analysis of Economic Behavior) adlı eserinde insan davranışlarının doğrudan ekonomik analizleri etkilediğini varsaymıştır. Simon (1955) "Rasyonel Seçimin Davranışsal Bir Modeli" (A Behavioral Model of Rational Choice) adlı eserinde rasyonel insan kavramını eleştirmiş, bireylerin her zaman çıkarı peşinde koştuğu, en iyi hafızaya sahip olup en kısa yoldan en iyi tercihleri yapabildiği varsayımının doğru olmadığını savunmuştur. Ekonomik analizler yapılırken bireyin psikolojik yönünün hesaba katılmadığını öne sürmüş, yaptığı analizlerle sınırlı rasyonalite kavramını iktisat literatürüne kazandırmıştır.

Kahneman ve Tversky (1979) "Beklenti Teorisi: Risk Altında Karar Alma" (Prospect Theory: Decision Making Under Risk) adlı eserleriyle literatüre büyük katkı sağlamışlardır. Ortaya attıkları beklenti teorisi bireyin kazanç ve kayıp durumlarıyla karşı karşıya kaldığında nasıl tepkiler sergilediğini deneysel yöntemlerle göstermektedir. Bu teoriyle birlikte bireylerin bir kez daha rasyonel davranmadığı ortaya çıkmış, risklerin ölçülebilmesi de davranışsal finansın gelişmesinin yolunu açmıştır. Kahneman ve Tversky (1981) "Psikolojik Seçim ve Kararların Çerçevesi" (The Framing of Decisions and the Psychology of Choice) ve (1986) "Rasyonel Seçim ve Kararların Çerçevesi" (Rational Choice and the Framing of Decisions)

adlı çalışmalarıyla çerçeveleme etkisini incelemişlerdir. Aynı problemlerin farklı sunulduğunda bireylerin farklı tepkiler verdiğini gözlemlemişlerdir. Davranışsal iktisat alanında yaptığı çalışmalar 2002 yılında Daniel Kahneman'a Nobel Ekonomi Ödülü'nü getirmiştir.

Thaler ve Sunstein (2008) "Dürtme: Sağlık, Zenginlik ve Mutluluk İçin Alınan Kararları İyileştirmek" (Nudge: Improving Decisions About Health, Wealth, and Happiness) adlı eserleriyle "*dürtme teorisini*" literatüre kazandırmışlardır. Teoriye göre, bireyler hiçbir zorlamaya maruz bırakılmadan olumlu davranışlar sergilemeye yönlendirilebilmektedirler.

Şeniğne (2011) "Rasyonalite Kavramına Deneysel ve Davranışsal İktisat Bağlamında Yeni Bir Bakış Açısı: Nöroiktisat" adlı doktora tezinde rasyonel insan kavramının bireylerin ekonomik davranışlarını tam olarak açıklayamadığını, bireylerin akılları ile olduğu kadar duygularıyla da hareket etdiklerini bunun da bireyin davranışlarını karmaşık bir yapıya büründüğünü ileri sürmüştür.

Neyse (2011) "Davranışsal İktisat Çerçevesinde Güven Kavramı" adlı yüksek lisans tezinde davranışsal iktisadın güven kavramına yaklaşımının nasıl olduğunu deneysel yöntemlerle ele almıştır. İstanbul Üniversitesi ve ODTÜ öğrencilerinden oluşan 70 kişilik bir gruba pilot güvenoyunu uygulanmış ve daha önceden yapılan pilot güvenoyunu çalışmalarıyla tutarlı sonuçlar elde edilmiştir.

Kaynaş (2012) "Tüketicilerin Mantıksal Olmayan Davranışlarının Ekonomik Sonuçları" adlı yüksek lisans tezinde insan davranışlarını akıl dışılığa iten faktörlerin, tüketicilerin ekonomik kararlarını nasıl etkilediğini ölçmeye çalışmıştır. İnternet ortamında 264 kişiyle yaptığı anket çalışmasının sonuçlarına göre bireylerin % 20'sinin çıpa etkisine düştüğü, kadınların erkeklere oranla bu etkiye daha çok maruz kaldığı ve düşük gelir grubu düzeyinde daha yoğun ölçüldüğü gözlemlenmiştir. Sürüleşme etkisinin ise gelir düzeyi artışı ile paralel sonuçlar verdiği, bedava etkisi kavramında ise sonucun fazla olması beklenirken bireylerin tam tersi bir davranış sergilediği gözlemlenmiştir.

Tepeler (2017) "Davranışsal İktisat Bağlamında Karar Vericilerin Risk Davranışlarının Deneysel Analizi" adlı yüksek lisans tezinde bireylerin beklenmedik bir şekilde elde ettikleri parayı daha fazla riske atma eğilimi gösterdiğini açıklayan House Money Etkisini davranışsal oyun türlerinden ultiatom oyunu ile deneysel olarak analiz etmiştir. Deneysel Erzurum Teknik Üniversitesi'nde lisans düzeyinde eğitim gören 290 öğrenciye

uygulanmış, yapılan ultiatom oyunu sonucunda House Money Etkisini destekleyen bulgular elde edilmiştir.

İskender (2019) “Davranışsal İktisat ve Deneysel İktisattan Sonra Nöroiktisat” adlı yüksek lisans tezinde psikoloji ve iktisat biliminin bir araya gelmesiyle oluşan davranışsal iktisat başta olmak üzere, davranışsal iktisadın alt dalları kabul edilen deneysel iktisat ve nöroiktisat alanlarını açıklamıştır. Psikolojinin iktisat bilimi için oldukça önemli olduğunu ve bu üç disiplinin birinden bağımsız düşünülmemesi gerektiğini vurgulamış ve bu alanlarda yapılan çalışmalarla birlikte bireylerin daima rasyonel davranışlar sergilemediği varsayımının doğrulandığı gözlemlemiştir.

Sweeney (1973) “Bedavacılık Sorununun Deneysel Bir Araştırması” (An Experimental Investigation of The Free-Rider Problem) adlı makalesinde 93 kadın lisans öğrencisi ile yaptığı deneyde grup büyüklüğü ve açık oy sayımının bedavacılık davranışına yol açıp açmadığını ölçmüştür. Buna göre yapılan deney sonucunda küçük gruplara kıyasla daha büyük gruplarda bedavacılık eğilimi gözlemlenmiştir. Daha sonra tüm grup üyelerinin birbirinin ne kadar katkı yaptığını bildikleri açık oy sayımı devreye girdiğinde tekrar ölçülen bedavacılık eğiliminin azaldığı gözlemlenmiştir.

Kim ve Walker (1984) “Bedavacılık Sorunu: Deneysel Kanıtlar” (The-Free Rider Problem: Experimental Evidence) adlı makalelerinde daha önce bedavacılıkla ilgili yapılan deneysel çalışmaları incelemişlerdir. Bu çalışmalarda zayıf bedavacılık eğilimleri gözlemlenmesinin teorik eksikliklerden kaynaklandığını ve bazı düzeltmelerle analizlerin tekrar yapıldığında aslında güçlü bir bedavacılık eğilimi gözlemlendiği sonucuna varmışlardır.

Isaac ve Walker (1988) “Kamu Mallarının Sunumunda Grup Büyüklüğü Etkisi: Gönüllü Katılım Mekanizması” (Group Size Effects in Public Goods Provision: The Voluntary Contributions Mechanism) adlı makalelerinde bedavacılık davranışı ve grup büyüklüğü arasındaki ilişkiyi incelemişlerdir. Kamusal malların sunumunun gönüllü katılım mekanizmasıyla gerçekleştiği varsayımına dayanarak yaptıkları çalışma sonucunda iki faktör arasında doğru orantı olduğunu gözlemlemişler.

Moğol (1994) “Kamu Mallarında Bedavacılık Sorununa Çözüm Olarak Tercih Açıklatma Mekanizması” adlı doktora tezinde kamu malları teorisi, kamu mallarının etkin tahsisi ve bu tahsiste ortaya çıkan bedavacılık sorununun ne olduğunu ve bu soruna çözüm

olduğu ileri sürülen mekanizmaları açıklamıştır. Tercih açıklatma mekanizmalarıyla ilgili daha önce yapılan deneysel çalışmaları inceleyen Moğol, gönüllü katılımlar modelinde bedavacı davranışlar nedeniyle kamu malından sağlanan etkinliğe kıyasla, TAM uygulaması ile sağlanan etkinliğin oldukça yüksek olduğu sonucuna ulaşmıştır.

Uğurlu (2010) “Kamusal Mallarda Bedavacılık Sorunu” adlı yüksek lisans tezinde bedavacılık sorununun ne olduğunu ve sorunun çözümü için geliştirilen tercih açıklatma mekanizmalarını açıklamıştır. Buna göre bireylerin tercih açıklatma mekanizmaları vasıtasıyla, gönüllü katılım durumlarına göre kamusal malların finansmanına katılma oranlarında artış olduğu gözlemlenmiştir.

Kibitzki (2016) “Optimal Sonucu Önleme - Charles Üniversitesi'nde Bedavacılık Sorunu” (Preventing the optimal Outcome – Free-Riding at Charles University) adlı yüksek lisans tezinde bedavacılık sorunu ve sosyal aylaklık etkisi kavramlarını ele almış, aralarındaki farklılıkları incelemiştir. Aynı zamanda Prag’daki Charles Üniversitesinde lisans ve yüksek lisans derecesinde eğitim gören 211 öğrenciye bu kavramlarla ilgili bir anket düzenlemiştir. Grup çalışmaları gibi pek çok unsura yaklaşımının nasıl olduğunu ölçmüştür.

3.2. Araştırmanın Amacı ve Önemi

Bu araştırmanın amacı; Gaziantep ilinin Şahinbey ilçesinin Yeditepe mahallesinde yaşayan vatandaşların bedavacılık adı verilen davranış şekline yaklaşımlarının ne olduğu ve bu davranışı sergileme aşamasında davranışsal iktisadın öne sürdüğü varsayımlardan etkilenip etkilenmemelerinin demografik bilgiler bağlamında incelenmesidir.

3.3. Araştırmanın Evreni ve Örneklemi

Araştırmanın çalışma grubunu Gaziantep ilinin Şahinbey ilçesinde yaşayan vatandaşlar oluşturmaktadır. Çalışma burada ikamet eden 450 kişiye yapılmış bu anketlerin 390 tanesi geçerli kabul edilmiştir.

3.4. Araştırma Yöntemi

Araştırmanın uygulama aşamasında anket yönteminin kullanılması uygun görülmüştür. Hazırlanan anketler 17 Şubat - 3 Mart 2021 tarihleri arasında dağıtılmış, toplanan veriler IBM SPSS 25 programı ile analize tabi tutulmuştur.

Sorular belirlenen amaçlar doğrultusunda hazırlanmış olup, anket 3 bölümden oluşmaktadır. İlk kısımda ankete katılan vatandaşların cinsiyet, medeni durum, yaş, eğitim

düzeyi, mesleki durum ve gelirden oluşan demografik özellikleri bulunmaktadır. İkinci bölüm 10 adet 5’li likert tipi anket sorusundan, üçüncü bölüm ise iki şıkkı bulunan 5 sorudan oluşmaktadır. Bu sorularda amaç bireyin karar alırken bedavacılık davranışının gerektirdiği gibi tamamen rasyonel mi davrandığı yoksa davranışsal iktisadın öne sürdüğü gibi alınan kararlarda duygularıyla mı hareket ettiğini ölçmektir.

Araştırmanın ikinci bölümündeki sorular normallik analizine tabi tutulmuş verilerin normal dağılım gösterdiği gözlemlenmiştir. Daha sonra anketin yine ikinci bölümüne diğer bir aşama olan güvenilirlik analizi uygulanmış ve güvenilirlik değeri aşağıdaki tabloda gösterilmiştir.

Tablo 3. 1: Güvenilirlik Analizi

Cronbach’s Alpha	Hipotez Sayısı
726	10

Araştırma neticesinde elde edilen verilerden cinsiyet ve medeni durum faktörü için T testi; yaş, eğitim düzeyi, mesleki durum ve gelir için ise Anova testi uygulanmıştır. Son olarak elde edilen sonuçlar tablolar halinde sunulmuş ve yorumlanmıştır.

3.5. Araştırmanın Hipotezleri

Gaziantep ilinde yaşayan vatandaşların bedavacılık davranışını sergileme aşamasında davranışsal iktisadın öne sürdüğü önermelerden etkilenip etkilenmemelerinin demografik özellikler neticesinde nasıl farklılaştığını analiz edebilmek için anket çalışmasında 10 adet 5’li likert ölçeğine göre düzenlenmiş soruya yer verilmiştir. Çalışmanın amacı doğrultusunda kurulan hipotezler aşağıda verilmiştir.

1. Hayatımın herhangi bir döneminde bedavacılık davranışı sergiledim. Sorusuna verilen cevaplar demografik değişkenlere bağlı olarak farklılık göstermekte midir?

2. Küçük bir gruba dâhilsem yakalandığımda insanların beni kolayca tanıyabileceklerinden dolayı bedavacılık davranışı sergilemeye çekinirim. Sorusuna verilen cevaplar demografik değişkenlere bağlı olarak farklılık göstermekte midir?

3. Görece daha büyük bir gruba dâhilsem fark edilmem mümkün olmadığı için bedavacılık davranışı sergilerim. Sorusuna verilen cevaplar demografik değişkenlere bağlı olarak farklılık göstermekte midir?

4. Yakalanma ihtimali beni bedavacılık davranışı sergilemekten uzaklaştırır çünkü toplum tarafından ayıplanmak benim için son derece utanç vericidir. Sorusuna verilen cevaplar demografik değişkenlere bağlı olarak farklılık göstermekte midir?

5. Toplum tarafından ayıplanmak benim için son derece utanç vericidir. Sorusuna verilen cevaplar demografik değişkenlere bağlı olarak farklılık göstermekte midir?

6. Herhangi bir konuda karar alırken sadece aklımla hareket ederim. Sorusuna verilen cevaplar demografik değişkenlere bağlı olarak farklılık göstermekte midir?

7. Herhangi bir konuda karar alırken her zaman duygularımla hareket ederim. Sorusuna verilen cevaplar demografik değişkenlere bağlı olarak farklılık göstermekte midir?

8. İnsanların her zaman ve her durumda sadece kendi çıkarını gözettiğini ve bencil olduğunu düşünürüm. Sorusuna verilen cevaplar demografik değişkenlere bağlı olarak farklılık göstermekte midir?

9. Vergimi düzgün ödeyip ödemememin devlet tarafından sunulan kamusal mal ve hizmetlerden faydalanmama engel olmadığını bilirim. Sorusuna verilen cevaplar demografik değişkenlere bağlı olarak farklılık göstermekte midir?

10. Yardıma muhtaç biriyle karşılaştığımda alacağım bir kararda genelde duygularım beni yönlendirir. Sorusuna verilen cevaplar demografik değişkenlere bağlı olarak farklılık göstermekte midir?

3.6. Bulgular

3.6.1. Araştırmaya Katılanların Demografik Özelliklerine Göre Dağılımı

Gaziantep ilinin Şahinbey ilçesinde ikamet eden vatandaşların uygulanan anketin ilk kısmında yer alan cinsiyet, medeni durum, yaş, eğitim düzeyi, mesleki durum ve gelir unsurlarına verdikleri yanıtlar aşağıda tablolar halinde gösterilmiştir.

Tablo 3. 2 : Katılımcıların Cinsiyete Göre Dağılımı

Cinsiyet	Frekans (n)	Yüzde (%)
Kadın	200	51,3
Erkek	190	48,7
Toplam	390	100

Ankete katılım gösteren vatandaşların cinsiyet açısından dağılımına bakıldığında 200 kadın ve 190 erkekten oluştuğu görülmektedir. Buna göre kadınlar ve erkekler ankete eşit bir katılımında bulunmuşlardır.

Tablo 3. 3: Katılımcıların Medeni Duruma Göre Dağılımı

Medeni Durum	Frekans (n)	Yüzde (%)
Evli	232	59,5
Bekâr	158	40,5
Toplam	390	100

Ankete katılım gösteren vatandaşların medeni duruma göre dağılımına bakıldığında; 232 kişinin evli 158 kişinin bekâr olduğu gözlemlenmektedir. Ankete katılım açısından evlilerin bekârlara oranla daha fazla katılım gösterdikleri gözlemlenmiştir.

Tablo 3. 4: Katılımcıların Yaşa Göre Dağılımı

Yaş	Frekans (n)	Yüzde (%)
18-29	174	44,6
30-41	125	32,1
42-53	51	13,1
54 ve üzeri	40	10,3
Toplam	390	100

Ankete katılım gösteren vatandaşların yaşa göre dağılımına bakıldığında; 18-29 ve 30-41 arası vatandaşların, 42-53 ve 54 ile üzeri vatandaşlara oranla daha fazla katılım gösterdiği gözlemlenmiştir.

Tablo 3. 5: Katılımcıların Eğitim Düzeyine Göre Dağılımı

Eğitim Düzeyi	Frekans (n)	Yüzde (%)
İlköğretim	74	19
Ortaöğretim	52	13,3
Lise	90	23,1
Lisans	79	20,3
Ön Lisans	75	19,2
Yüksek Lisans	20	5,1
Toplam	390	100

Ankete katılım gösteren vatandaşların eğitim düzeyine göre dağılımına bakıldığında; yüksek lisans hariç diğer eğitim düzeylerinde birbirlerine kıyasla yakın bir katılım olduğu gözlemlenmiştir. Yüksek lisans derecesinde katılımın az olmasının sebebi eğitim zamanının genellikle vatandaşların çalışma hayatına atıldıkları döneme denk gelmesi sebebiyle az vatandaş tarafından tercih edilmesi olabilir.

Tablo 3. 6: Katılımcıların Mesleki Durumuna Göre Dağılımı

Mesleki Durum	Frekans (n)	Yüzde (%)
Emekli	30	7,7
İşçi	96	24,6
Esnaf	43	11
Memur	37	9,5
Ev Hanımı	92	23,6
Öğrenci	40	10,3
Diğer	52	13,3
Toplam	390	100

Ankete katılım gösteren vatandaşların mesleki durumuna göre dağılımına bakıldığında; en çok katılımın 96 kişiyle işçiler ve 92 kişiyle ev hanımları olduğu gözlemlenmiştir. Diğer meslek gruplarının ise işçi ve ev hanımlarına oranla birbirlerine daha yakın bir oranda katılım gösterdikleri gözlemlenmiştir.

Tablo 3. 7: Katılımcıların Gelir Durumuna Göre Dağılımı

Gelir	Frekans (n)	Yüzde (%)
0-2000	156	40
2001-3000	122	31,3
3001-4000	43	11
4001-5000	49	12,6
5001 ve üzeri	20	5,1
Toplam	390	100

Ankete katılım gösteren vatandaşların gelir durumuna göre dağılımına bakıldığında; 0-2000 ve 2001-3000 gelir düzeyine sahip vatandaşların daha fazla katılım gösterdiği gözlemlenmiştir.

3.6.2. Likert Sorulara Verilen Cevapların Frekans Dağılımları ve Yorumları

Çalışmada Gaziantep ilinde yaşayan vatandaşların davranışsal iktisat açısından bedavacılık davranışına yaklaşımlarını analiz edebilmek için 5'li likert ölçeğine göre hazırlanmış 10 adet soruya yer verilmiştir.

