

T.C.
NECMETTİN ERBAKAN ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İKTİSAT ANABİLİM DALI
İKTİSAT BİLİM DALI

GELİR DÜZEYİ İLE PROSOSYAL DAVRANIŞ
ARASINDAKİ İLİŞKİ: AMPİRİK BİR İNCELEME

KIVANÇ ALTINTAŞ

YÜKSEK LİSANS TEZİ

DANIŞMAN:
PROF. DR. ZEKERİYA MIZIRAK
PROF. DR. GÖKHAN KARABULUT

KONYA-2020



T.C.
NECMETTİN ERBAKAN ÜNİVERSİTESİ
Sosyal Bilimler Enstitüsü Müdürlüğü





YÜKSEK LİSANS TEZİ KABUL FORMU

Öğrencinin	Adı Soyadı	Kıvanç ALTINTAŞ
	Numarası	18810901004
	Ana Bilim / Bilim Dalı	İktisat / İktisat
	Programı	Yüksek Lisans
	Tez Danışmanı	Prof. Dr. Zekeriya MIZIRAK / Prof. Dr. Gökhan KARABULUT
	Tezin Adı	Gelir Düzeyi ile Prososyal Davranış Arasındaki İlişki: Ampirik Bir İnceleme

Yukarıda adı geçen öğrenci tarafından hazırlanan “**Gelir Düzeyi ile Prososyal Davranış Arasındaki İlişki: Ampirik Bir İnceleme**” başlıklı bu çalışma 27/02/2020 tarihinde yapılan savunma sınavı sonucunda oybirliği/oyçokluğu ile başarılı bulunarak jürimiz tarafından Yüksek Lisans Tezi olarak kabul edilmiştir.

Sıra No	Danışman ve Üyeler		
	Unvanı	Adı ve Soyadı	İmza
1	Prof. Dr.	Zekeriya MIZIRAK	
2	Prof. Dr.	Gökhan KARABULUT	
3	Prof. Dr.	Birol MERCAN	
4	Prof. Dr.	Selim KAYHAN	
5	Dr. Öğr. Üyesi	Mustafa GÖMLEKSİZ	

 KONYA	T.C. NECMETTİN ERBAKAN ÜNİVERSİTESİ Sosyal Bilimler Enstitüsü Müdürlüğü	 SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
---	---	--

Bilimsel Etik Sayfası

Öğrencinin	Adı Soyadı	Kıvanç ALTINTAŞ		
	Numarası	18810901004		
	Ana Bilim / Bilim Dalı	İktisat / İktisat		
	Programı	Tezli Yüksek Lisans	X	
		Doktora		
Tezin Adı	Gelir Düzeyi ile Prososyal Davranış Arasındaki İlişki: Ampirik Bir İnceleme			

Bu tezin hazırlanmasında bilimsel etiğe ve akademik kurallara özenle riayet edildiğini, tez içindeki bütün bilgilerin etik davranış ve akademik kurallar çerçevesinde elde edilerek sunulduğunu, ayrıca tez yazım kurallarına uygun olarak hazırlanan bu çalışmada başkalarının eserlerinden yararlanılması durumunda bilimsel kurallara uygun olarak atıf yapıldığını bildiririm.

Kıvanç ALTINTAŞ





ÖZET

Öğrencinin	Adı Soyadı	Kıvanç ALTINTAŞ		
	Numarası	18810901004		
	Ana Bilim / Bilim	İktisat / İktisat		
	Programı	Tezli Yüksek Lisans	X	
		Doktora		
	Tez Danışmanı	Prof. Dr. Zekeriya MIZIRAK / Prof. Dr. Gökhan KARABULUT		
Tezin Adı	Gelir Düzeyi ile Prososyal Davranış Arasındaki İlişki: Ampirik Bir İnceleme			

Standart iktisat teorisinin akılcı olarak tasavvur ettiği insan, kendisine biçilen rol gereği faydasını ençoklaştırma peşinde olan ve bu amacını gerçekleştirirken her koşulda öz çıkarım gözetken bir varlık olarak tasarlanmıştır. Halbuki, insan; zaman, mekân ve dahil olduğu sosyal bağlamdan kopuk, davranışları mükemmel bir biçimde öngörülebilir birer bilgisayar yazılımı değildir. Bu doğrultuda, iktisatta davranışsal yaklaşım, standart iktisat teorisinin akılcı ve bencil davranan birey varsayımının aksine birey davranışlarının temelinde bilişsel ve sosyal etkilerin de bulunduğunu hesaba katmış, bireyin; altruistik, yardımsever veya prososyal davranışlar da sergileyebileceğini göstermiştir. Bu haliyle, davranışsal iktisat, standart teorilerin açıklama gücünün artırılarak gerçeğe yakınsaması yolunda bir kapı açmaktadır.