Tablo 3. 8:Likert Sorulara Verilen Cevapların Frekans Dağılımları

	Kesinlikle Katılmıyorum		Katılmıyorum		Kararsızım		Katılıyorum		Kesinlikle Katılıyorum	
	Frekans	(%)	Frekans	(%)	Frekans	(%)	Frekans	(%)	Frekans	(%)
1. Hayatımın herhangi bir döneminde bedavacılık davranışı sergiledim.	74	19	137	35,1	39	10	99	25,4	41	10,5
2. Küçük bir gruba dâhilsem yakalandığımda insanların beni kolayca tanıyabileceklerinden dolayı bedavacılık davranışı sergilemeye çekinirim.	146	37,4	51	13,1	71	18,2	73	18,7	49	12,6
3. Görece daha büyük bir gruba dâhilsem fark edilmem mümkün olmadığı için bedavacılık davranışı sergilerim.	139	35,6	134	34,4	47	12,1	38	9,7	32	8,2
4. Yakalanma ihtimali beni bedavacılık davranışı sergilemekten uzaklaştırır.	114	29,2	48	12,3	35	9	101	25,9	92	23,6
5. Toplum tarafından ayıplanmak benim için son derece utanç vericidir.	51	13,1	43	11	34	8,7	123	31,5	139	35,6

6. Herhangi bir konuda karar alırken sadece aklımla hareket ederim.	39	10	43	11	86	22,1	93	23,8	129	33,1
7. Herhangi bir konuda karar alırken her zaman duygularıyla hareket ederim.	110	28,2	90	23,1	89	22,8	53	13,6	48	12,3
8. İnsanların her zaman ve her durumda sadece kendi çıkarını gözettiğini ve bencil olduğunu düşünürüm.	62	15,9	116	29,7	29	7,4	91	23,3	92	23,6
9. Vergimi düzgün ödeyip ödemememin devlet tarafından sunulan kamusal mal ve hizmetlerden faydalanmama engel olmadığını bilirim.	49	12,6	82	21	40	10,3	171	43,8	48	12,3
10. Yardıma muhtaç biriyle karşılaştığımda alacağım bir kararda genelde duygularım beni yönlendirir.	56	14,4	55	14,1	48	12,3	89	22,8	142	36,4

Tablo 3. 8'in 1. sorusuna verilen cevaplara bakıldığında 390 kişinin 41'i kesinlikle katılıyorum, 99'u katılıyorum cevabını vermiştir. Bedavacılık sorunu hayatın her alanında karşımıza çıkan bir sorundur. Tarafımızca bu oran reelde daha yüksektir. Sebebi ise bireylerin bedavacılık yaptığını kabul etmemesidir. Bireyler genellikle bu davranışı sergilediklerini saklama eğilimi içine girmektedirler.

Tablo 3. 8'in 2. sorusuna verilen cevaplara bakıldığında 146 kişi kesinlikle katılmıyorum, 51 kişi katılmıyorum, 71 kişi kararsızım, 73 kişi katılıyorum ve 49 kişi kesinlikle katılıyorum cevabını vermiştir. Buna göre ankete katılım sağlayanların büyük çoğunluğu bu görüşe katılmıyorum seçeneğini tercih etmiştir. Bu da bireylerin yakalansalar dahi topluluğun görüşünü önemsemediklerini göstermektedir.

Tablo 3. 8'in 3. sorusuna verilen cevaplara bakıldığında 139 kişi kesinlikle katılmıyorum, 134 kişi katılmıyorum, 47 kişi kararsızım, 38 kişi katılıyorum ve 32 kişi kesinlikle katılıyorum cevabını vermiştir. Yine görüldüğü gibi ilk iki soruya paralel olarak kesinlikle katılmıyorum ve katılmıyorum cevapları daha yüksek çıkmıştır. Literatür incelendiğinde uygulamalı yapılan çalışmalar defalarca kanıtlamıştır ki bireylerin bedavacılık davranışını sergilemeleri açısından küçük gruplar ve büyük gruplar arasında farklılığın olduğudur. Küçük gruplarda fark edilmek daha kolay olduğu için bedavacılık davranışı büyük gruplara oranla daha az çıkmaktadır (Albanese ve Fleet, 1985: 246). Bedavacılık sorununun

incelenmesinde deneysel olarak yapılan çalışmalarda kolayca ulaşılan bu tespit anketimizde farklı bir sonuç olarak karşımıza çıkmıştır. Bununda sebebi bireylerin bu davranışı sergilediğini gizlemek eğiliminde olmalarıdır.

Tablo 3. 8'in 4. sorusuna verilen cevaplara baktığımızda 114 kişi kesinlikle katılmıyorum, 48 kişi katılmıyorum, 35 kişi kararsızım, 101 kişi katılıyorum ve 92 kişi kesinlikle katılıyorum cevabını vermiştir. Bu soruda cevapların neredeyse birbirine yakın çıktığı gözlemlenmektedir. Yakalanma ihtimali kimi bireyler için caydırıcı bir unsur olsa da kimi bireyler kolayca risk alabilmektedirler.

Tablo 3. 8'in 5. sorusuna baktığımızda 139 kişinin kesinlikle katılıyorum ve 123 kişinin ise katılıyorum seçeneğini işaretlediğini görmekteyiz. Bu da bize bireylerin toplumun görüşlerine oldukça önem verdiklerini göstermektedir.

Tablo 3. 8'in 6. ve 7. sorularına baktığımızda verilen yanıtlar karşılaştırıldığında eşit oranda kararsızım cevaplarının dışında "Herhangi bir konuda karar alırken sadece aklımla hareket ederim." ifadesine katılıyorum ve kesinlikle katılıyorum seçeneklerinin daha fazla işaretlendiğini görmekteyiz. "Herhangi bir konuda karar alırken her zaman duygularıyla hareket ederim." ifadesine ise kesinlikle katılmıyorum ve katılmıyorum cevaplarının daha çok işaretlendiğini gözlemlemekteyiz. Bu iki ifade bize bireylerin genellikle aklıyla hareket ettiğini ama duygularımız da neo-klasik iktisadın öne sürdüğü biçimde yok sayılmasının doğru olmadığını göstermektedir.

Tablo 3. 8'in 8. sorusuna baktığımızda 29 kişi kararsızım, 62 kişinin kesinlikle katılmıyorum, 116 kişinin katılmıyorum ve 91 kişinin katılıyorum ve 92 kişinin de kesinlikle katılıyorum cevaplarını işaretlediğini görmekteyiz. Ankete katılım gösteren bireylerin neo-klasik iktisadın en önemli önermelerinden biri olan "bireylerin bencil olduğu ve her durumda kendi çıkarı peşinde koştuğu" ifadesine katılan olduğu kadar katılmayan vatandaşların da olduğunu göstermektedir. Davranışsal iktisadın bir önermesinin daha doğruluğu verilen cevaplarla örtüşmektedir.

Tablo 3. 8'in 9. sorusuna baktığımızda 171 kişinin katılıyorum ve 48 kişinin kesinlikle katılıyorum seçeneğini işaretlemiştir. Ankete katılım gösteren bireylerin çoğunluğu kamusal mal ve hizmetlerden yararlanmanın direkt bir karşılığı olmadığını farkındadır. Bireyler maliyete katlanmak istemediklerinde kolaylıkla bu durumu kendi lehlerine çevirebilmektedirler.

Tablo 3. 8'in 10. sorusuna baktığımızda 142 kişi kesinlikle katılıyorum ve 89 kişi ise katılıyorum seçeneğini işaretlemiştir. Görüldüğü gibi ankete katılım gösteren vatandaşların çoğunluğu katılıyorum seçeneğini seçmiştir. Yardıma muhtaç biriyle karşılaştığımızda çoğunlukla duygularımız bizi yönlendirmektedir. Bütçe maksimizasyonu her birey için oldukça önemliyken yardıma muhtaç biriyle karşılaşıldığında bireylerin bu amacı gütmeye, karşısındakiyle empati kurarak onun ihtiyaçlarını giderebilmek için yardıma bulunduğu gözlemlenmektedir. Davranışsal iktisadın öne sürdüğü varsayımlardan bir tanesi de bu davranış şeklidir. İnsanlar duygusal varlıklardır ve her zaman çıkar peşinde koşmazlar.

3.6.3. Likert Sorularının T Testi ve Anova Testi Sonuçları

Ankette 2. kısımda yer alan likert sorularının demografik özellikler neticesinde nasıl farklılaştığını analiz edebilmek için T testi ve One Way Anova testi uygun bulunmuştur. İki'den fazla grubun analizi için F testi olarak da bilinen Anova (Analysis of variance), cinsiyet ve medeni durum için ise Bağımsız Örneklem t-testi (Independent Sample t-test) uygulanmıştır.

Tablo 3. 9:Likert Sorularının Cinsiyet Faktörüne Göre T Testi Yorumu

	Cinsiyet	N	Ort.	St. Sapma	df	T	P
1. Hayatımın herhangi bir döneminde bedavacılık davranışı sergiledim.	Kadın	200	2,98	1,22	388	3,963	,000
	Erkek	190	2,46	1,34			
2. Küçük bir gruba dâhilsem yakalandığımda insanların beni kolayca tanıyabileceklerinden dolayı bedavacılık davranışı sergilemeye çekinirim.	Kadın	200	2,67	1,31	366	1,606	,109
	Erkek	190	2,42	1,60			
3. Görece daha büyük bir gruba dâhilsem fark edilmem mümkün olmadığı için bedavacılık davranışı sergilerim.	Kadın	200	2,30	1,09	358	1,610	,108
	Erkek	190	2,10	1,39			
4. Yakalanma ihtimali beni bedavacılık davranışı sergilemekten uzaklaştırır.	Kadın	200	2,99	1,56	388	-0,359	,720
	Erkek	190	3,05	1,59			
5. Toplum tarafından ayıplanmak benim için son derece utanç vericidir.	Kadın	200	3,48	1,49	383	-2,590	,010
	Erkek	190	3,84	1,26			
6. Herhangi bir konuda karar alırken sadece aklımla hareket ederim.	Kadın	200	3,59	1,04	328	,004	,997
	Erkek	190	3,58	1,55			

7. Herhangi bir konuda karar alırken her zaman duygularıyla hareket ederim.	Kadın	200	2,73	1,25	375	2,223	,027
	Erkek	190	2,43	1,43			
8. İnsanların her zaman ve her durumda sadece kendi çıkarını gözettiğini ve bencil olduğunu düşünürüm.	Kadın	200	2,80	1,45	388	-4,052	,000
	Erkek	190	3,38	1,39			
9. Vergimi düzgün ödeyip ödemememin devlet tarafından sunulan kamusal mal ve hizmetlerden faydalanmama engel olmadığını bilirim.	Kadın	200	3,50	1,05	352	4,604	,000
	Erkek	190	2,92	1,39			
10. Yardıma muhtaç biriyle karşılaştığımda alacağım bir kararda genelde duygularım beni yönlendirir.	Kadın	200	3,51	1,53	388	-,253	,801
	Erkek	190	3,54	1,37			

Tablo 3. 9 incelendiğinde ikinci, üçüncü, dördüncü, altıncı ve onuncu sorulara verilen cevaplar doğrultusunda cinsiyet faktörüne göre anlamlı bir farklılığın olmadığı gözlemlenmiştir. Birinci, beşinci, yedinci, sekizinci ve dokuzuncu sorulara verilen cevaplar doğrultusunda cinsiyet faktörüne göre anlamlı bir farklılık olduğu gözlemlenmiştir.

“Hayatımın herhangi bir döneminde bedavacılık davranışı sergiledim.” Sorusunun cinsiyet faktörüne göre farklılaşp farklılaşmadığını test etmek amacıyla bağımsız gruplar için T-testi kullanılmıştır. Analiz sonucunda kadınların ve erkeklerin bedavacılık davranışı sergileme durumuna göre anlamlı bir fark bulunmuştur.

“Küçük bir gruba dâhilsem yakalandığımda insanların beni kolayca tanıyabileceklerinden dolayı bedavacılık davranışı sergilemeye çekinirim.” Sorusu incelendiğinde kadınların tutum ve davranışları ile erkeklerin tutum ve davranışları karşılaştırıldığında anlamlı bir farklılık bulunmamıştır. Kadınlarda erkeklerde bedavacılık davranışı sergilemekten çekinirim yönünde bir tavır takınmışlardır.

“Görece daha büyük bir gruba dâhilsem fark edilmem mümkün olmadığı için bedavacılık davranışı sergilerim.” sorusu incelendiğinde kadınların ve erkeklerin, bu ifadede grup büyüklüğü ikinci soruya kıyasla daha fazla kişiyi kapsadığını düşündükleri için bedavacılık davranışı sergilerken çekinmeme konusunda aynı tutum ve davranışları sergilediğini göstermektedir.

“Yakalanma ihtimali beni bedavacılık davranışı sergilemekten uzaklaştırır.” Sorusu incelendiğinde ise yapılan analiz sonucunda kadınların tutum ve davranışları ile erkeklerin

tutum ve davranışlarında anlamlı bir farklılık bulunmamıştır. Buna göre yakalanma ihtimalinin herkes tarafından aynı şekilde algılandığı gözlemlenmektedir.

“Toplum tarafından ayıplanmak benim için son derece utanç vericidir.” Sorusu incelendiğinde kadınların ve erkeklerin tutum ve davranışları karşılaştırıldığında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık olduğu gözlemlenmiştir. Bunun sebebi de iki gurubun toplumun görüşlerini aynı oranda önemsemediğini göstermektedir.

“Herhangi bir konuda karar alırken sadece aklımla hareket ederim.” Sorusu incelendiğinde kadınların ve erkeklerin tutum ve davranışları karşılaştırıldığında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılığın olmadığı gözlemlenmiştir. Kadınlar ve erkekler mantığımla hareket ederim ifadesine aynı tepkileri vermişlerdir.

“Herhangi bir konuda karar alırken her zaman duygularıyla hareket ederim.” Sorusu incelendiğinde kadınların ve erkeklerin tutum ve davranışları karşılaştırıldığında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık olduğu gözlemlenmiştir. Bireyler karar alırken bazen mantıksal bazen de duygusal hareket etmektedirler. Bu durumun herkes için farklılık göstermesi istatistiksel olarak çıkan sonucu doğrular niteliktedir.

“İnsanların her zaman ve her durumda sadece kendi çıkarını gözettiğini ve bencil olduğunu düşünürüm.” sorusuna verilen cevaplar doğrultusunda cinsiyet faktörüne göre anlamlı bir farklılık olduğu gözlemlenmiştir. Neo-klasik iktisadın öne sürdüğü bu önermenin aksine bireylerin davranışlarında farklılık olduğunun gözlemlenmesi, davranışsal iktisat önermelerini destekler niteliktedir. Neo-klasik iktisat tüm bireylerin ekonomik kararlar alırken aynı davranışları sergileyeceğini öne sürer. Anketimizde de gözlemlediğimiz gibi kadınların tutum ve davranışları ile erkeklerin tutum ve davranışları arasında farklılık bulunmuştur.

“Vergimi düzgün ödeyip ödemememin devlet tarafından sunulan kamusal mal ve hizmetlerden faydalanmama engel olmadığını bilirim.” Sorusuna verilen cevaplar doğrultusunda cinsiyet faktörüne göre anlamlı bir farklılık olduğu gözlemlenmiştir. Buna göre devletin sunduğu hizmetler her bireye göre farklı anlamlar ifade etmektedir.

“Yardıma muhtaç biriyle karşılaştığımda alacağım bir kararda genelde duygularım beni yönlendirir.” sorusu incelendiğinde ise yapılan analiz sonucunda kadınların tutum ve davranışları ile erkeklerin tutum ve davranışlarında anlamlı bir farklılık bulunmamıştır. Sebebi bireylerin yardıma muhtaç biriyle karşılaştığında neredeyse büyük çoğunlukla duygularından etkilenmesidir. Bireyler böyle bir durumda rasyonel davranmak yerine maddi

ya da manevi karşısına yardım etme isteği hissederler. Neo- klasik iktisadın ileri sürdüğü gibi bütçe kısıtlı bulunan birey bu bütçeyle kendine en yüksek faydayı sağlayacak eyleme yönelmek yerine, bütçesini karşısındakiyle paylaşma davranışı gösterebilmektedir. Bu da davranışsal iktisadın varsayımlarını destekler nitelikte bir örnektir. Çünkü fayda sadece rasyonel davranıldığında elde edilmemekte, bireyler verme eyleminin yarattığı hislerle de faydalarını en üst düzeye çıkarmaktadırlar.

Tablo 3. 10: Likert Sorularının Medeni Durum Faktörüne Göre T Testi Sonuçları

	Medeni Durum	N	Ort.	St. Sapma	df	t	P
1. Hayatımın herhangi bir döneminde bedavacılık davranışı sergiledim.	Evli	232	2,72	1,37	361	-,091	,928
	Bekâr	158	2,74	1,22			
2. Küçük bir gruba dâhilsem yakalandığımda insanların beni kolayca tanıyabileceklerinden dolayı bedavacılık davranışı sergilemeye çekinirim.	Evli	232	2,60	1,48	388	,800	,424
	Bekâr	158	2,48	1,41			
3. Görece daha büyük bir gruba dâhilsem fark edilmem mümkün olmadığı için bedavacılık davranışı sergilerim.	Evli	232	2,36	1,39	387	3,243	,001
	Bekâr	158	1,97	,96			
4. Yakalanma ihtimali beni bedavacılık davranışı sergilemekten uzaklaştırır.	Evli	232	3,03	1,61	388	,172	,863
	Bekâr	158	3,00	1,52			
5. Toplum tarafından ayıplanmak benim için son derece utanç vericidir.	Evli	232	3,48	1,50	381	-3,154	,002
	Bekâr	158	3,91	1,16			
6. Herhangi bir konuda karar alırken sadece aklımla hareket ederim.	Evli	232	3,33	1,38	377	-5,030	,000
	Bekâr	158	3,96	1,10			
7. Herhangi bir konuda karar alırken her zaman duygularımla hareket ederim.	Evli	232	2,59	1,39	388	,212	,832
	Bekâr	158	2,56	1,28			
8. İnsanların her zaman ve her durumda sadece kendi çıkarını gözettiğini ve bencil olduğunu düşünürüm.	Evli	232	2,85	1,49	364	-4,071	,000
	Bekâr	158	3,43	1,30			
9. Vergimi düzgün ödeyip ödemememin devlet tarafından sunulan kamusal mal ve hizmetlerden faydalanmama engel olmadığını bilirim.	Evli	232	3,24	1,38	381	363	,717
	Bekâr	158	3,19	1,07			
10. Yardıma muhtaç biriyle karşılaştığımda alacağım bir kararda genelde duygularım beni yönlendirir.	Evli	232	3,21	1,49	369	-5,391	,000
	Bekâr	158	3,98	1,27			

Tablo 3.10 incelendiğinde üçüncü, beşinci, altıncı, sekizinci ve onuncu sorulara verilen cevaplar doğrultusunda medeni durum faktörüne göre anlamlı bir farklılık olduğu gözlemlenmiştir. Birinci, ikinci, dördüncü, yedinci ve dokuzuncu sorular incelendiğinde ise verilen cevaplar doğrultusunda medeni durum faktörüne göre anlamlı bir farklılığın bulunmadığı gözlemlenmiştir.

“Hayatımın herhangi bir döneminde bedavacılık davranışı sergiledim.” sorusunun medeni durum faktörüne göre farklılaşıp farklılaşmadığını test etmek amacıyla bağımsız gruplar için T-testi kullanılmıştır. Analiz sonucunda verilen cevaplar doğrultusunda medeni durum faktörüne göre anlamlı bir farklılığın bulunmadığı gözlemlenmiştir. Buna göre evlilerde bekârlarda aynı tutum ve davranışları sergilemektedir.

“Küçük bir gruba dâhilsem yakalandığımda insanların beni kolayca tanıyabileceklerinden dolayı bedavacılık davranışı sergilemeye çekinirim.” Sorusuna verilen cevaplar incelendiğinde medeni durum faktörüne göre anlamlı bir farklılığın bulunmadığı gözlemlenmiştir. Evliler içinde bekârlar içinde bedavacılık davranışı sergilerken tanınmak çekindikleri bir durumdur.