Bu çalışmanın öncelikli amacı, bireyin sahip olduğu gelir düzeyinin prososyal davranış üzerinde herhangi bir etkisinin olup olmadığını ampirik açıdan incelemektir. Buna ek olarak, bireyin ait olduğu sosyo-ekonomik ve demografik koşulların da prososyal davranma eğilimine olası etkileri gözönünde bulundurulmuştur. Bu doğrultuda, bireyin prososyal davranma eğiliminin ölçülebilmesi adına anket ve deney yöntemleri kullanılmış olup, elde edilen veriler ile geliştirilmiş sıralı lojistik regresyon analizi gerçekleştirilmiştir.

Anahtar Kelimeler: prososyal davranış, sosyal psikoloji, davranışsal iktisat, deneysel iktisat



ABSTRACT

Author' s	Name and Surname	Kıvanç ALTINTAŞ		
	Student Number	18810901004		
	Department	Economics		
	Study Programme	Master's Degree (M.A.)	X	
		Doctoral Degree (Ph.D.)		
	Supervisor	Prof. Dr. Zekeriya MIZIRAK / Prof. Dr. Gökhan KARABULUT		
Title of the Thesis/Dissertation	The Relationship Between Income Level and Prosocial Behaviour: An Empirical Investigation			

The human, which is described as rational by the standard economic theory, is designed as an entity that seeks to maximize his/her utility in accordance with the role assigned to it, and in any case takes into account his/her interests. However, human is not a software that is disconnected from time, space and social context and whose behavior is perfectly predictable. In this direction, behavioral approach in economics has taken into account that cognitive and social effects are the basis of individual behaviors in contrast to the rational and selfish individual assumption of standard economic theory. Behavioral economics has shown that an individual may exhibit altruistic, benevolent or prosocial behaviors. As such, behavioral economics opens the door to convergence with the truth by increasing the power of explanation of standard theories.

The primary purpose of this study is to examine empirically whether the individual's income level has any effect on prosocial behavior. In addition, the possible effects of socio-economic and demographic conditions of the individual to the prosocial behavior are taken into consideration. Accordingly, questionnaire and testing procedure are used to measure the individual's prosocial behaviour tendency and generalized ordinal logistic regression analysis is applied with the collected data.

Keywords: prosocial behaviour, social psychology, behavioral economics, experimental economics

İÇİNDEKİLER

Çizelge Listesi.....	vii
Şekiller Listesi	viii
Kısaltmalar Listesi	ix
Giriş.....	1

BİRİNCİ BÖLÜM

İNSAN SOSYAL DAVRANIŞI

1.1. Davranışları Açıklayan Psikolojik Yaklaşımlar	5
1.2. İnsan Davranışlarının Sosyal Psikoloji Bağlamında Değerlendirilmesi	9
1.2.1. Sosyal Etki Altındaki Bireylerin Davranışları	11
1.2.1.1. Sosyal Normlar ve Roller	12
1.2.1.2. Uyuma Davranışı	12
1.2.1.3. İtaat (Boyun Eğme) Davranışı	14
1.2.2. Topluluk ve Gruplarda Birey Davranışları	15
1.2.2.1. Sosyal Kolaylaştırma Davranışı	16
1.2.2.2. Sosyal Aylaklık Davranışı	17
1.2.2.3. Kimlik Belirsizliği	18
1.2.2.4. Grup Kutuplaşması	18
1.2.2.5. Grup Düşünmesi	19
1.3. Anaakım İktisadın İnsan Tanımı ve Psikoloji ile Etkileşimi	19
1.4. İktisat ve Psikolojinin Sistemli Birliktelikleri: Davranışsal İktisat	26

İKİNCİ BÖLÜM

KAVRAMSAL ÇERÇEVE: PROSOSYAL DAVRANIŞ

2.1. Prososyal Davranışın Tanımı ve Kapsamı	31
2.2. Prososyal Davranışı Açıklayan Yaklaşımlar	35
2.2.1. Sosyal Öğrenme Kuramı	37
2.2.2. Gerilim Azaltma Yaklaşımı	39
2.2.3. Normlar ve Roller	39
2.2.4. Yükleme Teorisi (Atfetme Teorisi)	40
2.2.4.1. Temel Yükleme Hatası	41
2.2.4.2. Oyuncu-Gözlemci Yanlılığı	42
2.2.4.3. Sahte Konsensüs Yanlılığı	42
2.2.4.4. Kendine Hizmet Eden Yükleme Yanlılığı	43
2.2.5. Mübadele Teorisi	43
2.2.6. Özsayıgı Artırma/Muhafaza Etme	43
2.2.7. Ahlâki Muhakeme Teorisi	44
2.3. Prososyal Davranma Biçimleri	45
2.3.1. Yardım Etme Davranışı	48
2.3.1.1. Yardım Etme Davranışını Açıklayan Yaklaşımlar	49
2.3.1.1.1. Biyolojik ve Evrimsel Sebepler	49
2.3.1.1.2. Toplumsal-Kültürel Bakış Açısı	52
2.3.1.1.3. Sosyal Mübadele (Değiş-Tokuş) Kuramı	57
2.3.1.1.4. Empati-Özgecilik Kuramı.....	58

2.3.1.1.5. Empati Egoizm (Bencillik) Güdülleri.....	59
2.3.2. Gönüllülük Davranışı.....	61
2.3.3. Altruizm Davranışı.....	62
2.3.4. İşbirliği Davranışı.....	65
2.4. İktisadi Açından Prososyal Davranış.....	66
2.5. Davranışsal İktisat İçerisinde Kullanılan Araştırma Metodları.....	73
2.5.1. Davranışsal Oyun Teorisi ve Deneyler.....	73
2.5.1.1. Ültimatòm Oyunu.....	76
2.5.1.2. Diktatör Oyunu.....	77
2.5.2. Anket Metodu.....	78
2.6. Literatür İncelemesi.....	78

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

PROSOSYAL DAVRANIŞ EĞİLİMİNİ BELİRLEYEN FAKTÖRLERİN EKONOMETRİK OLARAK İNCELENMESİ

3.1. Ekonometrik Yöntem.....	84
3.1.1. Veri Seti ve Değişkenler.....	86
3.1.2. Tanımlayıcı İstatistikler.....	90
3.1.3. Tahmin Edilecek Modeller.....	91
3.1.4. Model Tanımlama Testleri.....	92
3.2. Ampirik Bulgular.....	95
3.2.1. A Grubu Modellere İlişkin Elde Edilen Bulgular.....	95
3.2.2. B Grubu Modellere İlişkin Elde Edilen Bulgular.....	99
Sonuç.....	104
Kaynakça.....	108
Ekler.....	124

ÇİZELGE LİSTESİ

Çizelge 3.1. Değişkenlerin Tanımı	86
Çizelge 3.2. Değişkenlere Ait Frekans Tablosu	88
Çizelge 3.3. Değişkenlere Ait Tanımlayıcı İstatistikler	90
Çizelge 3.4. Değişkenlere Ait Korelasyon Matrisi	91
Çizelge 3.5. Analizde Kullanılacak Olan Modeller	91
Çizelge 3.6. A ve B Grubu Modellere İlişkin Orantısal Oran Testi	93
Çizelge 3.7. A ve B Grubu Modellere Brant Testi Sonuçları	94
Çizelge 3.8. Genelleştirilmiş Sıralı Lojistik Regresyon Analizi Sonuçları (A Grubu)...	102
Çizelge 3.9. Genelleştirilmiş Sıralı Lojistik Regresyon Analizi Sonuçları (B Grubu)...	103

ŞEKİLLER LİSTESİ

Şekil 1.1. Sosyal Psikoloji ile İlintili Bilim Alanları	10
Şekil 1.2. Asch'in Uyma Deneyinde Deneklere Gösterilen Kart	13
Şekil 2.1. Prososyal Davranma Biçimleri Arasındaki İlişki	47
Şekil 2.2. Empati-Altruizm İlişkisi	58
Şekil 2.3. Empatik veya Egoistik GÜdülerle Yardım Davranışında Bulunma	60
Şekil 2.4. Gönüllülük Davranışının İşlevleri	61
Şekil 2.5. Konumsal Olarak Prososyal Davranış	64
Şekil 2.6. Fayda Ençoklaştırması Varsayımına Karşılık Toplumsal Fayda Kavramı	70
Şekil 2.7. Ültimatom Oyununun Genişletilmiş Gösterimi.....	77
Şekil 3.1. Hanehalkı Gelirinden Bağışa Tahsis Edilen Kısım	82