“Görece daha büyük bir gruba dâhilsem fark edilmem mümkün olmadığı için bedavacılık davranışı sergilerim.” Sorusuna verilen cevaplar incelendiğinde evliler ve bekârların farklı davranış ve tutumlar sergilediği gözlemlenmiştir. Bunun sebebi evlilerin bekârlara oranla daha az risk alması olabilir.

“Yakalanma ihtimali beni bedavacılık davranışı sergilemekten uzaklaştırır.” Sorusu incelendiğinde ise yapılan analiz sonucunda evli katılımcıların yakalanma ihtimaline yönelik tutum ve davranışları ile bekâr katılımcıların bu ifadeye yönelik tutum ve davranışlarında bir farklılık bulunamamıştır.

“Toplum tarafından ayıplanmak benim için son derece utanç vericidir.” Sorusu incelendiğinde ise yapılan analiz sonucunda evli katılımcıların bu ifadeye yaklaşımı ile bekâr katılımcılar yaklaşımı arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık bulunmuştur. Sebebi evlilerin bekârlara oranla daha az risk alması olabilir.

“Herhangi bir konuda karar alırken sadece aklımla hareket ederim.” Sorusu incelendiğinde ise yapılan analiz sonucunda evli ve bekârların bu ifadeye yönelik tutumlarında istatistiksel olarak anlamlı bir fark bulunmuştur. Yine önceki ifadede

gözlemlendiği gibi bu anlamlı farkın sebebi evlilerin bekârlara oranla daha az risk almaları ve daha mantıksal hareket etmeleri olabilir.

“Herhangi bir konuda karar alırken her zaman duygularıyla hareket ederim.” Sorusu incelendiğinde verilen cevaplar doğrultusunda medeni durum faktörüne göre anlamlı bir farklılığın bulunmadığı gözlemlenmiştir. Evlilerde bekârlarda duygularıyla hareket ederim ifadesine benzer bir yaklaşımda bulunmuşlardır. Evliler karar alırken genellikle ailecek hareket ettikleri için ya da aldıkları kararların geri dönüşteki sonuçları tüm aileyi etkileyebileceği için duygusal hareket edebilmektedirler. Bekârlarda ise evlilere oranla daha serbest bir karar alma süreci söz konusu olabilmektedir. Aldıkları kararların sonuçlarına tek başına katlanmak serbestisi her zaman mantıksal hareket etmeleri gerektiğini göstermemektedir.

“İnsanların her zaman ve her durumda sadece kendi çıkarını gözettiğini ve bencil olduğunu düşünürüm.” Sorusuna verilen cevaplar doğrultusunda medeni durum faktörüne göre evliler ve bekârların tutum ve davranışları karşılaştırıldığında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık olduğu gözlemlenmiştir. Yine cinsiyet faktöründe de gözlemlendiği gibi bireyler neo-klasik iktisadın bu temel varsayımını reddeder nitelikte bir tutum sergilemektedirler.

“Vergimi düzgün ödeyip ödemememin devlet tarafından sunulan kamusal mal ve hizmetlerden faydalanmama engel olmadığını bilirim.” sorusu incelendiğinde ise yapılan analiz sonucunda evli ve bekârların bu ifadeye yönelik tutumlarında istatistiksel olarak anlamlı bir fark gözlemlenmemiştir.

“Yardıma muhtaç biriyle karşılaştığımda alacağım bir kararda genelde duygularım beni yönlendirir.” Sorusuna verilen cevaplar doğrultusunda medeni durum faktörüne göre anlamlı bir farklılık olduğu gözlemlenmiştir. Sebebi bekârların evlilere oranla daha duygusal davranmaları olabilir. Yardıma muhtaç birine yardım edebilmemiz için bütçemizden vermemiz gereklidir. Evlilere oranla bekârlar daha kolay bütçeden feragat edebilmeleri farklılığın sebebi olarak gösterilebilir.

Tablo 3. 11:Likert Sorularının Yaş Faktörüne Göre Anova Testi Sonuçları

		Kareler Toplamı	df	Ortalama Kare	F	Sig.
1. Hayatımın herhangi bir döneminde bedavacılık davranışı sergiledim.	Gruplar Arasında	39,150	3	13,050	8,007	,000
	Gruplar İçinde	629,116	386	1,630		
	Toplam	668,267	389			
2. Küçük bir gruba dâhilsem yakalandığımda insanların beni kolayca tanıyabileceklerinden dolayı bedavacılık davranışı sergilemeye çekinirim.	Gruplar Arasında	138,276	3	46,092	25,790	,000
	Gruplar İçinde	689,868	386	1,787		
	Toplam	828,144	389			
3. Görece daha büyük bir gruba dâhilsem fark edilmem mümkün olmadığı için bedavacılık davranışı sergilerim.	Gruplar Arasında	117,037	3	39,012	30,573	,000
	Gruplar İçinde	492,553	386	1,276		
	Toplam	609,590	389			
4. Yakalanma ihtimali beni bedavacılık davranışı sergilemekten uzaklaştırır.	Gruplar Arasında	95,232	3	31,744	13,963	,000
	Gruplar İçinde	877,561	386	2,273		
	Toplam	972,792	389			
5. Toplum tarafından ayıplanmak benim için son derece utanç vericidir.	Gruplar Arasında	5,666	3	1,889	,969	,468
	Gruplar İçinde	752,293	386	1,949		
	Toplam	757,959	389			
6. Herhangi bir konuda karar alırken sadece aklımla hareket ederim.	Gruplar Arasında	54,376	3	18,125	11,321	,000
	Gruplar İçinde	617,983	386	1,601		
	Toplam	672,359	389			
7. Herhangi bir konuda karar alırken her zaman duygularımla hareket ederim.	Gruplar Arasında	57,990	3	19,330	11,469	,000
	Gruplar İçinde	650,546	386	1,685		
	Toplam	708,536	389			
8. İnsanların her zaman ve her durumda sadece kendi çıkarını gözettiğini ve bencil olduğunu düşünürüm.	Gruplar Arasında	20,352	3	6,784	3,275	,002
	Gruplar İçinde	799,507	386	2,071		
	Toplam	819,859	389			
9. Vergimi düzgün ödeyip ödemememin devlet tarafından sunulan kamusal mal ve hizmetlerden faydalanmama engel olmadığını bilirim.	Gruplar Arasında	34,815	3	11,605	7,634	,000
	Gruplar İçinde	586,777	386	1,520		
	Toplam	621,592	389			
10. Yardıma muhtaç biriyle karşılaştığımda alacağım bir kararda genelde duygularım beni yönlendirir.	Gruplar Arasında	91,791	3	30,597	16,060	,000
	Gruplar İçinde	735,399	386	1,905		
	Toplam	827,190	389			

Yapılan analiz sonucunda normal dağılım sağlanmasına rağmen sadece 10. Soruda hem normal dağılım hem de homojenlik koşulu sağlandığı gözlemlenmiştir. Bu durum da anova tablosu dışında 10. soru haricinde kalan tüm sorulara Welch testi uygulanmış, buradaki welch testi sonucu anova testinin yerini almıştır (Karagöz, 2013: 79-80). Yukarıdaki tablo incelendiğinde sadece 5. sorunun 0.05 değerinden büyük olduğu gözlemlenmiştir. Bu da bize “Toplum tarafından ayıplanmak benim için son derece utanç vericidir.” sorusu incelendiğinde gruplar arasında anlamlı bir fark bulunamadığını göstermektedir. Kalan tüm sorularda gruplar arası anlamlı bir fark bulunduğu gözlemlenmiştir.

Diğer değerleri analize tabi tutabilmek için anova testinin ikinci aşaması kabul edilen Post Hoc testlerine başvurulmuştur.

Tablo 3. 12: Yaş Faktörü Tamhane Post Hoc Testi

Çoklu Karşılaştırmalar							
Tamhane							
Bağımlı Değişken			Ortalama	Std. Sapma	Sig.	99,2% Güven Aralığı	
						Alt Sınır	Üst Sınır
Hayatımın herhangi bir döneminde bedavacılık davranışı sergiledim.	18-29	30-41	-0,24975	0,16188	0,550	-0,7767	0,2772
		42-53	-0,36849	0,21412	0,432	-1,0862	0,3493
		54 ve üzeri	-1,08075*	0,16960	0,000	-1,6513	-0,5102
	30-41	18-29	0,24975	0,16188	0,550	-0,2772	0,7767
		42-53	-0,11875	0,24574	0,997	-0,9292	0,6917
		54 ve üzeri	-,83100*	0,20810	0,001	-1,5159	-0,1461
	42-53	18-29	0,36849	0,21412	0,432	-0,3493	1,0862
		30-41	0,11875	0,24574	0,997	-0,6917	0,9292
		54 ve üzeri	-0,71225	0,25089	0,033	-1,5439	0,1194
	54 ve üzeri	18-29	1,08075*	0,16960	0,000	0,5102	1,6513
		30-41	,83100*	0,20810	0,001	0,1461	1,5159
		42-53	0,71225	0,25089	0,033	-0,1194	1,5439
Küçük bir gruba dâhilsem yakalandığımda insanların beni kolayca tanıyabileceklerinden dolayı bedavacılık davranışı sergilemeye çekinirim.	18-29	30-41	0,02933	0,16141	1,000	-0,4946	0,5532
		42-53	-0,25490	0,22516	0,838	-1,0061	0,4963
		54 ve üzeri	-1,96667*	0,20004	0,000	-2,6380	-1,2954
	30-41	18-29	-0,02933	0,16141	1,000	-0,5532	0,4946
		42-53	-0,28424	0,24242	0,813	-1,0861	0,5177
		54 ve üzeri	-1,99600*	0,21929	0,000	-2,7233	-1,2687
	42-53	18-29	0,25490	0,22516	0,838	-0,4963	1,0061
		30-41	0,28424	0,24242	0,813	-0,5177	1,0861
		54 ve üzeri	-1,71176*	0,26969	0,000	-2,6051	-0,8184
	54 ve	18-29	1,96667*	0,20004	0,000	1,2954	2,6380

	üzeri	30-41	1,99600*	0,21929	0,000	1,2687	2,7233
		42-53	1,71176*	0,26969	0,000	0,8184	2,6051
Görece daha büyük bir gruba dâhilsem fark edilmem mümkün olmadığı için bedavacılık davranışı sergilerim.	18-29	30-41	0,02874	0,13141	1,000	-0,3983	0,4558
		42-53	-0,01048	0,15929	1,000	-0,5410	0,5200
		54 ve üzeri	-1,79626*	0,26262	0,000	-2,6943	-0,8982
	30-41	18-29	-0,02874	0,13141	1,000	-0,4558	0,3983
		42-53	-0,03922	0,18061	1,000	-0,6335	0,5551
		54 ve üzeri	-1,82500*	0,27607	0,000	-2,7584	-0,8916
	42-53	18-29	0,01048	0,15929	1,000	-0,5200	0,5410
		30-41	0,03922	0,18061	1,000	-0,5551	0,6335
		54 ve üzeri	-1,78578*	0,29038	0,000	-2,7609	-0,8107
	54 ve üzeri	18-29	1,79626*	0,26262	0,000	0,8982	2,6943
		30-41	1,82500*	0,27607	0,000	0,8916	2,7584
		42-53	1,78578*	0,29038	0,000	0,8107	2,7609
Yakalanma ihtimali beni bedavacılık davranışı sergilemekten uzaklaştırır.	18-29	30-41	0,21329	0,18335	0,816	-0,3817	0,8082
		42-53	-0,07471	0,25270	1,000	-0,9169	0,7675
		54 ve üzeri	-1,52471*	0,20688	0,000	-2,2148	-0,8346
	30-41	18-29	-0,21329	0,18335	0,816	-0,8082	0,3817
		42-53	-0,28800	0,27072	0,872	-1,1833	0,6073
		54 ve üzeri	-1,73800*	0,22854	0,000	-2,4928	-0,9832
	42-53	18-29	0,07471	0,25270	1,000	-0,7675	0,9169
		30-41	0,28800	0,27072	0,872	-0,6073	1,1833
		54 ve üzeri	-1,45000*	0,28718	0,000	-2,4018	-0,4982
	54 ve üzeri	18-29	1,52471*	0,20688	0,000	0,8346	2,2148
		30-41	1,73800*	0,22854	0,000	0,9832	2,4928
		42-53	1,45000*	0,28718	0,000	0,4982	2,4018
Herhangi bir konuda karar alırken sadece aklımla hareket ederim.	18-29	30-41	,81655*	0,15427	0,000	0,3147	1,3184
		42-53	0,38675	0,19951	0,296	-0,2809	1,0544
		54 ve üzeri	-0,05345	0,23605	1,000	-0,8572	0,7503
	30-41	18-29	-,81655*	0,15427	0,000	-1,3184	-0,3147
		42-53	-0,42980	0,22810	0,320	-1,1816	0,3220
		54 ve üzeri	-0,87000	0,26067	0,008	-1,7415	0,0015
	42-53	18-29	-0,38675	0,19951	0,296	-1,0544	0,2809
		30-41	0,42980	0,22810	0,320	-0,3220	1,1816
		54 ve üzeri	-0,44020	0,28975	0,574	-1,4031	0,5227
	54 ve üzeri	18-29	0,05345	0,23605	1,000	-0,7503	0,8572
		30-41	0,87000	0,26067	0,008	-0,0015	1,7415
		42-53	0,44020	0,28975	0,574	-0,5227	1,4031
Herhangi bir konuda karar alırken her zaman duygularıyla hareket ederim.	18-29	30-41	,54566*	0,15237	0,002	0,0513	1,0400
		42-53	0,06220	0,22379	1,000	-0,6849	0,8093
		54 ve üzeri	-,78534*	0,21677	0,004	-1,5163	-0,0544
	30-41	18-29	-,54566*	0,15237	0,002	-1,0400	-0,0513
		42-53	-0,48345	0,23709	0,239	-1,2693	0,3024
		54 ve üzeri	-1,33100*	0,23047	0,000	-2,1007	-0,5613

	42-53	18-29	-0,06220	0,22379	1,000	-0,8093	0,6849
		30-41	0,48345	0,23709	0,239	-0,3024	1,2693
		54 ve üzeri	-0,84755	0,28281	0,021	-1,7846	0,0895
	54 ve üzeri	18-29	,78534*	0,21677	0,004	0,0544	1,5163
		30-41	1,33100*	0,23047	0,000	0,5613	2,1007
		42-53	0,84755	0,28281	0,021	-0,0895	1,7846
İnsanların her zaman ve her durumda sadece kendi çıkarını gözettiğini ve bencil olduğunu düşünürüm.	18-29	30-41	-0,21320	0,17214	0,769	-0,7715	0,3451
		42-53	-0,44253	0,25429	0,417	-1,2908	0,4057
		54 ve üzeri	-,70920*	0,18550	0,002	-1,3249	-0,0935
	30-41	18-29	0,21320	0,17214	0,769	-0,3451	0,7715
		42-53	-0,22933	0,26667	0,950	-1,1138	0,6551
		54 ve üzeri	-0,49600	0,20214	0,091	-1,1624	0,1704
	42-53	18-29	0,44253	0,25429	0,417	-0,4057	1,2908
		30-41	0,22933	0,26667	0,950	-0,6551	1,1138
		54 ve üzeri	-0,26667	0,27549	0,914	-1,1815	0,6482
	54 ve üzeri	18-29	,70920*	0,18550	0,002	0,0935	1,3249
		30-41	0,49600	0,20214	0,091	-0,1704	1,1624
		42-53	0,26667	0,27549	0,914	-0,6482	1,1815
Vergimi düzgün ödeyip ödemememin devlet tarafından sunulan kamusal mal ve hizmetlerden faydalanmama engel olmadığını bilirim.	18-29	30-41	0,48984	0,16189	0,017	-0,0370	1,0166
		42-53	-0,08993	0,18570	0,997	-0,7095	0,5297
		54 ve üzeri	-,45316*	0,13519	0,007	-0,9020	-0,0044
	30-41	18-29	-0,48984	0,16189	0,017	-1,0166	0,0370
		42-53	-0,57976	0,22016	0,056	-1,3027	0,1432
		54 ve üzeri	-,94300*	0,17961	0,000	-1,5303	-0,3557
	42-53	18-29	0,08993	0,18570	0,997	-0,5297	0,7095
		30-41	0,57976	0,22016	0,056	-0,1432	1,3027
		54 ve üzeri	-0,36324	0,20134	0,373	-1,0319	0,3054
	54 ve üzeri	18-29	,45316*	0,13519	0,007	0,0044	0,9020
		30-41	-,94300*	0,17961	0,000	0,3557	1,5303
		42-53	0,36324	0,20134	0,373	-0,3054	1,0319
*.Ortalama fark 0.008 düzeyinde anlamlıdır.							

5. ve 10. sorular dışındaki tüm sorular için Tamhene' T2 Post Hoc testi uygun bulunmuştur. Yaş faktörü 4 gruptan oluştuğu için yeni anlamlılık değeri 0,008'dir. Yapılan analiz sonucunda birinci soruda istatistiksel olarak anlamlı farkı 18-29, 30-41 ve 54 ve üzeri yaş grubunun oluşturduğu gözlemlenmiştir. İkinci, üçüncü ve dördüncü sorularda farklılık dört yaş grubu arasında da gözlemlenmiştir. Altıncı soruda 18-29 ve 30-41 olmak üzere iki grup farklılık oluşturmaktadır. Yedi ve dokuzuncu sorularda 18-29, 30-41 ve 54 ve üzeri olmak üzere üç grubun, sekizinci soruda da 18-29 ve 54 ve üzeri olmak üzere iki grubun anlamlı bir fark oluşturduğu gözlemlenmiştir.

Tablo 3. 13: Yaş Faktörü Scheffe Post Hoc Testi

Çoklu Karşılaştırmalar						
Bağımlı Değişken						
Scheffe						
(I) Yaş	Ortalama	Std. Sapma	Sig.	99,2% Güven Aralığı		
				Alt Değer	Üst Değer	
18-29	30-41	,92257*	0,16184	0,000	0,3621	1,4831
	42-53	0,57606	0,21979	0,078	-0,1851	1,3372
	54 ve üzeri	-0,47443	0,24203	0,281	-1,3126	0,3638
30-41	18-29	-,92257*	0,16184	0,000	-1,4831	-0,3621
	42-53	-0,34651	0,22934	0,517	-1,1408	0,4478
	54 ve üzeri	-1,39700*	0,25074	0,000	-2,2654	-0,5286
42-53	18-29	-0,57606	0,21979	0,078	-1,3372	0,1851
	30-41	0,34651	0,22934	0,517	-0,4478	1,1408
	54 ve üzeri	-1,05049*	0,29152	0,005	-2,0601	-0,0409
54 ve üzeri	18-29	0,47443	0,24203	0,281	-0,3638	1,3126
	30-41	1,39700*	0,25074	0,000	0,5286	2,2654
	42-53	1,05049*	0,29152	0,005	0,0409	2,0601

*. Ortalama fark 0.008 düzeyinde anlamlıdır.

10. soru için ise Scheffe Post Hoc testi uygulanmış ve 18-29 ve 30-41, 30-41 ve 54 ve üzeri, 42-53 ve 54 ve üzeri olmak üzere dört grubun farklılığı oluşturduğu gözlemlenmiştir.