KISALTMALAR LİSTESİ

GSLR	Genelleştirilmiş Sıralı Lojistik Regresyon
SES	Sosyoekonomik Statü
U-D	Uyarıcı-Davranış

GİRİŞ

Tarihsel seyrine bakıldığında, sosyal bilimlerin ortaya çıktığı doğa bilimlerini takip etmiştir. Bu geç kalış dolayısıyla sosyal bilimler, doğa bilimlerini yöntemsel açıdan izlemiştir. Sosyal bilimler çatısı altında yer alan iktisadın, doğa bilimlerinin taklidi konusundaki en hevesli disiplin olduğu söylenebilir. İktisat, henüz bağımsız bir disiplin olarak ele alınmazken, ahlâk felsefesi içerisinde kendine yer bulur ve incelenirdi. Aydınlanma dönemi ile birlikte doğa bilimlerinin elde ettiği başarılar, özellikle fizikte Newtongil paradigmanın bilimsel camiada büyük yankı uyandırışı, iktisadi çözümler üzerinde etkili olmuş ve iktisat, felsefi bağlamından yavaş yavaş sıyrılmaya başlayarak doğa bilimlerine öykümmüştür. Bu kopuş ile birlikte iktisat, bağımsız bir disiplin olarak ele alınmaya başlamıştır.

İktisat, sosyal bir bilim olarak ortaya çıktığı ilk dönemlerde *siyasal iktisat* (political economy) adıyla anılmakta idi. Siyasal iktisat; sınıfsal çözümlere ve ekonomide devletin rolüne yer verir, kendi dışındaki diğer bilimlerle de etkileşim içerisinde bulunurdu. Lâkin, 19. yüzyılın sonlarına doğru felsefi ardanından gitgide uzaklaşmaya başlayan iktisadın komşu disiplinlerle olan bağı zayıflamaya başlamıştır. Böylelikle disiplin, siyasal iktisat olarak anılmak yerine tıpkı doğa bilimi olan physics (fizik) gibi *economics*, yani *iktisat* olarak telaffuz edilmeye başlanmıştır (Yılmaz, 2009).

İktisadın yüklenmiş olduğu bu bilimsellik iddiası, tıpkı bir doğa bilimi imişçesine, değişmez ve kesin kurallarının olduğu, tabiri caizse “zamandan ve mekândan münezze” bir iktisat inancının iktisat camiası içerisindeki belirli çevrelerce kabul görmesini sağlamıştır. İktisada atfedilen bu özellikler, asıl öznesi insan olan iktisadın insan tasavvurunu da büyük ölçüde etkilemiştir. Anaakım iktisadın insanı rasyonel olmakla birlikte, bu rasyonelliği gereği, kendi çıkarını diğerlerinden daima üstün tutan ve faydasını ençoklaştıran bir şekilde kurgulanmıştır. İktisatta anaakım (mainstream) kesim tarafından sıkı sıkıya bağlı kalınan bu anlayış, birçok farklı okul tarafından farklı eleştirilere tabi tutulmuş ve buna karşılık alternatif görüşler ileri sürülmüştür. Bu eleştiriler ile kimi zaman anaakım teorilere radikal bir biçimde karşı çıkılırken, kimi zaman da bu teoriler referans alınarak bunların insan sosyal

yaşamındaki iktisadi olguları daha sağlıklı açıklayacak şekilde revize edilmesi yoluna gidilmiştir.

Bu karşıt görüşlerden bir tanesi de günümüzde iktisadın bir alt disiplini olarak görülen *davranışsal iktisat*tır. Davranışsal iktisat, genel olarak, bireylerin tam anlamıyla rasyonel ve her koşulda bencilce güdülere sahip birer varlık olmadıklarını iddia etmekte, bunu ise psikoloji biliminin içgörütleri yardımıyla ve deneysel yöntemleri kullanarak ölçmeye çalışmaktadır. Sınırlı rasyonel olan ve bilişsel kısıtlara sahip insan sosyal bir varlık olup, çeşitli duyguları içinde barındırmakta, çevresi ile etkileşimde bulunmaktadır. Bu doğrultuda, insanı sosyal bağlamından ayrı düşünmek, iktisadi meselelere getirilen açıklamaların yetersiz kalmasına yol açabilecektir. Asıl öznesi insan olan iktisadın psikoloji ile birlikteliği ve varsayımlarına kognitif (bilişsel) süreçleri dahil etmesi ile birlikte, iktisadi varsayımların sosyal gerçeklikler ile arasındaki makasın daraltılması amaçlanmaktadır.

Bu çalışma, geleneksel iktisadın yalnızca kendi çıkarını ençoklaştırmakla sorumlu olan insan tiplerine karşıt olarak, prososyal davranan bireyin de var olabileceğini ve prososyal davranışın, bireyin ait olduğu sosyo-ekonomik koşullardan bağımsız olamayacağını göstermeyi amaçlamaktadır. Bu doğrultuda, çalışmanın *birinci bölümünde*, sosyal psikoloji bağlamında insan sosyal davranışlarının genel anlamda neler olduğuna değinilmekte, akabinde, iktisadın insan davranışlarını nasıl yorumladığı ve iktisat-psikoloji birlikteliği tarihsel seyri içerisinde verilmektedir. *İkinci bölümde*, çalışmanın esas inceleme alanı olan birey prososyal davranışlarına etraflıca değinilmektedir. Çalışmanın son bölümü olan *üçüncü bölümde* ise ekonometrik bir uygulama gerçekleştirilmiştir. Gerçekleştirilen anket ve deneyden elde edilen veriler doğrultusunda bireyin prososyal davranış düzeyi ölçülmeye çalışılmış, bununla birlikte, prososyal davranışın sosyo-ekonomik ve demografik koşullarla olan ilişkisi incelenmiştir. Elde edilen bulgular ise *Sonuç* bölümünde özetlenmiş ve ortaya çıkan neticeler değerlendirilmiştir.

BİRİNCİ BÖLÜM

İNSAN SOSYAL DAVRANIŞI

Sosyal davranış, aynı tür içerisindeki iki ya da daha fazla organizmanın birbirleriyle temas halinde buldukları ve birbirlerini etkiledikleri davranışlar olarak tanımlanmaktadır. Memeli canlıların sergilediği sosyal davranışlar; hem rekabetçi davranışları hem de işbirliği ve birliktelik gerektiren ilişkileri kapsamaktadır. Sosyal bir varlık olan insan da, içinde yaşadığı toplumun bir bileşeni olarak mevcudiyetini sürdürürken, aynı zamanda, karşılıklı bir biçimde hem yaşadığı toplumu etkilemekte hem de toplumdaki etkilenmektedir (Székely vd., 2010). Bu haliyle sosyal davranış, biyolojiden psikolojiye (davranışsal ekolojiden karşılaştırmalı biyoloji ve sosyobiolojiye uzanan) birçok disiplinin ilgi alanına girmektedir (Poole, 1985: 1). Bunların haricinde, insanı ve insan sosyal davranışlarını; sosyoloji, antropoloji ve ekonomi gibi esas öznesi insan ve toplum olan disiplinlerce de incelenmektedir. Bu bölümde, söz konusu disiplinlerin sosyal davranış konusuna olan temaslarına kısa bir biçimde değinilecektir.

Öncelikle, toplumsal olanı ve toplumu ilgilendiren meseleleri kendine konu eden *sosyoloji*: İnsanın doğası nedir? Toplumlar neden ve nasıl değişirler? gibi sorulara yanıt aramakta ve toplumsal olanı kendine konu edinerek, toplumun bütünü kavramaktadır (Giddens, 2000: 7). Şu halde, sosyolojinin ilgilendiği alan toplumun içinde yer alan her müessese, her türlü sosyal ilişki ve sosyal olaylardır. Toplum bir bütün olarak ele alsa da, sosyoloji disiplini, bütün içinde yer alan ve ona hayatiyet kazandıran unsurları ayrı ayrı ele almaktan da vazgeçmez. Bu doğrultuda sosyoloji, temel ilgi alanları farklı olmasına rağmen, psikoloji ilmi ile ortak bir noktada buluşabilmektedir. Sosyoloji toplumsal gerçeklikleri ve sosyal olayları, psikoloji ise insan davranışlarının nedenlerini konu edinmektedir. Toplum, fertlerin toplamı olduğuna göre, her sosyal olayın aynı zamanda bireyin sosyal davranışlarını yansıttığı ileri sürülebilir. Psikoloji dışında iktisat da toplumsal olanla ilişkilidir. İktisadi faaliyetler, bireyin ve bireylerden meydana gelmiş bir yapının dışında düşünülmeceği için iktisat ile sosyoloji arasında yakın bir ilişki olacaktır. İktisadın kapsamına giren; üretim, tüketim, mübadele, kıymet, işbölümü ve dağıtım gibi

kavramlar, bireylerarası veya birey-toplum arası doğuracağı etkiler gözönünde tutulursa, aynı zamanda sosyal birer olaylar kümesidir (Erkal, 1991).