Tablo 3. 14: Likert Sorularının Eğitim Düzeyi Faktörüne Göre Anova Testi Sonuçları

		Kareler Toplamı	df	Ortalama Kare	F	Sig.
1. Hayatımın herhangi bir döneminde bedavacılık davranışı sergiledim.	Gruplar Arasında	85,346	5	17,069	11,244	,000
	Gruplar İçinde	582,921	384	1,518		
	Toplam	668,267	389			
2. Küçük bir gruba dâhilsem yakalandığımda insanların beni kolayca tanıyabileceklerinden dolayı bedavacılık davranışı sergilemeye çekinirim.	Gruplar Arasında	78,360	5	15,672	8,026	,000
	Gruplar İçinde	749,783	384	1,953		
	Toplam	828,144	389			
3. Görece daha büyük bir gruba dâhilsem fark edilmem mümkün olmadığı için bedavacılık davranışı sergilerim.	Gruplar Arasında	26,381	5	5,276	3,474	,001
	Gruplar İçinde	583,209	384	1,519		
	Toplam	609,590	389			
4. Yakalanma ihtimali beni bedavacılık davranışı sergilemekten uzaklaştırır.	Gruplar Arasında	120,911	5	24,182	10,901	,000
	Gruplar İçinde	851,881	384	2,218		

	Toplam	972,792	389			
5. Toplum tarafından ayıplanmak benim için son derece utanç vericidir.	Gruplar Arasında	36,033	5	7,207	3,833	,005
	Gruplar İçinde	721,926	384	1,880		
	Toplam	757,959	389			
6. Herhangi bir konuda karar alırken sadece aklımla hareket ederim.	Gruplar Arasında	92,488	5	18,498	12,249	,000
	Gruplar İçinde	579,871	384	1,510		
	Toplam	672,359	389			
7. Herhangi bir konuda karar alırken her zaman duygularıyla hareket ederim.	Gruplar Arasında	32,232	5	6,446	3,660	,005
	Gruplar İçinde	676,304	384	1,761		
	Toplam	708,536	389			
8. İnsanların her zaman ve her durumda sadece kendi çıkarını gözettiğini ve bencil olduğunu düşünürüm.	Gruplar Arasında	57,965	5	11,593	5,843	,000
	Gruplar İçinde	761,894	384	1,984		
	Toplam	819,859	389			
9. Vergimi düzgün ödeyip ödemememin devlet tarafından sunulan kamusal mal ve hizmetlerden faydalanmama engel olmadığını bilirim.	Gruplar Arasında	76,776	5	15,355	10,823	,000
	Gruplar İçinde	544,817	384	1,419		
	Toplam	621,592	389			
10. Yardıma muhtaç biriyle karşılaştığımda alacağım bir kararda genelde duygularım beni yönlendirir.	Gruplar Arasında	202,811	5	40,562	24,946	,000
	Gruplar İçinde	624,379	384	1,626		
	Toplam	827,190	389			

Yapılan analiz sonucunda yukarıdaki ifadelerin hiçbirinde homojenlik koşulu sağlanmadığı gözlemlenmiş böylece anova testiyle birlikte Welch testi uygulanmış, buradaki welch testi sonucu anova testinin yerini almıştır. Tablo incelendiğinde 5. ve 7. sorularda gruplar arasında anlamlı bir fark bulunamamıştır. Diğer ifadeler 0.05 değerinden küçük olduğu için Post Hoc analizine başvurulmuştur.

Tablo 3. 15: Eğitim Faktörü Tamhane Post Hoc Testi

Çoklu Karşılaştırmalar							
Tamhane							
Bağımlı Değişken			Ortalama	Std. Sapma	Sig.	99,7% Güven Aralığı	
						Alt Sınır	Üst Sınır
Hayatımın herhangi bir döneminde bedavacılık davranışı sergiledim.	İlköğretim	Ortaöğretim	1,44023*	0,23229	0,000	0,5461	2,3343
		Lise	0,44835	0,21038	0,410	-0,3524	1,2491
		Ön Lisans	1,10503*	0,19282	0,000	0,3692	1,8409
		Lisans	,83279*	0,18944	0,000	0,1092	1,5564
		Yüksek Lisans	0,90946	0,31321	0,097	-0,4116	2,2305

	Ortaöğretim	İlköğretim	-1,44023*	0,23229	0,000	-2,3343	-0,5461
		Lise	-,99188*	0,23322	0,001	-1,8879	-0,0958
		Ön Lisans	-0,33520	0,21751	0,869	-1,1761	0,5057
		Lisans	-0,60744	0,21451	0,082	-1,4381	0,2232
		Yüksek Lisans	-0,53077	0,32898	0,841	-1,8927	0,8311
	Lise	İlköğretim	-0,44835	0,21038	0,410	-1,2491	0,3524
		Ortaöğretim	,99188*	0,23322	0,001	0,0958	1,8879
		Ön Lisans	0,65668	0,19394	0,013	-0,0811	1,3945
		Lisans	0,38444	0,19057	0,501	-0,3410	1,1099
		Yüksek Lisans	0,46111	0,31389	0,915	-0,8608	1,7830
	Ön Lisans	İlköğretim	-1,10503*	0,19282	0,000	-1,8409	-0,3692
		Ortaöğretim	0,33520	0,21751	0,869	-0,5057	1,1761
		Lise	-0,65668	0,19394	0,013	-1,3945	0,0811
		Lisans	-0,27224	0,17100	0,836	-0,9240	0,3795
		Yüksek Lisans	-0,19557	0,30241	1,000	-1,4946	1,1034
	Lisans	İlköğretim	-,83279*	0,18944	0,000	-1,5564	-0,1092
		Ortaöğretim	0,60744	0,21451	0,082	-0,2232	1,4381
		Lise	-0,38444	0,19057	0,501	-1,1099	0,3410
		Ön Lisans	0,27224	0,17100	0,836	-0,3795	0,9240
		Yüksek Lisans	0,07667	0,30026	1,000	-1,2185	1,3719
	Yüksek Lisans	İlköğretim	-0,90946	0,31321	0,097	-2,2305	0,4116
		Ortaöğretim	0,53077	0,32898	0,841	-0,8311	1,8927
		Lise	-0,46111	0,31389	0,915	-1,7830	0,8608
		Ön Lisans	0,19557	0,30241	1,000	-1,1034	1,4946
		Lisans	-0,07667	0,30026	1,000	-1,3719	1,2185
Küçük bir gruba dâhilsem yakalandığımda insanların beni kolayca tanıyabileceklerinden dolayı bedavacılık davranışı sergilemeye çekinirim.	İlköğretim	Ortaöğretim	1,52235*	0,25415	0,000	0,5444	2,5003
		Lise	0,71081	0,22034	0,023	-0,1285	1,5501
		Ön Lisans	1,00701*	0,23517	0,000	0,1105	1,9035
		Lisans	0,71081	0,21635	0,019	-0,1149	1,5366
		Yüksek Lisans	0,86081	0,36660	0,325	-0,6978	2,4194
	Ortaöğretim	İlköğretim	-1,52235*	0,25415	0,000	-2,5003	-0,5444
		Lise	-0,81154	0,24471	0,019	-1,7542	0,1311
		Ön Lisans	-0,51534	0,25814	0,524	-1,5073	0,4766
		Lisans	-0,81154	0,24113	0,016	-1,7425	0,1194
		Yüksek Lisans	-0,66154	0,38174	0,766	-2,2566	0,9336
	Lise	İlköğretim	-0,71081	0,22034	0,023	-1,5501	0,1285
		Ortaöğretim	0,81154	0,24471	0,019	-0,1311	1,7542
		Ön Lisans	0,29620	0,22494	0,957	-0,5600	1,1524
		Lisans	0,00000	0,20519	1,000	-0,7808	0,7808
		Yüksek Lisans	0,15000	0,36012	1,000	-1,3955	1,6955
	Ön Lisans	İlköğretim	-1,00701*	0,23517	0,000	-1,9035	-0,1105
		Ortaöğretim	0,51534	0,25814	0,524	-0,4766	1,5073
		Lise	-0,29620	0,22494	0,957	-1,1524	0,5600
		Lisans	-0,29620	0,22104	0,951	-1,1391	0,5467

		Yüksek Lisans	-0,14620	0,36938	1,000	-1,7104	1,4180
	Lisans	İlköğretim	-0,71081	0,21635	0,019	-1,5366	0,1149
		Ortaöğretim	0,81154	0,24113	0,016	-0,1194	1,7425
		Lise	0,00000	0,20519	1,000	-0,7808	0,7808
		Ön Lisans	0,29620	0,22104	0,951	-0,5467	1,1391
		Yüksek Lisans	0,15000	0,35769	1,000	-1,3915	1,6915
	Yüksek Lisans	İlköğretim	-0,86081	0,36660	0,325	-2,4194	0,6978
		Ortaöğretim	0,66154	0,38174	0,766	-0,9336	2,2566
		Lise	-0,15000	0,36012	1,000	-1,6955	1,3955
		Ön Lisans	0,14620	0,36938	1,000	-1,4180	1,7104
		Lisans	-0,15000	0,35769	1,000	-1,6915	1,3915
Görece daha büyük bir gruba dâhilsem fark edilmem mümkün olmadığı için bedavacılık davranışı sergilerim.	İlköğretim	Ortaöğretim	0,10343	0,26347	1,000	-0,9105	1,1174
		Lise	-0,08589	0,22521	1,000	-0,9439	0,7721
		Ön Lisans	0,61974	0,19452	0,027	-0,1271	1,3666
		Lisans	0,21856	0,20027	0,992	-0,5489	0,9861
		Yüksek Lisans	0,49189	0,28381	0,758	-0,6641	1,6479
	Ortaöğretim	İlköğretim	-0,10343	0,26347	1,000	-1,1174	0,9105
		Lise	-0,18932	0,25151	1,000	-1,1590	0,7804
		Ön Lisans	0,51631	0,22444	0,308	-0,3617	1,3944
		Lisans	0,11513	0,22944	1,000	-0,7795	1,0097
		Yüksek Lisans	0,38846	0,30510	0,970	-0,8375	1,6144
	Lise	İlköğretim	0,08589	0,22521	1,000	-0,7721	0,9439
		Ortaöğretim	0,18932	0,25151	1,000	-0,7804	1,1590
		Ön Lisans	,70563*	0,17798	0,002	0,0270	1,3842
		Lisans	0,30444	0,18424	0,796	-0,3974	1,0063
		Yüksek Lisans	0,57778	0,27273	0,465	-0,5469	1,7025
	Ön Lisans	İlköğretim	-0,61974	0,19452	0,027	-1,3666	0,1271
		Ortaöğretim	-0,51631	0,22444	0,308	-1,3944	0,3617
		Lise	-,70563*	0,17798	0,002	-1,3842	-0,0270
		Lisans	-0,40118	0,14513	0,092	-0,9546	0,1522
		Yüksek Lisans	-0,12785	0,24799	1,000	-1,1984	0,9427
	Lisans	İlköğretim	-0,21856	0,20027	0,992	-0,9861	0,5489
		Ortaöğretim	-0,11513	0,22944	1,000	-1,0097	0,7795
		Lise	-0,30444	0,18424	0,796	-1,0063	0,3974
		Ön Lisans	0,40118	0,14513	0,092	-0,1522	0,9546
		Yüksek Lisans	0,27333	0,25253	0,994	-0,8056	1,3523
	Yüksek Lisans	İlköğretim	-0,49189	0,28381	0,758	-1,6479	0,6641
		Ortaöğretim	-0,38846	0,30510	0,970	-1,6144	0,8375
		Lise	-0,57778	0,27273	0,465	-1,7025	0,5469
		Ön Lisans	0,12785	0,24799	1,000	-0,9427	1,1984
		Lisans	-0,27333	0,25253	0,994	-1,3523	0,8056
Yakalanma ihtimali beni bedavacılık davranışı sergilemekten	İlköğretim	Ortaöğretim	1,84563*	0,27526	0,000	0,7841	2,9072
		Lise	1,07598*	0,23394	0,000	0,1854	1,9665
		Ön Lisans	0,51043	0,23693	0,394	-0,3928	1,4136

uzaklaştırır.	Lisans	Lisans	1,01153*	0,22548	0,000	0,1512	1,8719	
		Yüksek Lisans	0,96486	0,42426	0,380	-0,8653	2,7950	
	Ortaöğretim	İlköğretim	-1,84563*	0,27526	0,000	-2,9072	-0,7841	
		Lise	-0,76966	0,27335	0,084	-1,8231	0,2838	
		Ön Lisans	-1,33520*	0,27592	0,000	-2,3986	-0,2718	
		Lisans	-0,83410	0,26615	0,034	-1,8632	0,1950	
		Yüksek Lisans	-0,88077	0,44720	0,590	-2,7605	0,9989	
		Lise	İlköğretim	-1,07598*	0,23394	0,000	-1,9665	-0,1854
	Lise	Ortaöğretim	0,76966	0,27335	0,084	-0,2838	1,8231	
		Ön Lisans	-0,56554	0,23471	0,228	-1,4583	0,3272	
		Lisans	-0,06444	0,22314	1,000	-0,9135	0,7846	
		Yüksek Lisans	-0,11111	0,42302	1,000	-1,9387	1,7164	
		Ön Lisans	İlköğretim	-0,51043	0,23693	0,394	-1,4136	0,3928
	Ön Lisans	Ortaöğretim	1,33520*	0,27592	0,000	0,2718	2,3986	
		Lise	0,56554	0,23471	0,228	-0,3272	1,4583	
		Lisans	0,50110	0,22628	0,350	-0,3615	1,3637	
		Yüksek Lisans	0,45443	0,42468	0,995	-1,3763	2,2852	
		Lisans	İlköğretim	-1,01153*	0,22548	0,000	-1,8719	-0,1512
	Lisans	Ortaöğretim	0,83410	0,26615	0,034	-0,1950	1,8632	
		Lise	0,06444	0,22314	1,000	-0,7846	0,9135	
		Ön Lisans	-0,50110	0,22628	0,350	-1,3637	0,3615	
		Yüksek Lisans	-0,04667	0,41840	1,000	-1,8669	1,7736	
		Yüksek Lisans	İlköğretim	-0,96486	0,42426	0,380	-2,7950	0,8653
	Yüksek Lisans	Ortaöğretim	0,88077	0,44720	0,590	-0,9989	2,7605	
		Lise	0,11111	0,42302	1,000	-1,7164	1,9387	
		Ön Lisans	-0,45443	0,42468	0,995	-2,2852	1,3763	
		Lisans	0,04667	0,41840	1,000	-1,7736	1,8669	
		Herhangi bir konuda karar alırken sadece aklımla hareket ederim.	İlköğretim	Ortaöğretim	1,04834*	0,26700	0,003	0,0130
	Lise			-0,14354	0,19604	1,000	-0,8900	0,6029
	Ön Lisans			-0,60965	0,18425	0,018	-1,3130	0,0937
Lisans	0,08757			0,18883	1,000	-0,6332	0,8083	
Yüksek Lisans	-0,43243			0,27980	0,880	-1,5997	0,7348	
Ortaöğretim	İlköğretim		-1,04834*	0,26700	0,003	-2,0837	-0,0130	
	Lise		-1,19188*	0,26256	0,000	-2,2113	-0,1724	
	Ön Lisans		-1,65798*	0,25387	0,000	-2,6488	-0,6672	
	Lisans		-0,96077	0,25722	0,005	-1,9628	0,0413	
	Yüksek Lisans		-1,48077*	0,32984	0,001	-2,8004	-0,1611	
Lise	İlköğretim		0,14354	0,19604	1,000	-0,6029	0,8900	
	Ortaöğretim		1,19188*	0,26256	0,000	0,1724	2,2113	
	Ön Lisans		-0,46610	0,17774	0,134	-1,1421	0,2099	
	Lisans		0,23111	0,18249	0,969	-0,4633	0,9255	
	Yüksek Lisans		-0,28889	0,27556	0,995	-1,4455	0,8678	
Ön Lisans	İlköğretim		0,60965	0,18425	0,018	-0,0937	1,3130	
	Ortaöğretim		1,65798*	0,25387	0,000	0,6672	2,6488	

		Lise	0,46610	0,17774	0,134	-0,2099	1,1421
		Lisans	,69722*	0,16976	0,001	0,0501	1,3444
		Yüksek Lisans	0,17722	0,26730	1,000	-0,9622	1,3166
	Lisans	İlköğretim	-0,08757	0,18883	1,000	-0,8083	0,6332
		Ortaöğretim	0,96077	0,25722	0,005	-0,0413	1,9628
		Lise	-0,23111	0,18249	0,969	-0,9255	0,4633
		Ön Lisans	-,69722*	0,16976	0,001	-1,3444	-0,0501
		Yüksek Lisans	-0,52000	0,27048	0,630	-1,6661	0,6261
	Yüksek Lisans	İlköğretim	0,43243	0,27980	0,880	-0,7348	1,5997
		Ortaöğretim	1,48077*	0,32984	0,001	0,1611	2,8004
		Lise	0,28889	0,27556	0,995	-0,8678	1,4455
		Ön Lisans	-0,17722	0,26730	1,000	-1,3166	0,9622
		Lisans	0,52000	0,27048	0,630	-0,6261	1,6661
İnsanların her zaman ve her durumda sadece kendi çıkarını gözettiğini ve bencil olduğunu düşünürüm.	İlköğretim	Ortaöğretim	0,77807	0,23413	0,018	-0,1203	1,6764
		Lise	0,15285	0,24217	1,000	-0,7688	1,0745
		Ön Lisans	-0,24701	0,22204	0,991	-1,0938	0,5998
		Lisans	0,68396	0,22190	0,036	-0,1628	1,5307
		Yüksek Lisans	-0,25270	0,33765	1,000	-1,6700	1,1646
	Ortaöğretim	İlköğretim	-0,77807	0,23413	0,018	-1,6764	0,1203
		Lise	-0,62521	0,24263	0,154	-1,5531	0,3027
		Ön Lisans	-1,02507*	0,22254	0,000	-1,8797	-0,1704
		Lisans	-0,09410	0,22240	1,000	-0,9487	0,7605
		Yüksek Lisans	-1,03077	0,33798	0,067	-2,4508	0,3892
	Lise	İlköğretim	-0,15285	0,24217	1,000	-1,0745	0,7688
		Ortaöğretim	0,62521	0,24263	0,154	-0,3027	1,5531
		Ön Lisans	-0,39986	0,23099	0,738	-1,2785	0,4788
		Lisans	0,53111	0,23086	0,291	-0,3474	1,4097
		Yüksek Lisans	-0,40556	0,34360	0,986	-1,8359	1,0248
	Ön Lisans	İlköğretim	0,24701	0,22204	0,991	-0,5998	1,0938
		Ortaöğretim	1,02507*	0,22254	0,000	0,1704	1,8797
		Lise	0,39986	0,23099	0,738	-0,4788	1,2785
		Lisans	,93097*	0,20964	0,000	0,1319	1,7300
		Yüksek Lisans	-0,00570	0,32972	1,000	-1,4054	1,3940
	Lisans	İlköğretim	-0,68396	0,22190	0,036	-1,5307	0,1628
		Ortaöğretim	0,09410	0,22240	1,000	-0,7605	0,9487
		Lise	-0,53111	0,23086	0,291	-1,4097	0,3474
		Ön Lisans	-,93097*	0,20964	0,000	-1,7300	-0,1319
		Yüksek Lisans	-0,93667	0,32963	0,115	-2,3363	0,4630
	Yüksek Lisans	İlköğretim	0,25270	0,33765	1,000	-1,1646	1,6700
		Ortaöğretim	1,03077	0,33798	0,067	-0,3892	2,4508
		Lise	0,40556	0,34360	0,986	-1,0248	1,8359
Ön Lisans		0,00570	0,32972	1,000	-1,3940	1,4054	
Lisans		0,93667	0,32963	0,115	-0,4630	2,3363	
Vergimi düzgün	İlköğretim	Ortaöğretim	1,26247*	0,25790	0,000	0,2549	2,2701

ödeyip ödemememin devlet tarafından sunulan kamusal mal ve hizmetlerden faydalanmama engel olmadığını bilirim.	Lise	Lise	,70991*	0,18149	0,002	0,0191	1,4007
		Ön Lisans	,81919*	0,16795	0,000	0,1790	1,4594
		Lisans	0,06324	0,15563	1,000	-0,5306	0,6571
		Yüksek Lisans	0,19324	0,27156	1,000	-0,9678	1,3543
	Ortaöğretim	İlköğretim	-1,26247*	0,25790	0,000	-2,2701	-0,2549
		Lise	-0,55256	0,26972	0,486	-1,5991	0,4940
		Ön Lisans	-0,44328	0,26080	0,769	-1,4603	0,5738
		Lisans	-1,19923*	0,25304	0,000	-2,1910	-0,2074
		Yüksek Lisans	-1,06923	0,33698	0,037	-2,4174	0,2790
	Lise	İlköğretim	-,70991*	0,18149	0,002	-1,4007	-0,0191
		Ortaöğretim	0,55256	0,26972	0,486	-0,4940	1,5991
		Ön Lisans	0,10928	0,18559	1,000	-0,5966	0,8151
		Lisans	-0,64667	0,17452	0,004	-1,3113	0,0180
		Yüksek Lisans	-0,51667	0,28281	0,699	-1,7011	0,6678
	Ön Lisans	İlköğretim	-,81919*	0,16795	0,000	-1,4594	-0,1790
		Ortaöğretim	0,44328	0,26080	0,769	-0,5738	1,4603
		Lise	-0,10928	0,18559	1,000	-0,8151	0,5966
		Lisans	-,75595*	0,16039	0,000	-1,3675	-0,1444
		Yüksek Lisans	-0,62595	0,27432	0,367	-1,7923	0,5404
	Lisans	İlköğretim	-0,06324	0,15563	1,000	-0,6571	0,5306
		Ortaöğretim	1,19923*	0,25304	0,000	0,2074	2,1910
		Lise	0,64667	0,17452	0,004	-0,0180	1,3113
		Ön Lisans	,75595*	0,16039	0,000	0,1444	1,3675
		Yüksek Lisans	0,13000	0,26695	1,000	-1,0225	1,2825
	Yüksek Lisans	İlköğretim	-0,19324	0,27156	1,000	-1,3543	0,9678
		Ortaöğretim	1,06923	0,33698	0,037	-0,2790	2,4174
		Lise	0,51667	0,28281	0,699	-0,6678	1,7011
		Ön Lisans	0,62595	0,27432	0,367	-0,5404	1,7923
Lisans		-0,13000	0,26695	1,000	-1,2825	1,0225	
Yardıma muhtaç biriyle karşılaştığımda alacağım bir kararda genelde duygularım beni yönlendirir.	İlköğretim	Ortaöğretim	1,75208*	0,23616	0,000	0,8444	2,6598
		Lise	1,18498*	0,21900	0,000	0,3513	2,0187
		Ön Lisans	-0,35186	0,18213	0,577	-1,0508	0,3471
		Lisans	0,32054	0,21960	0,907	-0,5172	1,1582
		Yüksek Lisans	0,29054	0,35205	1,000	-1,2061	1,7872
	Ortaöğretim	İlköğretim	-1,75208*	0,23616	0,000	-2,6598	-0,8444
		Lise	-0,56709	0,23353	0,223	-1,4635	0,3294
		Ön Lisans	-2,10394*	0,19937	0,000	-2,8816	-1,3263
		Lisans	-1,43154*	0,23409	0,000	-2,3315	-0,5316
		Yüksek Lisans	-1,46154	0,36127	0,005	-2,9803	0,0572
	Lise	İlköğretim	-1,18498*	0,21900	0,000	-2,0187	-0,3513
		Ortaöğretim	0,56709	0,23353	0,223	-0,3294	1,4635
		Ön Lisans	-1,53685*	0,17870	0,000	-2,2189	-0,8548
		Lisans	-,86444*	0,21676	0,002	-1,6894	-0,0395
		Yüksek Lisans	-0,89444	0,35029	0,218	-2,3869	0,5981

	Ön Lisans	İlköğretim	0,35186	0,18213	0,577	-0,3471	1,0508
		Ortaöğretim	2,10394*	0,19937	0,000	1,3263	2,8816
		Lise	1,53685*	0,17870	0,000	0,8548	2,2189
		Lisans	0,67241	0,17944	0,004	-0,0157	1,3605
		Yüksek Lisans	0,64241	0,32851	0,624	-0,8152	2,1000
	Lisans	İlköğretim	-0,32054	0,21960	0,907	-1,1582	0,5172
		Ortaöğretim	1,43154*	0,23409	0,000	0,5316	2,3315
		Lise	,86444*	0,21676	0,002	0,0395	1,6894
		Ön Lisans	-0,67241	0,17944	0,004	-1,3605	0,0157
		Yüksek Lisans	-0,03000	0,35067	1,000	-1,5238	1,4638
	Yüksek Lisans	İlköğretim	-0,29054	0,35205	1,000	-1,7872	1,2061
		Ortaöğretim	1,46154	0,36127	0,005	-0,0572	2,9803
		Lise	0,89444	0,35029	0,218	-0,5981	2,3869
		Ön Lisans	-0,64241	0,32851	0,624	-2,1000	0,8152
		Lisans	0,03000	0,35067	1,000	-1,4638	1,5238
*.Ortalama fark 0.003 düzeyinde anlamlıdır.							

Yapılan Tamhene' T2 Post Hoc testine göre birinci soruda ilköğretim-ortaöğretim, ilköğretim-ön lisans, ilköğretim-lisans ve ortaöğretim-lise grupları arasında anlamlı bir farklılık bulunmuştur. İkinci soruda farklılığı yaratan ilköğretim-ortaöğretim ve ilköğretim-ön lisans grupları arasındadır. Üçüncü soruda sadece lise ve ön lisans, dördüncü soruda ilköğretim-ortaöğretim ve ilköğretim-lise, altıncı soruda ise yüksek lisans dışındaki tüm gruplar arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık bulunmuştur. Sekizinci soruda ortaöğretim-ön lisans, dokuzda ilköğretim-ortaöğretim, ilköğretim-lise, ilköğretim- ön lisans, son soruda ise ilköğretim-ortaöğretim ve ilköğretim-lise olmak üzere anlamlı farklılığı iki ikili karşılaştırmanın oluşturduğu gözlemlenmiştir.

Tablo 3. 16:Likert Sorularının Mesleki Durum Faktörüne Göre Anova Testi Sonuçları

		Kareler Toplamı	df	Ortalama Kare	F	Sig.
1. Hayatımın herhangi bir döneminde bedavacılık davranışı sergiledim.	Gruplar Arasında	121,475	6	20,246	14,181	,000
	Gruplar İçinde	546,792	383	1,428		
	Toplam	668,267	389			
2. Küçük bir gruba dâhilsen yakalandığımda insanların beni kolayca tanıyabileceklerinden dolayı bedavacılık davranışı sergilemeye çekinirim.	Gruplar Arasında	181,712	6	30,285	17,944	,000
	Gruplar İçinde	646,431	383	1,688		
	Toplam	828,144	389			

3. Görece daha büyük bir gruba dâhilsem fark edilmem mümkün olmadığı için bedavacılık davranışı sergilerim.	Gruplar Arasında	173,430	6	28,905	25,382	,000
	Gruplar İçinde	436,160	383	1,139		
	Toplam	609,590	389			
4. Yakalanma ihtimali beni bedavacılık davranışı sergilemekten uzaklaştırır.	Gruplar Arasında	182,717	6	30,453	14,762	,000
	Gruplar İçinde	790,076	383	2,063		
	Toplam	972,792	389			
5. Toplum tarafından ayıplanmak benim için son derece utanç vericidir.	Gruplar Arasında	95,891	6	15,982	9,245	,000
	Gruplar İçinde	662,068	383	1,729		
	Toplam	757,959	389			
6. Herhangi bir konuda karar alırken sadece aklımla hareket ederim.	Gruplar Arasında	174,038	6	29,006	22,294	,000
	Gruplar İçinde	498,321	383	1,301		
	Toplam	672,359	389			
7. Herhangi bir konuda karar alırken her zaman duygularıyla hareket ederim.	Gruplar Arasında	83,117	6	13,853	8,483	,000
	Gruplar İçinde	625,419	383	1,633		
	Toplam	708,536	389			
8. İnsanların her zaman ve her durumda sadece kendi çıkarını gözettiğini ve bencil olduğunu düşünürüm.	Gruplar Arasında	245,283	6	40,881	27,25	,000
	Gruplar İçinde	574,575	383	1,500		
	Toplam	819,859	389			
9. Vergimi düzgün ödeyip ödemememin devlet tarafından sunulan kamusal mal ve hizmetlerden faydalanmama engel olmadığını bilirim.	Gruplar Arasında	119,666	6	19,944	15,219	,000
	Gruplar İçinde	501,926	383	1,311		
	Toplam	621,592	389			
10. Yardıma muhtaç biriyle karşılaştığımda alacağım bir kararda genelde duygularım beni yönlendirir.	Gruplar Arasında	160,976	6	26,829	15,424	,000
	Gruplar İçinde	666,213	383	1,739		
	Toplam	827,190	389			

Yapılan analiz sonucunda mesleki durum için yukarıdaki ifadelerden hiçbirinin homojenlik koşulunu sağlamadığı gözlemlenmiş anova testiyle birlikte Welch testi uygulanmış, buradaki welch testi sonucu anova testinin yerini almıştır. Tablodaki tüm değerler 0.05 değerinden küçük olduğu için Post Hoc testlerine başvurulmuştur. Yeni sig değeri 0,002 kabul edilmiş ve yapılan analiz sonucunda istatistiksel olarak anlamlılık yaratan farklılık neredeyse tüm meslek gruplarının birbiri ile ikili karşılaştırmaları arasında gözlemlenmiştir.

Tablo 3. 17:Likert Sorularının Gelir Faktörüne Göre Anova Testi Sonuçları

		Kareler Toplamı	df	Ortalama Kare	F	Sig.
1. Hayatımın herhangi bir döneminde bedavacılık davranışı sergiledim.	Gruplar Arasında	15,819	4	3,955	2,334	,063
	Gruplar İçinde	652,267	385	1,695		
	Toplam	668,267	389			
2. Küçük bir gruba dâhilsem yakalandığımda insanların beni kolayca tanıyabileceklerinden dolayı bedavacılık davranışı sergilemeye çekinirim.	Gruplar Arasında	5,777	4	1,444	,676	,492
	Gruplar İçinde	822,367	385	2,136		
	Toplam	828,144	389			
3. Görece daha büyük bir gruba dâhilsem fark edilmem mümkün olmadığı için bedavacılık davranışı sergilerim.	Gruplar Arasında	17,902	4	4,476	2,912	,070
	Gruplar İçinde	591,687	385	1,537		
	Toplam	609,590	389			
4. Yakalanma ihtimali beni bedavacılık davranışı sergilemekten uzaklaştırır.	Gruplar Arasında	102,199	4	25,550	11,299	,000
	Gruplar İçinde	870,594	385	2,261		
	Toplam	972,792	389			
5. Toplum tarafından ayıplanmak benim için son derece utanç vericidir.	Gruplar Arasında	101,762	4	25,440	14,926	,000
	Gruplar İçinde	656,197	385	1,704		
	Toplam	757,959	389			
6. Herhangi bir konuda karar alırken sadece aklımla hareket ederim.	Gruplar Arasında	43,305	4	10,826	6,626	,000
	Gruplar İçinde	629,054	385	1,634		
	Toplam	672,359	389			
7. Herhangi bir konuda karar alırken her zaman duygularımla hareket ederim.	Gruplar Arasında	33,095	4	8,274	4,716	,001
	Gruplar İçinde	675,441	385	1,754		
	Toplam	708,536	389			
8. İnsanların her zaman ve her durumda sadece kendi çıkarını gözettiğini ve bencil olduğunu düşünürüm.	Gruplar Arasında	140,282	4	35,071	19,869	,000
	Gruplar İçinde	679,577	385	1,765		
	Toplam	819,859	389			
9. Vergimi düzgün ödeyip ödemememin devlet tarafından sunulan kamusal mal ve hizmetlerden faydalanmama engel olmadığını bilirim.	Gruplar Arasında	29,145	4	7,286	4,735	,000
	Gruplar İçinde	592,447	385	1,539		
	Toplam	621,592	389			
10. Yardıma muhtaç biriyle karşılaştığımda alacağım bir kararda genelde duygularım beni yönlendirir.	Gruplar Arasında	62,256	4	15,564	7,834	,000
	Gruplar İçinde	764,934	385	1,987		
	Toplam	827,190	389			

Yapılan analiz sonucunda 6. ve 7. ifadelerin hem normal dağılımı hem de homojenlik koşulunu sağladığı gözlemlenmiş sonucu direkt anova tablosundan alınıp yukarıdaki tabloya

eklenmiştir. Bu ifadelerin dışındaki ifadeler homojenlik koşulunu sağlayamadığı için Welch testi uygulanmış, buradaki welch testi sonucu anova testinin yerini almıştır. Yukarıdaki tablo incelendiğinde 1. 2. ve 3. ifadelerin 0.05 değerinden büyük olduğu gözlemlenmiştir. Bu durum bize bu üç ifade incelendiğinde farklı gelir grupları arasında anlamlı bir farklılık bulunmadığını göstermektedir.

Tablo 3. 18:Gelir Faktörü Tamhane Post Hoc Testi

Çoklu Karşılaştırmalar							
Tamhane							
Bağımlı Değişken			Ortalama	Std. Sapma	Sig.	99,5% Güven Aralığı	
						Alt Sınır	Üst Sınır
Yakalanma ihtimali beni bedavacılık davranışı sergilemekten uzaklaştırır.	0-2000	2001-3000	-0,59300	0,19374	0,024	-1,2764	0,0904
		3001-4000	-0,01923	0,25367	1,000	-0,9462	0,9077
		4001-5000	1,10322*	0,18374	0,000	0,4467	1,7597
		5000 ve üzeri	0,13077	0,36297	1,000	-1,3288	1,5903
	2001-3000	0-2000	0,59300	0,19374	0,024	-0,0904	1,2764
		3001-4000	0,57377	0,26992	0,310	-0,4038	1,5513
		4001-5000	1,69622*	0,20559	0,000	0,9645	2,4279
		5000 ve üzeri	0,72377	0,37451	0,483	-0,7564	2,2040
	3001-4000	0-2000	0,01923	0,25367	1,000	-0,9077	0,9462
		2001-3000	-0,57377	0,26992	0,310	-1,5513	0,4038
		4001-5000	1,12245*	0,26283	0,001	0,1640	2,0809
		5000 ve üzeri	0,15000	0,40874	1,000	-1,4147	1,7147
	4001-5000	0-2000	-1,10322*	0,18374	0,000	-1,7597	-0,4467
		2001-3000	-1,69622*	0,20559	0,000	-2,4279	-0,9645
		3001-4000	-1,12245*	0,26283	0,001	-2,0809	-0,1640
		5000 ve üzeri	-0,97245	0,36944	0,133	-2,4445	0,4996
	5000 ve üzeri	0-2000	-0,13077	0,36297	1,000	-1,5903	1,3288
		2001-3000	-0,72377	0,37451	0,483	-2,2040	0,7564
		3001-4000	-0,15000	0,40874	1,000	-1,7147	1,4147
		4001-5000	0,97245	0,36944	0,133	-0,4996	2,4445
Toplum tarafından ayıplanmak benim için son derece utanç vericidir.	0-2000	2001-3000	-1,09489*	0,15303	0,000	-1,6339	-0,5559
		3001-4000	-,84213*	0,22654	0,004	-1,6652	-0,0190
		4001-5000	-,78375*	0,21144	0,003	-1,5453	-0,0222
		5000 ve üzeri	0,23462	0,33721	0,999	-1,1146	1,5838
	2001-3000	0-2000	1,09489*	0,15303	0,000	0,5559	1,6339
		3001-4000	0,25276	0,21510	0,939	-0,5360	1,0415
		4001-5000	0,31114	0,19914	0,728	-0,4120	1,0343
		5000 ve üzeri	1,32951	0,32963	0,005	-0,0077	2,6668
	3001-4000	0-2000	,84213*	0,22654	0,004	0,0190	1,6652

		2001-3000	-0,25276	0,21510	0,939	-1,0415	0,5360	
		4001-5000	0,05838	0,25992	1,000	-0,8812	0,9980	
		5000 ve üzeri	1,07674	0,36954	0,061	-0,3462	2,4997	
	4001-5000	0-2000	,78375*	0,21144	0,003	0,0222	1,5453	
		2001-3000	-0,31114	0,19914	0,728	-1,0343	0,4120	
		3001-4000	-0,05838	0,25992	1,000	-0,9980	0,8812	
		5000 ve üzeri	1,01837	0,36048	0,079	-0,3811	2,4178	
	5000 ve üzeri	0-2000	-0,23462	0,33721	0,999	-1,5838	1,1146	
		2001-3000	-1,32951	0,32963	0,005	-2,6668	0,0077	
		3001-4000	-1,07674	0,36954	0,061	-2,4997	0,3462	
		4001-5000	-1,01837	0,36048	0,079	-2,4178	0,3811	
İnsanların her zaman ve her durumda sadece kendi çıkarını gözettiğini ve bencil olduğunu düşünürüm.	0-2000	2001-3000	-1,30517*	0,15724	0,000	-1,8591	-0,7512	
		3001-4000	0,16547	0,22081	0,998	-0,6399	0,9708	
		4001-5000	-0,32575	0,22086	0,789	-1,1267	0,4752	
		5000 ve üzeri	-0,09615	0,37778	1,000	-1,6297	1,4374	
	2001-3000	0-2000	1,30517*	0,15724	0,000	0,7512	1,8591	
		3001-4000	1,47064*	0,22334	0,000	0,6572	2,2841	
		4001-5000	,97942*	0,22340	0,000	0,1703	1,7886	
		5000 ve üzeri	1,20902	0,37927	0,040	-0,3268	2,7448	
	3001-4000	0-2000	-0,16547	0,22081	0,998	-0,9708	0,6399	
		2001-3000	-1,47064*	0,22334	0,000	-2,2841	-0,6572	
		4001-5000	-0,49122	0,27192	0,537	-1,4733	0,4909	
		5000 ve üzeri	-0,26163	0,40973	0,999	-1,8589	1,3357	
	4001-5000	0-2000	0,32575	0,22086	0,789	-0,4752	1,1267	
		2001-3000	-,97942*	0,22340	0,000	-1,7886	-0,1703	
		3001-4000	0,49122	0,27192	0,537	-0,4909	1,4733	
		5000 ve üzeri	0,22959	0,40976	1,000	-1,3670	1,8261	
	5000 ve üzeri	0-2000	0,09615	0,37778	1,000	-1,4374	1,6297	
		2001-3000	-1,20902	0,37927	0,040	-2,7448	0,3268	
		3001-4000	0,26163	0,40973	0,999	-1,3357	1,8589	
		4001-5000	-0,22959	0,40976	1,000	-1,8261	1,3670	
	Vergimi düzgün ödeyip ödemememin devlet tarafından sunulan kamusal mal ve hizmetlerden faydalanmama engel olmadığını bilirim.	0-2000	2001-3000	0,24821	0,16389	0,755	-0,3309	0,8273
			3001-4000	0,07036	0,19565	1,000	-0,6458	0,7865
			4001-5000	-,60073*	0,15844	0,003	-1,1712	-0,0303
			5000 ve üzeri	0,45641	0,27278	0,679	-0,6410	1,5538
		2001-3000	0-2000	-0,24821	0,16389	0,755	-0,8273	0,3309
			3001-4000	-0,17785	0,22124	0,996	-0,9745	0,6188
			4001-5000	-,84895*	0,18913	0,000	-1,5225	-0,1754
			5000 ve üzeri	0,20820	0,29168	0,999	-0,9257	1,3421
3001-4000		0-2000	-0,07036	0,19565	1,000	-0,7865	0,6458	
		2001-3000	0,17785	0,22124	0,996	-0,6188	0,9745	
		4001-5000	-0,67110	0,21723	0,027	-1,4591	0,1169	
		5000 ve üzeri	0,38605	0,31064	0,919	-0,7996	1,5717	
4001-5000		0-2000	,60073*	0,15844	0,003	0,0303	1,1712	

		2001-3000	,84895*	0,18913	0,000	0,1754	1,5225
		3001-4000	0,67110	0,21723	0,027	-0,1169	1,4591
		5000 ve üzeri	1,05714	0,28866	0,010	-0,0724	2,1867
	5000 ve üzeri	0-2000	-0,45641	0,27278	0,679	-1,5538	0,6410
		2001-3000	-0,20820	0,29168	0,999	-1,3421	0,9257
		3001-4000	-0,38605	0,31064	0,919	-1,5717	0,7996
		4001-5000	-1,05714	0,28866	0,010	-2,1867	0,0724
Yardıma muhtaç biriyle karşılaştığımda alacağım bir kararda genelde duygularım beni yönlendirir.	0-2000	2001-3000	-,68085*	0,16822	0,001	-1,2733	-0,0884
		3001-4000	-,92561*	0,24290	0,003	-1,8089	-0,0423
		4001-5000	0,19636	0,21556	0,989	-0,5786	0,9713
		5000 ve üzeri	-0,01282	0,37623	1,000	-1,5246	1,4990
	2001-3000	0-2000	,68085*	0,16822	0,001	0,0884	1,2733
		3001-4000	-0,24476	0,23563	0,973	-1,1063	0,6168
		4001-5000	,87722*	0,20733	0,001	0,1282	1,6262
		5000 ve üzeri	0,66803	0,37157	0,590	-0,8366	2,1726
	3001-4000	0-2000	,92561*	0,24290	0,003	0,0423	1,8089
		2001-3000	0,24476	0,23563	0,973	-0,6168	1,1063
		4001-5000	1,12197*	0,27146	0,001	0,1396	2,1043
		5000 ve üzeri	0,91279	0,41082	0,288	-0,6750	2,5005
	4001-5000	0-2000	-0,19636	0,21556	0,989	-0,9713	0,5786
		2001-3000	-,87722*	0,20733	0,001	-1,6262	-0,1282
		3001-4000	-1,12197*	0,27146	0,001	-2,1043	-0,1396
		5000 ve üzeri	-0,20918	0,39527	1,000	-1,7594	1,3410
	5000 ve üzeri	0-2000	0,01282	0,37623	1,000	-1,4990	1,5246
		2001-3000	-0,66803	0,37157	0,590	-2,1726	0,8366
		3001-4000	-0,91279	0,41082	0,288	-2,5005	0,6750
		4001-5000	0,20918	0,39527	1,000	-1,3410	1,7594

*.Ortalama fark 0.005 düzeyinde anlamlıdır.