İnsan sosyal davranışları ile ilgilenen diğer bir alan ise *sosyobiyolojidir*. Sosyobiyolojide, insanın genetik yapısı ile onun toplumsal yaşamda sergilediği kimi davranışlar arasında bir bağ olduğu öne sürülmektedir. Buna göre, sosyobiyojî terimi, biyolojik ilkelerin, insanlar da dahil olmak üzere tüm toplumsal hayvanların toplumsal etkinliklerini açıklamak için kullanılmaktadır. Terimin isim babası Edward Wilson'a göre, insan toplum yaşamının pek çok yönü sosyobiyolojik temelde aranmalıdır. Örneğin, bazı hayvan türleri, cinsel birleşme ve çoğalmanın gerçekleşmesi için kur yapma törenleri geliştirmişlerdir. Sosyobiyologlara göre insanların birbirlerine kur yapmaları ve cinsel davranışları genellikle, aynı zamanda doğuştan gelen niteliklere dayanan benzer törenler içerirler. İkinci bir örnek olarak, hayvan türlerinin çoğunda erkekler, dişilere nazaran daha büyük ve daha saldırgan olup, zayıf olan cinse baskın gelme eğilimindedirler. Genetik etkenler belki de, bildiğimiz bütün insan toplumlarında neden erkeklerin kadınlara göre daha büyük bir yetkesi olan konumları tutma eğiliminde olduğunu açıklamaktadır (Giddens, 2000: 20-21).

Söz konusu bir diğer disiplin olan *antropoloji*, etimolojik köken itibarıyla; anthropos (insan) ve logos (bilim) kelimelerinin birleşiminden meydana gelmekte ve "insanbilim" olarak adlandırılmaktadır. Antropoloji, birçok bilim (temelde sosyoloji, coğrafya, iktisat, psikoloji ve siyaset bilimi) ile temas halinde olup, geniş bir yelpazeye sahiptir. Esas olarak antropoloji, fiziksel ya da biyolojik antropoloji ve sosyal / kültürel antropoloji olarak iki kısma bölünebilir. Bu kısımlardan ilki, insanın fiziksel yapısının ve sergilediği davranışlarının evrimi ile eskinin ve günümüz insan topluluklarının birbirlerinden farklı biyolojik özellikleri ile ilgilenmekteyken; ikinci kısım, insan toplumlarını ve bunların sahip olduğu kültürlerini araştırmaktadır. Yani antropolojide bir taraftan hayvanlar aleminin bir üyesi olan insan incelenirken, diğer taraftan da toplumsal yaşamın bir üyesi olarak insanın davranışları araştırılmaktadır (Beals ve Hoijer, 1991). Bu doğrultuda, antropolojide, insanın biyolojik ve kültürel bir varlık olarak incelenmesinin gerekliliğini savunan çalışma alanlarından birisi de psikolojik

antropoloji olarak adlandırılmaktadır. Psikolojik antropoloji, kültürlerin kendine has kişilik özelliklerini ve psikolojilerini inceler. Bir başka deyişle, kültürün kişilik oluşumundaki etkisine ve kişilik özelliğinin de kültür üzerindeki yansımalarına bakılmaktadır. Çünkü, insan davranışlarının biçimlenmesinde, bireyin içinde yaşadığı sosyal/kültürel sistemin etkisinin bulunduğu kabul edilmektedir (Emiroğlu, 1977: 164).

İnsan davranışlarını etkileyen faktörlerin sayıca fazlalığı ve bunların kompleks bir yapıya sahip olması, bu davranışların arka planında yatan güdü veya güdülerin neler olduğu konusunda kesin bir yanıtı sahip olunmasını güçleştirmektedir. Öyle ki, yukarıda kısaca değinildiği üzere, insan davranışlarının süreç ve nedenlerine birden çok disiplin tarafından temas edilmektedir. Buna mukabil, tezin ilgi alanı, arka planda psikolojik süreçlerin de dahil olduğu ve bireyin sosyal davranışlarından bir tanesi olan prososyal davranışı (ikinci bölümde daha ayrıntılı biçimde aktarılmaya çalışılacak olan) incelemek olduğundan, sıradaki başlıklarda insan sosyal davranışlarına sosyal psikoloji penceresinden bakılmaya çalışılacaktır.

1.1. Davranışları Açıklayan Psikolojik Yaklaşımlar

Psikoloji, bireyin davranış ve yaşayışının, gelişme, devamlılık ve değişiklik faktörlerini dikkate alarak sosyal çevre ve değişken veriler (ekonomik, politik, kültürel faktörler) altındaki yaşam dünyasını inceleyen bilim dalı olarak geniş bir biçimde tarif edilmektedir. Deneysel bir bilim dalı olan psikoloji, yalnız dışa vurulmuş olan davranışı değil, bununla birlikte gerçek eylemi ve bu eylemi ortaya çıkaran verileri de incelemektedir. Bu alandaki araştırmalar, insan davranışını genel olarak açıklayan bulguları ortaya koymaya çalışmaktadır. Araştırmalar, deneylerle doğrulanan veya yanlışlığı bulunan kontrollü gözlemler ve ölçümlerle ortaya konan hipotez ve teorilerle yönlendirilmektedir (Tekarslan, 1984: 116-17).

İnsan davranışlarının ve zihinsel süreçlerinin incelendiği bilimsel faaliyetler bütünü olan psikoloji temel olarak şu soruya yanıt aranmaktadır: İnsan doğası nedir? Bu soruya psikoloji, insanların; birbirleri, fiziksel ve sosyal çevre ile olan etkileşim süreçlerini inceleyerek yanıt bulmaya çalışmaktadır. Bu hususta insan davranışları

önemli bir yer tutmaktadır. Davranış, organizmaların çevrelerine adapte olma yolunda gerçekleştirdikleri eylemlerdir. Psikolojinin ilgi alanının büyük bir bölümü davranışları gözlemlenebilen insanlar ve hayvanlardır. Ağlama, gülme, konuşma, vurma, koşma, dokunma vb. gibi gözlemlenebilen davranışlara örnek olarak verilebilir (Gerrig ve Zimbardo, 2012: 2).

İnsanın basit bir davranışı bile birbirinden farklı yaklaşımlarla açıklanabilmektedir. Örneğin, bir kimsenin bir bardak suya uzanma davranışını ele alınsın. *Nörobiyolojik yaklaşım* (neurobiological approach), bu davranışı, insanın içinde yer alan fizyolojik ve nörolojik süreçlerle inceler. *Davranışsal yaklaşım* (behavioral approach), aynı davranışı bedenin içindeki hiçbir sinirsel oluşuma değinmeden, uyarıcı ve tepki kavramlarıyla açıklar. Bilişsel yaklaşım (cognitive approach), su bardağına uzanma davranışını, kişinin amaçları ve beklentileri yönünden inceler ve daha çok bilişsel süreçlere önem verir. Su bardağına uzanmak gibi oldukça basit bir davranışta olduğu kadar gelişim, öğrenme, hatırlama, unutma, heyecan vb. gibi psikolojinin karmaşık konularına da değişik yönlerden bakılabilir. Şimdi ise insan davranışlarını açıklamaya yarayan bu yaklaşımlara kronolojik olarak değinilecektir (Cüceloğlu, 2012: 26-34):

a) Nörobiyolojik Yaklaşım: Her davranışın temelinde son derece karmaşık sinirsel süreçler yer alır. Beyinde oluşan sinirsel süreçler belirli bir düzen izleyerek kaslara geçer ve gözlenebilen davranışlar halinde dışa yansır. Hayvanlar üzerinde yapılan araştırmalar, beynin işleyişiyle bireyin davranışı ve yaşantısı arasında bir ilişki olduğunu kanıtlamıştır. Örneğin, beyine yerleştirilen elektrotların uyarılmasıyla hayvanlarda, kızgınlık ve korku belirten davranışlar ortaya çıkartılmıştır. Fakat, insan beyninin olabildiğince kompleks bir işleyiş düzeni olması ve araştırmaların deneysel olarak yapılamaması, davranışın nörobiyolojik temelleri üzerindeki bilgimizin oldukça sınırlı kalmasına yol açmaktadır. Nörobiyolojik yaklaşımdaki bu muğlaklıktan dolayı, psikologlar tarafından davranışsal yaklaşım geliştirilmiştir (Aman, 2016: 95).