Dördüncü soruda 4001-5000 ve 0-2000, 4001-5000 ve 2001-3000, 4001-5000 ve 3001-4000 gelir gruplarının farklılığı oluşturduğu, beşinci soruda 5001 ve üzeri gelir grubu dışında tüm grupların ikili karşılaştırmalarının farklılık oluşturduğu gözlemlenmiştir. Sekizinci soruda 0-2000 ve 2001-3000, 2001-3000 ve 3001-4000, 2001 ve 4001-5000, dokuzuncu soruda 0-2000 ve 4001-5000, 2001-3000 ve 4001-5000 gelir grubunun ikili karşılaştırmalarının farklılık oluşturduğu gözlemlenmiştir. Son soruda ise farklılığın 0-2000 ve 2001-3000, 0-2000 ve 3001-4000, 3001-4000 ve 4001-5000 gelir gruplarından kaynaklandığı gözlemlenmiştir.

Tablo 3. 19:Gelir Faktörü Scheffe Post Hoc Testi

Çoklu Karşılaştırmalar							
Scheffe							
Bağımlı Değişken		Ortalama	Std. Sapma	Sig.	95% Güvenilirlik Değeri		
					Alt Sınır	Üst Sınır	
Herhangi bir konuda karar alırken sadece aklımla hareket ederim.	0-2000	2001-3000	-,58586*	0,15449	0,007	-1,0640	-0,1077
		3001-4000	0,33885	0,22016	0,668	-0,3426	1,0203
		4001-5000	-0,07548	0,20933	0,998	-0,7234	0,5724
		5000 ve üzeri	0,40513	0,30359	0,776	-0,5346	1,3448
	2001-3000	0-2000	,58586*	0,15449	0,007	0,1077	1,0640
		3001-4000	,92470*	0,22669	0,003	0,2230	1,6264
		4001-5000	0,51037	0,21619	0,236	-0,1588	1,1795
		5000 ve üzeri	,99098*	0,30836	0,037	0,0365	1,9454
	3001-4000	0-2000	-0,33885	0,22016	0,668	-1,0203	0,3426
		2001-3000	-,92470*	0,22669	0,003	-1,6264	-0,2230
		4001-5000	-0,41433	0,26710	0,662	-1,2411	0,4124
		5000 ve üzeri	0,06628	0,34597	1,000	-1,0046	1,1371
	4001-5000	0-2000	0,07548	0,20933	0,998	-0,5724	0,7234
		2001-3000	-0,51037	0,21619	0,236	-1,1795	0,1588
		3001-4000	0,41433	0,26710	0,662	-0,4124	1,2411
		5000 ve üzeri	0,48061	0,33918	0,734	-0,5692	1,5304
	5000 ve üzeri	0-2000	-0,40513	0,30359	0,776	-1,3448	0,5346
		2001-3000	-,99098*	0,30836	0,037	-1,9454	-0,0365
		3001-4000	-0,06628	0,34597	1,000	-1,1371	1,0046
		4001-5000	-0,48061	0,33918	0,734	-1,5304	0,5692
Herhangi bir konuda karar alırken her zaman duygularıyla hareket ederim.	0-2000	2001-3000	,55065*	0,16008	0,020	0,0552	1,0461
		3001-4000	0,54055	0,22814	0,232	-0,1656	1,2467
		4001-5000	,73182*	0,21691	0,024	0,0604	1,4032
		5000 ve üzeri	0,48590	0,31459	0,665	-0,4878	1,4596
	2001-3000	0-2000	-,55065*	0,16008	0,020	-1,0461	-0,0552
		3001-4000	-0,01010	0,23490	1,000	-0,7372	0,7170
		4001-5000	0,18116	0,22402	0,957	-0,5122	0,8746
		5000 ve üzeri	-0,06475	0,31953	1,000	-1,0538	0,9243
	3001-4000	0-2000	-0,54055	0,22814	0,232	-1,2467	0,1656
		2001-3000	0,01010	0,23490	1,000	-0,7170	0,7372
		4001-5000	0,19127	0,27677	0,976	-0,6654	1,0479
		5000 ve üzeri	-0,05465	0,35850	1,000	-1,1643	1,0550
	4001-5000	0-2000	-,73182*	0,21691	0,024	-1,4032	-0,0604
		2001-3000	-0,18116	0,22402	0,957	-0,8746	0,5122
		3001-4000	-0,19127	0,27677	0,976	-1,0479	0,6654
		5000 ve üzeri	-0,24592	0,35146	0,974	-1,3338	0,8419
	5000 ve üzeri	0-2000	-0,48590	0,31459	0,665	-1,4596	0,4878

	üzeri	2001-3000	0,06475	0,31953	1,000	-0,9243	1,0538
		3001-4000	0,05465	0,35850	1,000	-1,0550	1,1643
		4001-5000	0,24592	0,35146	0,974	-0,8419	1,3338
*.Ortalama fark 0.05 düzeyinde anlamlıdır.							

Altıncı ve yedinci soru için Scheffe Post Hoc testi kullanılmış, altıncı soruda 0-2000 ve 2001-3000, 2001-3000 ve 3001-4000, 2001-3000 ve 5000 ve üzeri olmak üzere üç gelir grubu arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık gözlemlenmiştir. Yedinci soruda ise 0-2000 ve 2001-3000, 0-2000 ve 4001-5000 ikili karşılaştırmalarının farklılık oluşturduğu gözlemlenmiştir.

3.6.4. Bedavacılık Sorunuyla İlgili Sorular

Anketin üçüncü bölümde katılımcılara iki seçenekten oluşan 5 adet soru sorulmuştur. Katılımcıların verdikleri cevaplar aşağıda tablolar halinde verilmiş ve nitel değerlendirmeler yapılmıştır.

1. Oturduğunuz apartmanda aylık apartman temizliği her hanenin belirli bir miktar katkısıyla bir şirket tarafından yapılıyor. Birkaç aile aidatı ödemesine bile temizliğin belirli bir sınıra kadar yapılmaya devam edileceği biliniyor. Böyle bir durumda nasıl bir davranış sergiliyorsunuz?

Tablo 3. 20: Bedavacılık Davranışının Sergilenip Sergilenmediğinin Ölçümü

	Frekans (n)	Yüzde (%)
Herkes gibi ben de aidatımı öderim.	363	93,1
Ben aidatımı ödemesem dahi temizlik yapılmaya devam ediyorsa, ödemem.	27	6,9
Toplam	390	100

Ankete katılım gösteren vatandaşların % 93'ü aidatımı öderim, % 6,9'u ise ödemesem dahi temizlik hizmetinden yararlanabiliyorsam ödemem seçeneğini işaretlemiştir. Bu sonuçlar bize az sayıda da olsa bireylerin fırsat bulduklarında bedavacılık davranışı sergileme eğiliminde olduklarını gösterir. Bireyler hem rasyonel hem de duygusal hareket eden varlıklar oldukları için kararlarının kesinliği söz konusu değildir. Bir birey bir kez rasyonel davranıp bedavacılık davranışı sergiledi diye her zaman bu davranışı sergileyecek diye bir kural yoktur. Kararlar tamamen o an ki durumun yarattığı koşullar altında sergilenmektedir. Her birey aslında içinde bedavacılık potansiyeli bulundurmaktadır. Ancak uygulayamaya geçiren kesim genellikle daha az kişiden oluşur. Sebebi ise bedavacılık davranışının toplumsal değer yargılarını zedelemesi, vergi söz konusu olduğunda devleti zarara sokan bir durum olması, yakalanma korkusu, toplumsal ayıplanma ya da tamamen bireyin ahlaki muhakemesi vb. durumlar olarak gösterilebilmektedir.

2. Yaşadığınız bölgede herhangi bir sosyal alan (park, ibadethane, kütüphane vb.) yapılması için yardım toplanması durumunda nasıl bir davranış sergilersiniz?

Tablo 3. 21:Kamusal Malların Sunumuna Bireylerin Yaklaşımı

	Frekans (n)	Yüzde (%)
Sosyal alanların toplum için bir gereklilik olduğunu düşünürüm ve katkıda bulunurum.	267	68,5
Kamu görevlilerinin bu hizmeti bir şekilde gerçekleştireceğini bilirim bu yüzden katkıda bulunmam.	123	31,5
Toplam	390	100

Ankete katılım gösteren vatandaşların % 68,5'i "Sosyal alanların toplum için bir gereklilik olduğunu düşünürüm ve katkıda bulunurum." seçeneğini % 31,5'i ise "Kamu görevlilerinin bu hizmeti bir şekilde gerçekleştireceğini bilirim bu yüzden katkıda bulunmam." seçeneğini işaretlemiştir. Ankette görüldüğü üzere ilk seçenek daha fazla tercih

edilmiştir. Buna rağmen ikinci seçenek bedavacılık davranışına giden yolda karşımıza çıkan önemli unsurlardan biridir. Bireyler çoğu zaman fırsat bulduklarında kendileri herhangi bir maliyete katlanmamakta işi kendilerinin yerine başkalarının halletmesini beklemektedirler. Özellikle de kamusal mal ve hizmetlerin devlet tarafından maliyete katlanılmasa da sunulacağı güvencesini duyan birey kendi çıkarı peşine düşebilmekte bedavacılık davranışı sergilemeyi tercih edebilmektedir.

3. Çalıştığınız iş yerinde grup olarak yapmanız gereken bir proje var. Bu durumda nasıl bir davranış sergilersiniz?

Tablo 3. 22:Bedavacılık Sorunu ve Grup İlişkisi

	Frekans (n)	Yüzde (%)
Üzerime düşen sorumluluğu yerine getiririm.	364	93,3
Belirgin bir görevim yoksa sessiz kalıp işi başkalarının halletmesini beklerim.	26	6,7
Toplam	390	100

Ankete katılım gösteren vatandaşların % 93,3'ü grup olarak yapılması gereken bir proje söz konusu olduğunda üzerime düşen sorumluluğu yerine getiririm seçeneğini, 6,7'si ise sessiz kalıp işi başkalarının halletmesini beklerim seçeneğini işaretlemiştir. Yine karşımıza bedavacılık davranışı çıkmaktadır. Bireyler genellikle maliyete katlanmak istemez ama grubun ortak faaliyeti sonucu ortaya çıkan faydadan yararlanmak isterler. Bu da grup üyeleri nasıl ortak bir çıkar etrafında kümeleniyorlarsa, bireylerin bu ortak çıkarın dışında kendi çıkarlarının da olduğunu göstermektedir.

4. Yaşadığınız bölgede dezavantajlı grupların (engelli vatandaşlar, yaşlılar, yoksullar, mülteciler vb.) topluma kazandırılabilmesi için bir tesis kurulması amaçlanıyor. Tesisin faaliyetleri bağışlarla finanse edilecek. Böyle bir durumda katkıda bulunur musunuz?

Tablo 3. 23:Bireylerin Rasyonel ve Diğerkâm Davranışlarının Ölçülmesi

	Frekans (n)	Yüzde (%)
Bütçem el verdiğince katkıda bulunurum.	358	91,8
Kendi ihtiyaçlarım daha ön plandadır, katkıda bulunmam.	32	8,2
Toplam	390	100

Ankete katılım gösteren vatandaşların % 91,8'i dezavantajlı grupların topluma kazandırılabilmesi için kurulması amaçlanan tesise “Bütçem el verdiğince katkıda bulunurum.” seçeneğini işaretlemiştir. Kalan % 8,2'lik kesim ise “Kendi ihtiyaçlarım daha ön plandadır, katkıda bulunmam.” seçeneğini işaretlemiştir. Dezavantajlı gruplar toplum için oldukça önem arz eden bir kesimden oluşmaktadır. Topluma entegre edilmedikleri durumda büyük sorunlar yaşanması olasıdır. Bu kesimin ihtiyaçlarının büyük kısmını devletler karşılamaktadır. Ancak anketimizde de karşılaştığımız gibi çok yüksek bir oranda katılımı vatandaşların “Bütçem el verdiğince katkıda bulunurum.” dediğini gözlemlemekteyiz. Bireyler yardıma muhtaç kişiler söz konusu olduğunda, başka bir konuya kıyasla fayda maksimizasyonunu sağlayabilmek için sergiledikleri rasyonel davranışların aksine davranışsal iktisadın da ön gördüğü gibi duygularıyla hareket etmektedirler. Bütçe maksimizasyonu ya da fayda maksimizasyonu bireyin rasyonel davranmasının en büyük nedenlerinden biridir. Ancak bireyler sınırsız rasyonel değil sınırlı rasyonaliteye sahiptirler. Bu yüzden duygular işin içine dâhil olduğunda kendi çıkarı peşinde koşma davranışı yerini diğerkâmlığa bırakmaktadır.

5. Sokakta gönüllü bağışlarla şarkı söyleyen iki yoksul çocuk var. Nasıl bir davranış sergiliyorsunuz?

Tablo 3. 24:Kamusal Bir Mal Söz Konusu Olduğunda Bireylerin Rasyonel ve Diğerkâm Davranışlarının Ölçülmesi

	Frekans (n)	Yüzde (%)
Şarkıyı dinler, yoluma devam ederim.	75	19,2
Çocuklara mutlaka katkıda bulunurum.	315	80,8
Toplam	390	100

Ankete katılım gösteren vatandaşların % 19,2'si soruya “ Şarkı dinler, yoluma devam ederim.”, % 80,8'i ise “Çocuklara mutlaka katkıda bulunurum.” seçeneğini işaretlemiştir. Burada çocukların icra ettikleri müzik kamusal mal niteliği taşımaktadır. Kamuya açık söylendiği için sokaktan geçen herkesin bu müzikten eşit oranda faydalanma hakkı vardır. Bedavacılık davranışı tam da bu aşamada gerçekleşmektedir. Ankette de gözlemlendiği gibi % 19,2'lik kesim bedavacılık davranışı sergilemiş, dinler yoluma devam ederim demiştir. Bu olay çok basit görünmesine rağmen bedavacılık davranışının hayatın her alanında karşılaşılabilecek bir olgu olduğunu bize göstermektedir. Bu davranışı sergileyen kesim bu olay sonrası hiçbir yaptırımla karşılaşmamaktadır. Bu da bedavacılığı teşvik eden en önemli unsurdur. Ancak daha büyük toplumsal fayda aranan olaylarda yapılan bedavacılık davranışları hem toplumu hem de toplumun denetim mekanizması olan devleti zor durumlara sokabilmektedir. Her ne kadar bedavacılık davranışı her zaman karşılaşılabileceğimiz bir olgu olsa da ankete katılım gösteren vatandaşların % 80,8'inin mutlaka katkıda bulunurum seçeneğini işaretlemiştir. Şöyle ki soruda geçen yoksul kelimesi bu oranın bu denli yüksek çıkmasının altındaki sebeptir. Bireyler bu örnekte bedavacı davrandıklarında hiçbir yaptırımla karşılaşmamakta hatta fark edilmeleri bile çok zor olmaktadır. Buna rağmen % 80,8'lik kesim çocuklara mutlaka katkıda bulunurum seçeneğini işaretlemiştir. Burada yine davranışsal iktisadın önermeleri karşımıza çıkmaktadır. Bireyler duygusal varlıklardır ve her zaman kendi çıkarlarını düşünmezler. Yardıma muhtaç birini gördüğümüzde kendimizi onun yerine koyar onun acısını hissederiz. Soru belki “Sokakta müzik yapan birileriyle karşılaştınız, nasıl bir

davranış sergilersiniz?” şeklinde sorulmuş olsaydı bedavacılık seçeneği daha fazla işaretlenmiş olarak karşımıza çıkardı. Sonuç olarak, yardıma muhtaç biriyle karşılaştığımızda fırsatımız olsa dahi bedavacılık davranışında bulunmak yerine bütçemizi karşı tarafla paylaşma eğiliminde bulunuyoruz.



SONUÇ

Birey, iktisadında psikolojinin de inceleme alanına giren ortak bir unsurdur. Psikoloji birey davranışlarını incelerken iktisatta durum bireyin ekonomik kararlar karşısında gösterdiği davranış ve tutumlardır. Karar alma hayatımızın ilk anlarından itibaren kullandığımız bir eylemdir. İktisadın da ön gördüğü gibi kaynaklar kıttır ve insan ihtiyaçları sonsuzdur. Bu sonsuz ihtiyatları kıt kaynaklarla giderebilmemiz de karar aşamasından geçer. Kendi için en doğru kararı veren birey faydasını en üst düzeye çıkarmaktadır. Peki, durum hep bu şekilde mi gerçekleşmektedir? Bireyler her zaman kendileri için en yüksek faydayı sağlayan, en doğru olan seçeneği mi seçmektedirler?

Genel iktisat teorisi tam olarak böyle olduğunu öne sürmektedir. Her ne kadar başlangıçta iktisat ve psikoloji içi içe olsa da neo-klasik iktisatla birlikte ortaya çıkan homo-economicus yaklaşımı bu birlikteliğin son bulmasına sebep olmuştur. Bundan sonra yapılan analizlerde birey, sadece ekonomik olarak ele alınmıştır. Buna göre birey içsel hiçbir faktörden etkilenmemekte, her zaman rasyonel kararlar almaktadır. Her zaman faydasını en çoklaştırma gayesi güden birey aynı zamanda bunu gerçekleştirebilmek için tüm bilgiye sahip kabul edilmiş ve tüm bu gelişmelerin sonucunda da iktisatta büyük bir matematikleşme eğilimi başlamıştır. Ayrıca psikolojinin yirminci yüzyılın başlarına kadar bilim olarak kabul edilmemesi de bu durumu destekler nitelikte olmuştur.

Ancak birey neo-klasik iktisadın öne sürdüğü varsayımların aksine karmaşık bir yapıya sahiptir. Neo-klasik iktisat bireylerin sadece bazı kısıtlar dâhilinde belli ölçülerde karar alabileceğini öngörmüştür. Bu durum yirminci yüzyılın ikinci yarısına değin sürmüş, özellikle II. Dünya Savaşı'ndan sonra teknolojik gelişmelerin etkisine bağlı olarak yaşanan bilişsel devrimle birlikte iktisat biliminin bireye bakış açısında büyük bir değişim yaşanmıştır. Bu değişim ve dönüşüm iktisadın alt dalı olarak kabul edilecek olan Davranışsal İktisat olarak isim bulmuştur. Buna göre birey artık rasyonel değil sınırlı rasyoneldir.

Neo-klasik iktisadın rasyonel insan tanımı gerçek insan davranışlarını açıklamakta yetersiz kalmaktadır. Çünkü bireyler her zaman en doğru kararı seçmemektedir. Kısıtlı hafıza, kısıtlı zaman, duygudaşlık, adalet, ahlak, suçluluk gibi karar alma sürecini bireyin kontrolü dışında etkileyen pek çok faktör bulunmaktadır. Aynı zamanda bireyler karar alırken kestirme yolları da tercih etmektedirler. Başka insanların tecrübelerinden etkilenebilmekte, hatta aldıkları kararın yanlış olduğunu kendine fayda sağlamadığını bildikleri halde dahi o

kararı sürdürebilmektedirler. Davranışsal iktisat tam olarak neo-klasik iktisadın bireyi rasyonel kabul etmesinden dolayı yaşanan boşluğu doldurmaktadır.

Çalışmada davranışsal iktisat önermeleri kamusal malların sunumunda sıklıkla karşılaşılan bedavacılık sorunuyla birlikte ele alınmış, bireylerin karar alırken hangi bilişsel yollara başvurduğu, neo-klasik iktisadın öne sürdüğü gibi her durumda bencil mi davrandığı yoksa davranışsal iktisadın savunduğu haliyle duygularının etkisinde mi kaldıklarını incelenmiştir.

Çalışmanın analiz kısmında ise Gaziantep ilinin Şahinbey ilçesinin Yeditepe mahallesinde ikamet eden vatandaşlar ele alınmış, bedavacılık adı verilen davranış şekline yaklaşımlarının ne olduğu ve bu davranışı sergileme aşamasında davranışsal iktisadın öne sürdüğü önermelerden etkilenip etkilenmemelerini demografik bilgiler bağlamında incelenmiştir. Çalışmanın analiz kısmında ise anket yöntemi kullanılmış, hazırlanan anketler burada ikamet eden 450 kişiye uygulanmıştır. 390 tanesi geçerli kabul edilen anketler, IBM SPSS 25 programı ile analize tabi tutulmuştur.

Yapılan analize göre anketin ikinci ve üçüncü bölümünden şu sonuçlar elde edilmiştir;

Bedavacılık davranışı toplu kararlar alınan hayatımızın her alanında karşımıza çıkabilmektedir. Her birey içinde bir bedavacılık potansiyeli bulundursa da neo-klasik iktisadın ileri sürdüğü şekilde her zaman birey bencil davranmamaktadır. Bireyler kimi zaman rasyonel kimi zamanda duygusal hareket eden varlıklar oldukları için kararlarının kesinliği söz konusu değildir. Kararlar tamamen o an ki durumun yarattığı koşullar altında sergilenmektedir.

• “Yakalanma ihtimali beni bedavacılık davranışı sergilemekten uzaklaştırır.” Sorusu incelendiğinde, cevapların neredeyse birbirine yakın çıktığı gözlemlenmektedir. Yakalanma ihtimali kimi bireyler için caydırıcı bir unsur olsa da kimi bireyler kolayca risk alabilmektedirler.

• “ Toplum tarafından ayıplanmak benim için son derece utanç vericidir.” Sorusu incelendiğinde 390 kişinin 139’u kesinlikle katılıyorum ve 123’ü ise katılıyorum seçeneğini işaretlemiştir. Bu da bize bireylerin toplumun görüşlerine oldukça önem verdiklerini göstermektedir.

- “İnsanların her zaman ve her durumda sadece kendi çıkarını gözettiğini ve bencil olduğunu düşünürüm.” Sorusu incelendiğinde verilen cevapların yarı yarıya olduğu gözlemlenmiştir.

- Likert sorularının cinsiyet faktörüne göre t-testi yorumu incelendiğinde ikinci, üçüncü, dördüncü, altıncı ve onuncu sorulara verilen cevaplar doğrultusunda cinsiyet faktörüne göre anlamlı bir farklılığın olmadığı gözlemlenmiştir. Birinci, beşinci, yedinci, sekizinci ve dokuzuncu sorulara verilen cevaplar doğrultusunda cinsiyet faktörüne göre anlamlı bir farklılık olduğu gözlemlenmiştir. “Yardıma muhtaç biriyle karşılaştığımda alacağım bir kararda genelde duygularım beni yönlendirir.” sorusu ile “Yakalanma ihtimali beni bedavacılık davranışı sergilemekten uzaklaştırır.” sorusu incelendiğinde ise yapılan analiz sonucunda kadınların tutum ve davranışları ile erkeklerin tutum ve davranışlarında anlamlı bir farklılık bulunmamıştır.

- Likert sorularının medeni durum faktörüne göre t-testi sonuçları incelendiğinde üçüncü, beşinci, altıncı, sekizinci ve onuncu ifadeler sorulara verilen cevaplar doğrultusunda medeni durum faktörüne göre anlamlı bir farklılık olduğu gözlemlenmiştir. Birinci, ikinci, dördüncü, yedinci ve dokuzuncu sorular incelendiğinde ise verilen cevaplar doğrultusunda medeni durum faktörüne göre anlamlı bir farklılığın bulunmadığı gözlemlenmiştir. “Toplum tarafından ayıplanmak benim için son derece utanç vericidir.” sorusu ile “Herhangi bir konuda karar alırken sadece aklımla hareket ederim.” sorusu incelendiğinde yapılan analiz sonucunda evli ve bekârların bu ifadelere yönelik tutumlarında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık bulunmuştur. Bu anlamlı farkın sebebi evlilerin bekârlara oranla daha az risk almaları ve daha mantıksal hareket etmeleri olabilir.

- Likert sorularının yaş faktörüne göre Anova testi sonuçları incelendiğinde sadece “Toplum tarafından ayıplanmak benim için son derece utanç vericidir.” ifadesinde gruplar arasında anlamlı bir fark bulunmadığını gözlemlenmiştir. Kalan tüm sorularda yaş grupları arasında anlamlı bir fark bulunmuştur. 10. soruda hem normal dağılım hem de homojenlik koşulu sağlamaktadır. Farklılığın hangi yaş grupları arasında olduğunu inceleyebilmek için Scheffe Post Hoc testi uygulanmış ve 18-29 ve 30-41, 30-41 ve 54 ve üzeri, 42-53 ve 54 ve üzeri olmak üzere dört grubun farklılığı oluşturduğu gözlemlenmiştir.

- Likert Sorularının eğitim düzeyi faktörüne göre Anova testi sonuçları incelendiğinde sadece 5. ve 7. sorularda gruplar arasında anlamlı bir fark bulunmadığı gözlemlenmiştir.

• Likert sorularının mesleki durum faktörüne göre Anova testi sonuçları incelendiğinde yapılan analiz sonucunda mesleki durum için ifadelerden hiçbirinin homojenlik koşulunu sağlamadığı gözlemlenmiş, yapılan welch testi sonucunda tablodaki tüm değerler 0.05 değerinden küçük olduğu için Tamhene' T2 Post Hoc testine başvurulmuş ve yapılan analiz sonucunda istatistiksel olarak anlamlılık yaratan farklılık neredeyse tüm meslek gruplarının birbiri ile ikili karşılaştırmaları arasında gözlemlenmiştir.

• Likert sorularının gelir faktörüne göre anova testi sonuçları incelendiğinde birinci, ikinci ve üçüncü soruların 0.05 değerinden büyük olduğu gözlemlenmiştir. Bu durum bize bu üç soru incelendiğinde farklı gelir grupları arasında anlamlı bir farklılık bulunmadığını göstermektedir.

•“Oturduğunuz apartmanda aylık apartman temizliği her hanenin belirli bir miktar katkısıyla bir şirket tarafından yapılıyor. Birkaç aile aidatı ödemesi bile temizliğin belirli bir sınıra kadar yapılmaya devam edileceği biliniyor. Böyle bir durumda nasıl bir davranış sergilersiniz?” sorusuna 363 kişi öderim, 27 kişi temizlik yapılmaya devam ediyorsa ödemem demiştir. Neo- klasik iktisat açısından düşünersek tüm bireylerin bedavacılık davranışı sergilemeleri beklenirken sadece 27 kişinin tamamen rasyonel davrandığı gözlemlenmiştir.

•“Yaşadığınız bölgede herhangi bir sosyal alan (park, ibadethane, kütüphane vb.) yapılması için yardım toplanması durumunda nasıl bir davranış sergilersiniz?” sorusu incelendiğinde 267 kişi “Sosyal alanların toplum için bir gereklilik olduğunu düşünürüm ve katkıda bulunurum.” cevabını vermiştir. 123 kişi ise “Kamu görevlilerinin bu hizmeti bir şekilde gerçekleştireceğini bilirim bu yüzden katkıda bulunmam.” seçeneğini işaretlemiştir. Bu kez sorumuzda yine ortak kullanımın söz konusu olduğu kamusal bir mal ele alınmıştır. Sunumu gerçekleştirildiğinde ortaya çıkan faydadan tüm toplum eşit şekilde fayda sağlayabilecektir. Fakat maliyete katılım söz konusu olduğunda birinci soruya kıyasla daha fazla kişinin bedavacılık davranışını tercih ettiği gözlemlenmiştir. Bunun sebebi iki soru karşılaştırıldığında karşımıza çıkan grup büyüklüğüdür. İlk soruda grup daha küçüktür, bir apartmanda yaşayan bireyler aşağı yukarı birbirlerini tanımaktadırlar. Bu yüzden bedavacılık davranışı sergilerim cevabı ilk soruda daha az çıkmıştır. Burada yine davranışsal iktisadın öne sürdüğü gibi bireyin çevresindeki insanlardan etkilendiği, kınama, dışlama gibi davranışlardan kaçındığı için kurallara uyduğu gözlemlenmiştir. İkinci soruda ise grup çok büyük olduğundan tanınma olasılığı çok düşüktür bu yüzden daha fazla bedavacı ortaya çıkmıştır.

• “Yaşadığınız bölgede dezavantajlı grupların (engelli vatandaşlar, yaşlılar, yoksullar, mülteciler vb.) topluma kazandırılabilmesi için bir tesis kurulması amaçlanıyor. Tesisin faaliyetleri bağışlarla finanse edilecek. Böyle bir durumda katkıda bulunur musunuz?” sorusu incelendiğinde ise 358 kişi “Bütçem el verdiğince katkıda bulunurum.” , 32 kişi ise “Kendi ihtiyaçlarım daha ön plandadır, katkıda bulunmam.” seçeneğini seçmiştir. Dezavantajlı gruplar toplum için oldukça önem arz eden bir kesimden oluşmaktadır. Bu kesimin ihtiyaçlarının büyük kısmını devletler karşılamaktadır. Ancak anketimizde de karşılaştığımız gibi çok yüksek bir oranda katılımı vatandaşların ilk seçeneği seçtiğini gözlemlemekteyiz. Bireyler yardıma muhtaç kişiler söz konusu olduğunda, başka bir konuya kıyasla davranışsal iktisadın da ön gördüğü gibi duygularıyla hareket etmekte ve kendi çıkarı peşinde koşma davranışı yerini diğerkâmlığa bırakmaktadır.

• “Sokakta gönüllü bağışlarla şarkı söyleyen iki yoksul çocuk var. Nasıl bir davranış sergilersiniz?” sorusu incelendiğinde ankete katılım gösteren vatandaşların 345’i mutlaka katkıda bulunurum seçeneğini işaretlemiştir. Şöyle ki soruda geçen yoksul kelimesi bu oranın bu denli yüksek çıkmasının altındaki sebeptir. Bireyler bu örnekte bedavacı davrandıklarında hiçbir yaptırımla karşılaşmamakta hatta fark edilmeleri bile çok zor olmaktadır. Buna rağmen % 80,8’lik kesim çocuklara mutlaka katkıda bulunurum seçeneğini işaretlemiştir. Soru değiştirilip “ Sokakta müzik yapan birileriyle karşılaştınız, nasıl bir davranış sergilersiniz?” şeklinde sorulmuş olsaydı, bedavacılık seçeneği daha fazla işaretlenmiş olarak karşımıza çıkardı. Üstteki soruda da gözlemlendiği gibi, bireyler yardıma muhtaç biriyle karşılaştıklarında fırsatları olsa dahi bedavacılık davranışında bulunmak yerine bütçelerini karşı tarafla paylaştıklarında, azalan bütçelerine kıyasla verme eyleminden fayda elde etmektedirler.

Özetle analizimiz başlangıçta da ulaşmak istediğimiz amaçlar neticesinde sonuçlar vermiştir. Davranışsal iktisat ekonominin bireye bakış açısını genişletmekle karşımıza büyük bir araştırma alanı yaratmıştır. Aynı zamanda deneysel çalışmalarla birey ve bireyin aldığı ekonomik kararları daha doğru analiz edebilmemize olanak sağlamıştır.

KAYNAKÇA

Akdere, Ç., & Büyükboyacı, M. (2018). Davranışsal İktisat ve Sınırlı Rasyonellik Varsayımı. D. Dumludağ, Ö. Gökdemir, L. Neyse, & E. Ruben (Dü) içinde, *İktisatta Davranışsal Yaklaşımlar* (s. 5-436). Ankara: İmge Kitabevi Yayınları.

Akerlof , G. A. (2001). Behavioral Macroeconomics and Macroeconomic Behavior . *Prize Lecture*, 92 (3), 365-394.

Akın , Z., & Urhan, B. Ü. (2015). Davranışsal Oyun Teorisi. *İktisat ve Toplum Dergisi*, (58), s. 1-64.

Akkoyunlu, P. (2001). Kamu Malı ve Hizmeti Tanımı . *Maliye Araştırma Merkezi Konferansları* (s. 1-8). İstanbul: İstanbul Üniversitesi, İktisat Fakültesi.

Aktan, C. C. (2011). Devlet Mi ? Piyasa Mı ? Mal ve Hizmetler Hangi Sektör Tarafından ve Hangi Yöntemle Sunulmalı ? *Sosyal ve Beşeri Bilimler Dergisi*, 3(1), 96-114.

Aktaş, M. C. (2016). Küresel Kamu Mallarının Uluslararası İşbirliklerinde Kullanımı ve Türkiye İçin Öneriler. (*Uzmanlık Tezi*).TC. Kalkınma Bakanlığı, 1-163.

Albanese, R., & Fleet, D. D. (1985). Rational Behavior in Groups: The Free Riding Tendency. *Academy of Management Review*, 10(20), 244-255.

Albayrak, Ö. (2003). *Refah İktisadının Teorik Temelleri: Piyasa ve Refah İlişkisi*. (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Ankara Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara.

Alıcı, B. (2013). *Küresel Kamusal Malların Kamu Ekonomisi Açısından Değerlendirilmesi*. (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Sakarya: Sakarya Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Alm, J., & Bourdeaux, C. J. (2013). Applying Behavioral Economics to the Public Sector. *Hacienda Pública Española / Review of Public Economics*, 91-134.

Altunöz, H., & Altunöz, U. (2018). *Davranışsal Ekonomi (Nörofinans)*. İstanbul: Şeçkin Yayıncılık.

Amir, O., Ariel, D., Cooke, A., Dunning, D., Epley, N., Koszegi, B., . . . Silva, J. (2005). Psychology, Behavioral Economics and Public Policy. *Marketing Letters*, 443-454.

Andreoni, J. (1990). Impure Altruism and Donations to Public Goods: A Theory of Warm-Glow Giving. *The Economic Journal*, 100(401), 464-477.

Angner, E., & Loewenstein, G. (2006). Behavioral Economics. *Elsevier's Handbook of the Philosophy of Science* (s. 1-78).

Arkes, H. R., & Blumer, C. (1985). The Psychology of Sunk Cost. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 124-140.

Aydın, M., & Çalışkan, A. (2019). Suyun Fiyatlandırmasında Erdemli Mal Yaklaşımı: Türk Toplumunun Algısı. *Sosyal, Beşeri ve İdari Bilimler Dergisi*, 2(9), 677-689.

Bacutoğlu, E. (2012). İktisat Teorisinde Emeğin Öyküsü: Değerin Kaynağı Olan Emekten Marjinal Faydanın Türevi Olan Emeğe Yolculuk. *HAK-İŞ Uluslararası Emek ve Toplum Dergisi*, 1(1), 127-150.

Baliga, S., & Ely, J. C. (2009). Mnemonomics: The Sunk Cost Fallacy as a Memory Kludge. 1-35.

Barış, A. (2008). *Kamu Maliyesi Teorisinde Küresel Kamusal Mallar*. (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Tokat: Gaziosmanpaşa Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Batina, R., & Ihori, T. (2005). *Public Goods Theories and Evidence*. Berlin: Springer.

Bekçi, B., & Karakaş, S. (2009). Algısal Çelişki ve Tepki Rekabe : Stroop Etkisine İlişkin Olay-İlişkili Potansiyeller. *Türk Psikiyatri Dergisi*, 127-137.

Bentham, J. (2017). *Ahlak ve Yasama İlkeleri*. (Ö. Saruhanlıoğlu, & U. K. Boyacı, Çev.) İstanbul: Litera Yayıncılık.

Bethell, T. (1990). The Free-Rider Confusion. L. H. Rockwell (Dü.) içinde, *The Economics of Liberty* (s. 1-391). The Ludwig von Mises Institute.

Bilir, H. (2018). Alfred Marshall; 'Kanlı- Canlı' İnsan Anlayışı. *Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 991-1006.

Bolnick, B. R. (1976). Collective Goods Provision through Community Development. *The University of Chicago Press*, 25(1), 137-150.

Bruni, L., & Sugden, R. (2013). Reclaiming Virtue Ethics for Economics. *Journal of Economic Perspectives*, 27(4), 141-164.

Buchanan, J. M. (1965). Ethical Rules, Expected Values, and Large Numbers. *The University of Chicago Press*, 76(1), 1-13.

Buchanan, J. M. (1968). Simple Exchange in a World of Equals. *The Demand and Supply of Public Goods* (Cilt 5, s. 197). içinde Liberty Fund.

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

Buğra, A. (2003). *İktisatçılar ve İnsanlar*. İstanbul: İletişim Yayınları .

Camerer, C. (1999). Behavioral Economics: Reunifying Psychology and Economics. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 96(16), 10575-10577.

Camerer, C. F., & Loewenstein, G. (2002). Behavioral Economics: Past, Present, Future. *Division of Humanities and Social Sciences*.

Costa, D. L., & Kahn, M. E. (2013). Energy Conservation “Nudges” and Environmentalist Ideology: Evidence from a Randomized Residential Electricity Field Experiment. *Journal of the European Economic Association*, 11(3), 680–702.

Çalçalı, Ö. (2013). Kamu Maliyesi Perspektifinden Adam Smith. *International Journal of Economic and Administrative Studies*, 6(11), 89-108.

Çalık, Ü., & Düzü, G. (2009). İktisat ve Psikoloji. *Akademik Bakış Uluslararası Hakemli Sosyal Bilimler E-Dergisi*, 1-13.

Çetin, T. (2010). İktisadi Etkinlik Üzerine Bir Deneme: X Etkinlik Yaklaşımı. *Doğuş Üniversitesi Dergisi*, 11(2), 183-198.

Çomaklı, Ş. E., Turan, D., & Doğruyol, C. (2015). *Kamu Maliyesi*. Ankara: Savaş Yayınevi.

d’Aspremont, C., & Gérard-Varet, L.-A. (2002). Game Theory and Economic Analysis. C. Schmidt (Dü.) içinde, *Collective Choice Mechanisms and Individual Incentives* (s. 155-175). London.

Dedebek, E. (2015). *Küresel Kamusal Mal Olarak Barış ve Güvenlik*. (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Ankara: Ankara Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Demir, Ö. (2018). *Akıl ve Çıkar Davranışsal İktisat Açısından Rasyonel Olmanın Rasyonelliği*. Bursa: Sentez Yayıncılık.

Diamond, P., & Vartiainen, H. (2016). *Davranışsal İktisat ve Davranışsal İktisadın Uygulamaları*. (H. Kamilçelebi, Çev.) İstanbul: Nobel Akademik Yayıncılık Eğitim Danışmanlık Tic. Ltd Şti.

Dinler, Z. (2012). *İktisada Giriş*. Bursa: Ekin Yayınevi.

Dixit, A. (2012). Paul Samuelson's Legacy. *Annual Reviews of Economics*, 1-45.

Dumludağ, D., & Ruben, E. (2015). Davranışsal İktisadın Gelişimi. *İktisat ve Toplum*(58), s. 1-64.

Dumludağ, D., & Ruben, E. (2018). İktisat ve Psikoloji. D. Dumludağ, Ö. Gökdemir, L. Neyse, & E. Ruben (Dü) içinde, *İktisatta Davranışsal Yaklaşımlar* (s. 5-436). Ankara: İmge Kitabevi Yayınları.

Durusoy, S. (2008). İktisat biliminin yeri ve yöntemi neden sorgulanıyor? *Uluslararası İnsan Bilimleri Dergisi*, 5(1), 1-26.

Eğilmez, M. (2016). *Kamu Maliyesi*. İstanbul: Remzi Kitabevi.

Erdem, M., Şenyüz, D., & Tathoğlu, İ. (2012). *Kamu Maliyesi*. Bursa: Ekin Yayınları.

Eren, E., & Uysal, E. (2017). İktisatta Yeni Heterodoks Gelişmeler . *Kırklareli Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 134-151.

Eser, R., & Toigonbaeva, D. (2011). Psikoloji ve İktisadın Birleşimi Olarak, Davranışsal İktisat . *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İibf Dergisi*, 287-321.

Galeotti, F., & Karakostas, A. (2010). The Promise of Behavioural Economics. 1-12. Norwich.

Goldstein, D. G., & Johnson, E. J. (2004). Defaults and Donation Decisions. *Transplantation Journals*, 78(12), 1713-1716.

Göker, Z. (2008). Kamusal Mallar Tanımında Farklı Görüşler . *Maliye Dergisi*(155), 108-118.

Gümüőođlu, Ő., & Özdemir, A. (2007). Rekabet Ortamında Karar Verme Süreçlerinde Oyun ve Fayda Kuramı İliőikleri ve Etkileşimi. *Review Of Social, Economic and Business Studies*, 9(10), 290-291.

Güran, C., & Seçilmiş, E. (2010). Kamusal Malların Sağlanmasında Bedavacılık Problemi ve Deneysel İktisat Uygulamaları Perspektifinde Değerlendirilmesi. *H.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Fakóltesi Dergisi*, 28(2), 221-256.

Hammond, J. S., Keeney, R. L., & Raiffa, H. (1998). The Hidden Traps in Decision Making. *Harvard Business Review*, 47-58.

Hansen, P. G., & Jespersen, A. (2013). Nudge and the Manipulation of Choice: A Framework for the Responsible Use of the Nudge Approach to Behaviour Change in Public Policy. *European Journal of Risk Regulation*, 1(1), 3-28.

Hatzis, A. N., & Kavalieraki, Y. F. (2011). Rational After All: Toward an Improved Theory of Rationality in Economics. *Revue de Philosophie Economique*, 1-51.

Hume, D. (1739). *A Treatise of Human Nature*. (E. Baylan, Çev.) Ankara: Bilgesu.

Isaac, M., & Walker, J. (1988). Group Size Effects in Public Goods Provision: The Voluntary Contributions Mechanism. *The Quarterly Journal of Economics*, 103(1), 179-199.

Isaac, M., & Walker, J. M. (1988). Group Size Effects in Public Goods Provision: The Voluntary Contributions Mechanism. *The Quarterly Journal of Economics*, 103(1), 179-199.

Kahneman, D. (2003). Maps of Bounded Rationality: Psychology for Behavioral Economics. *The American Economic Review* (s. 1449-1475). içinde JSTOR.

Kahneman, D. (2019). *Hızlı ve Yavaş Düşünme*. İstanbul: Varlık Yayınları.

Kahneman, D., & Tversky, A. (1979). Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk. (T. E. Society, Dü.) *Econometrica*, 47(2), 263-291.

Kanlıoğlu, M. B. (2019). İktisatta Yeni Bir Yaklaşım: Davranışsal İktisat. *Journal of International Banking Economy and Management Studies*, 2(1), 103-116.

Karagöz, D. (2013). Dengesiz Deney Düzenlerinde Sağlam Test İstatistiklerinin Karşılaştırılması. *İstatistikçiler Dergisi: İstatistik ve Aktüerya*(6), 79-85.

Katona, G. (1947). Contribution of Psychological Data to Economic Analysis. *Journal of the American Statistical Association*, 42(239), 449-459.

Kaul , I., & Mendoza, R. U. (2003). Advancing the Concept of Public Goods. 78-111.

Kayıran , M. (2013). Kamu Malları: Piyasa Başarısızlığı Mı Teorilerin Başarısızlığı Mı? *Ankara Üniversitesi Sosyal Bilimler Fakültesi Dergisi*, 68(4), 147-184.

Kaynaş, M. (2012). *Tüketicilerin Mantıksal Olmayan Davranışlarının Ekonomik Sonuçları*. (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi). İstanbul: İstanbul Kültür Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Kim, O., & Walker, M. (1984). The Free Rider Problem: Experimental Evidence. *Public Choice*, 43(1), 3-24.

Kindleberger, C. (1983). *Standards as Public, Collective and Private Goods* (Cilt 36). Kyklos.

Kırılı , Ö. (2013). John Locke ve David Hume'un Epistemolojisi ve Beşeri Olanın İzahı. *Uluslararası Yönetim İktisat ve İşletme Dergisi*, 99-114.

Kitapçı, İ. (2017). Rasyonaliteden İrrasyonaliteye: Davranışsal İktisat Yaklaşımı ve Bilişsel Önyargılar. *Maliye Araştırmaları Dergisi*, 85-102.

Lewin, S. B. (1996). Economics and Psychology: Lessons For Our Own Day From the Early Twentieth Century. *Journal of Economic Literature*, 10(34), 1293–1323.

Lindahl, E. (1958). Just Taxation – A Positive Solution. 85-98.

Loewenstein, G., O'Donoghue, T., & Rabin, M. (2003). Projection Bias In Predicting Future Utility. *The Quarterly Journal of Economics*, 1209-1248.

McKenzie, R. B., & Tullock, G. (1978). *Modern Political Economy: An Introduction to Economics*. ics. New York: McGraw-Hill.

Moğol , T. (1994). *Kamu Mallarında Bedavacılık Sorununa Çözüm Olarak Tercih Açıklatma Mekanizması*.(Yayımlanmamış Doktora Tezi), 1-190. Eskişehir: Anadolu Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Moscatti, I. (2007). History of Consumer Demand Theory 1871-1971: A Neo- Kantian Rational Reconstruction. *History of Economic Thought*, 14(1).

Mozsar, F. (2003). On The Notion of Public Goods. I. Lengyel içinde, *Knowledge Transfer, Small and Medium- Sized Enterprises and Regional Development in Hungary* (s. 60-78). JATEPress.

Nyborg, K. (2000). Homo Economicus and Homo Politicus: Interpretation and Aggregation of Environmental Values. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 42(3), 305-322.

Olson, M. (1965). *The Logic of Collective Action "Public Goods and the Theory of Groups"*. İngiltere: Harvard University Press.

Önder, İ. (2018). *İktisatta Davranışsal Yaklaşımlar*. Ankara: İmge Kitapevi Yayınları.

Özbilgi, F. (2020). Piyasa Başarısızlıklarından Dışsallıklar ve Çözüm Yollarına İlişkin Değerlendirmeler. *Anadolu Üniversitesi İktisat Fakültesi Dergisi*, 2(1), 70-90.

Özel, A. (2019). *Demografik Özelliklerin Satın Alma Kararları Üzerindeki Etkisinin Davranışsal İktisat Bağlamında İncelenmesi: Malatya Örneği*. (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Malatya : İnönü Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Özer, A. M. (2016). Herbert Simon'un Yönetim Bilimine Katkıları Üzerine Değerlendirmeler. *HAK-İŞ Uluslararası Emek ve Toplum Dergisi*, 5(11), s. 161-185.

Pehlivan, M. (2010). *Küresel Kamu Malları ve Finansmanı*. (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi). İzmir: Dokuz Eylül Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Pugno, M. (2013). Scitovsky, Behavioural Economics, and Beyond. *Economics Discussion Paper*, 1-22.

Rosen, H. (2004). Public Finance. C. Rowley, & F. Schneider (Dü) içinde, *The Encyclopedia of Public Choice*. Boston: Springer.

Ruben, E. B. (2017). *İktisadın Unuttuğu İnsan*. İstanbul: Bağlam Yayınları.

Ruben, E., & Dumludağ, D. (2018). İktisat ve Psikoloji. D. Dumludağ, Ö. Gökdemir, L. Neyse, & E. Ruben (Dü) içinde, *İktisatta Davranışsal Yaklaşımlar* (s. 5-436). Ankara: İmge Kitabevi Yayınları.

Sağbaşı, İ., & Şen, H. (2016). *Vergi Teorisi ve Politikası*. Ankara: Kalkan Matbaacılık.

Schneider, F., & Pommerehne, W. W. (1981). Free Riding and Collective Action: An Experiment in Public Microeconomics. *The Quarterly Journal of Economics*, 689-704.

Sent, E.-M. (2004). Behavioral Economics: How Psychology Made Its (limited) Way Back Into Economics. *History of Political Economy*, 36(4), 735-760.

Shughart II., W. F. (2003). Logic of Collective Action. 360-363.

Simon , H. A. (1955). A Behavioral Model of Rational Choice. *The Quarterly Journal of Economics*, 69(1), 99-118.

Simonsen, J. (1994). Herbert A. Simon: Administrative Behavior How Organizations Can Be Understood in Terms of Decision Processes.

Smith, A. (2018). *Ahlaki Duygular Kuramı*. (D. Kızılay, Çev.) İstanbul: Pinhan Yayıncılık.

Soyer, E. (2015). Davranışsal İktisat ve Politika Geliştirme. D. Dumludağ, Ö. Gökdemir, L. Neyse , & E. Ruben (Dü). içinde Ankara: İmge Kitabevi.

Stiglitz, J. E. (2000). *Economics of the Public Sector*. London: Norton Company.

Stroop, j. (1935). Studies of interference in serial verbal reactions. *Journal of Experimental Psychology*, 643-662.

Swann, W., Huang, C., Lin, Y., Seih, Y., & Buhrmester, M. (2013). Do People Want to be Flattered or Understood? The Cross-Cultural Universality of Self-Verification. *Journal of Experimental Social Psychology*, 49(1), 169-172.

Şare, A. (2016). *Küresel Kamusal Mal Perspektifinden Karayolu Trafik Güvenliği*. (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Aydın: Adnan Menderes Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Şeniğne, B. (2011). *Rasyonalite Kavramına Deneysel ve Davranışsal İktisat Bağlamında Yeni Bir Bakış Açısı: "Nöroiktisat"*. (Yayımlanmamış Doktora Tezi). İstanbul: Marmara Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Şentürk, S. H. (2017). Vergilemede Fayda İlkesine İlişkin Geleneksel ve Modern Yorumların Karşılaştırmalı Analizi. *Küresel İktisat ve İşletme Çalışmaları Dergisi*, 6(11), 1-16.

Thaler, R. H. (1997). Irving Fisher: Modern Behavioral Economist. *The American Economic Review*, 439-441.

Thaler, R. H., & Sunstein, C. R. (2019). *Dürtme Sağlık, Zenginlik ve Mutluluk İçin Alınan Kararları Geliştirmek Üzerine*. İstanbul: Pegasus Yayınları.

Tomer, J. F. (2007). What is behavioral economics? *The Journal of Socio-Economics*, 463-479.

Trogen, P. C. (2005). "Public Goods" Theory of Public Goods. D. Robbins (Dü.) içinde, *Handbook of Public Sector Economics* (s. 169-232). America : Public Administration and Public Policy/ 112.

Turan, D. (2010). *Küresel Kamusal Mallar ve Finansman*. Bursa: Dora Yayınları.

Uğurlu, A. (2010). *Kamusal Mallarda Bedavacılık Sorunu*. (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Trabzon: Karadeniz Teknik Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Vogalsen, M., Jensen, K., Kirschner, S., Tennie, C., & Tomasello, M. (2014). Preschoolers are Sensitive to Free Riding in a Public Goods Game. 5(729).

Warneryd, K.-E. (1982). The Life and Work of George Katona. *Journal of Economic Psychology*, 2(1), 1-31.

Wilkinson, N., & Klaes, M. (2012). *An Introduction to Behavioral Economics*. Londra: Palgrave Macmillan.

Yayla, A. (2002). *Liberalizm*. Ankara: Liberte Yayınları .

Yılmaz, F. (2009). *Rasyonalite İktisat Özelinde Bir Tartışma*. İstanbul: Paradigma Yayınları.

ANKET

Değerli Katılımcı;

Bu çalışma Bilecik Şeyh Edebali Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İktisat Anabilim Dalı'nda, Doç. Dr. Ceyhun HAYDAROĞLU danışmanlığında yürütülen ve yüksek lisans öğrencisi Aslı DERYA DÜZ tarafından "Davranışsal İktisat Bağlamında Bedavacılık Sorunu" adlı tezde kullanılmak amacıyla hazırlanmıştır. Ankete katılım gönüllülük esasına dayanmakla birlikte, kimlik bilgileriniz hiçbir şekilde istenmemektedir.

Katılımınız için teşekkür ederiz.

Cinsiyetiniz:

Kadın Erkek

Medeni Durum:

Evli Bekâr

Yaşınız:

18-29 30-41 42-53

53-64 65 ve üstü

Eğitim Düzeyi:

İlköğretim Ortaöğretim Lise

Ön Lisans Lisans Yüksek Lisans

Mesleki Durum:

Emekli İşçi Esnaf Memur

Ev Hanımı Öğrenci Diğer

Gelir:

0-2000 2001-3000 3001-4000

4001- 5000 5001 ve üzeri

Arka sayfaya bakınız.

Kamusal mallar toplumun ortak kullanımına sunulmuş, hiçbir bireyin kullanımından dışlanamadığı mallardır. Bu malların devlet tarafından sunulabilmesi için dolaylı da olsa finansmana ihtiyaç vardır. Bireyler fırsat bulduklarında kamusal malın kullanımına ilişkin gerçek tercihlerini gizleyerek bedel ödemediği malın kullanımına devam etmekte bu durum toplumun diğer üyelerine daha fazla maliyet yüklemektedir. Gözlemlenen bu davranış bedavacılık sorunu olarak adlandırılmaktadır. Aşağıda iki kısımdan oluşan ifadeler bu sorunun hangi durumlarda gözlemlendiğini, bireylerin karar alırken tamamen rasyonel mi yoksa duygularıyla mı hareket ettiğini ölçmeyi amaçlamaktadır.

1. Bedavacılık Sorununun Davranışsal İktisat Önergeleriyle Analizi

Açıklama: Aşağıdaki ifadeleri “kesinlikle katılmıyorum”, “katılmıyorum”, “kararsızım”, “katılıyorum”, “kesinlikle katılıyorum” seçeneklerinden size en uygun olanı işaretleyiniz.	Kesinlikle Katılmıyorum	Katılmıyorum	Kararsızım	Katılıyorum	Kesinlikle Katılıyorum
1. Hayatımın herhangi bir döneminde bedavacılık davranışı sergiledim.					
2. Küçük bir gruba dâhilsem yakalandığımda insanların beni kolayca tanıyabileceklerinden dolayı bedavacılık davranışı sergilemeye çekinirim.					
3. Görece daha büyük bir gruba dâhilsem fark edilmem mümkün olmadığı için bedavacılık davranışı sergilerim.					
4. Yakalanma ihtimali beni bedavacılık davranışı sergilemekten uzaklaştırır.					
5. Toplum tarafından ayıplanmak benim için son derece utanç vericidir.					
6. Herhangi bir konuda karar alırken sadece aklımla hareket ederim.					
7. Herhangi bir konuda karar alırken her zaman duygularıyla hareket ederim.					
8. İnsanların her zaman ve her durumda sadece kendi çıkarını gözettiğini ve bencil olduğunu düşünürüm.					
9. Vergimi düzgün ödeyip ödemememin devlet tarafından sunulan kamusal mal ve hizmetlerden faydalanmama engel olmadığını bilirim.					
10. Yardıma muhtaç biriyle karşılaştığımda alacağım bir kararda genelde duygularım beni yönlendirir.					

Arka sayfaya bakınız.

2. Bedavacılık Sorunuyla İlgili Sorular

1. Oturduğunuz apartmanda aylık apartman temizliği her hanenin belirli bir miktar katkısıyla bir şirket tarafından yapılıyor. Birkaç aile aidatı ödemesi bile temizliğin belirli bir sınıra kadar yapılmaya devam edileceği biliniyor böyle bir durumda nasıl bir davranış sergilersiniz?

() Herkes gibi ben de aidatımı öderim.

() Ben aidatımı ödemesem dahi temizlik yapılmaya devam ediyorsa, ödemem.

2. Yaşadığınız bölgede herhangi bir sosyal alan (park, cami, kütüphane vb.) yapılması için yardım toplanması durumunda nasıl bir davranış sergilersiniz?

() Sosyal alanların toplum için bir gereklilik olduğunu düşünürüm ve katkıda bulunurum.

() Kamu görevlilerinin bu hizmeti bir şekilde gerçekleştireceğini bilirim bu yüzden katkıda bulunmam.

3. Çalıştığınız iş yerinde grup olarak yapmanız gereken bir proje var. Bu durumda nasıl bir davranış sergilersiniz?

() Üzerime düşen sorumluluğu yerine getiririm.

() Belirgin bir görevim yoksa sessiz kalıp işi başkalarının halletmesini beklerim.

4. Yaşadığınız bölgede dezavantajlı grupların (engelli vatandaşlar, yaşlılar, alkol bağımlıları, yoksullar, göçmenler vb.) topluma kazandırılabilmesi için bir tesis kurulması amaçlanıyor. Tesisin faaliyetleri bağışlarla finanse edilecek. Böyle bir durumda katkıda bulunur musunuz?

() Bütçem el verdiğince katkıda bulunurum.

() Kendi ihtiyaçlarım daha ön plandadır, katkıda bulunmam.

5. Sokakta gönüllü bağışlarla şarkı söyleyen iki yoksul çocuk var. Nasıl bir davranış sergilersiniz?

() Şarkıyı dinler, yoluma devam ederim.

() Çocuklara mutlaka katkıda bulunurum.