b) Davranışsal Yaklaşım: Bu yaklaşım, nörobiyolojik yaklaşımdan elde edilen verilerin güvenilir olmaktan uzak ve ne anlama geldiğinin belirsiz olması dolayısıyla

ortaya çıkmıştır. Amerikalı psikolog James B. Watson 1920'lerde, zihinde olup biten düşünce ve duygularla hiç ilgilenmeden, bireyin sadece gözlenebilen davranışlarını incelemeyi amaçlayan davranışsal yaklaşımı önerdi. Davranışsal yaklaşım, bireyin gözlenebilen ve dolayısıyla ölçülebilen davranışlarını incelemeyi psikolojinin tek bilimsel yöntemi olduğunu savunur. Bu görüşe göre, içebakış (introspection); duygu ve düşünce gibi, deneğin kendisinden başka kimsenin gözlemesine olanak vermeyen bir olguyu içerdiğinden dolayı öznelidir. Davranışsal yöntem ise herkesin gözleyebildiği bir olguyu içerdiğinden ötürü nesnelidir. Davranışsal yaklaşım, uyarıcı-davranış (U-D) psikolojisi olarak da bilinmektedir. Uyarıcının cinsi, şiddeti ve tekrarı ile davranışın türü, kuvveti ve frekansı arasındaki ilişkiyi inceler. U-D psikolojisi organizmanın içinde olup biten biyolojik veya bilişsel süreçlerle ilgilenmez. Asıl amaç, çevredeki uyarıcı koşullar sonucunda ortaya çıkan davranış arasındaki ilişkiyi incelemektir. U-D psikolojisi, psikoloji biliminin gelişiminde önemli bir basamağı oluşturur. Bu yaklaşım 1930-60 yılları arasında en popüler yaklaşım haline gelmiş ve birçok psikolojik araştırmanın temelini teşkil etmiştir. Daha sonraki yıllarda ise, Avrupa'da kuramsal ve bilişsel (kognitif) süreçlere ağırlık veren psikolojik yaklaşımların gelişmesiyle etkisi zayıflamıştır (Cüceloğlu, 2012).

c) Bilişsel Yaklaşım: Bilişsel psikologlar, insanı edilgen (pasif) bir yaratık olarak değil, algılayan, uyarıcıları işleyen, anlamlandıran etken (aktif) bir sistem olarak görürler. Onlara göre, insanı diğer canlılardan ayıran en belirgin özellik, insanın gelen uyarıcıları işleyebilme, anlamlandırabilme yeteneğidir. Bilişsel oluşumlar (cognitive processes): algılama, bellek ve düşünme gibi zihinsel bilgi işlem süreçleridir. Birey, bu süreçleri kullanarak, çevresi ve kendi hakkında yeni bilgiler edinir, eski olayları hatırlar, ortaya çıkan sorunları çözer ve gelecekle ilgili planlar yapar. Bu yaklaşımda, organizmanın içinde yer alan bilişsel süreçlerin türü ve yapısıyla, gözlenebilen davranışların türü ve özellikleri arasındaki ilişki araştırılmaktadır (Cüceloğlu, 2012).

d) Psikoanalitik Yaklaşım: Sigmund Freud'un kurucusu olduğu psikoanalitik yaklaşımda, deneysel yöntemin aksine, her bireyin kendi geçmişini inceleyen "vaka çalışmaları" (case studies) yöntemi kullanılır. Freud'a göre insanoglunun doğuştan

sahip olduğu iki temel kuvvetli eğilim vardır: Cinsellik (sexuality) ve saldırganlık (aggression). Bu iki temel eğilim, insanoğlunun bir toplum içerisinde uyumlu yaşamasını zorlaştırdığından, cinsellik ve saldırganlık davranışları, ana-baba, öğretmen gibi çocuğun sosyalleşmesinde önemli rol oynayan kişilerce çocukluktan itibaren sürekli baskı altında tutulur ve cezalandırılır. Böylelikle, Freud'a göre, toplum tarafından hoş karşılanmayan cinsiyet ve saldırganlık duyguları bilinçaltına (subconscious) itilirler, çünkü bu tür düşünce ve istekleri sürekli bilinçte tutmak bireyde gerginlik ve rahatsızlık yaratır. Fakat, bilinçaltına itilen bu düşünce ve duygular orada kaybolup gitmeyip, şu veya bu biçimde toplumca kabul edilebilen davranış kılıfına bürünerek (sanat, bilim, spor alanlarında) kendilerini ifade ederler (Giacolini ve Sabatello, 2019).

e) *Fenomenolojik Yaklaşım*: Fenomen, kendini ve dış dünyayı kendine özgü bir biçimde algılayan kişinin öznel yaşantısına (subjective experience) verilen isimdir. Fenomenolojik yaklaşım, bireyin davranışlarını anlayabilmek için, onun kendine özgü algılayışının ve yaşantısının bilinmesi gerektiğini savunmaktadır. Bireyin davranışını ne çevre koşulları ne de organizmadaki biyolojik dürtüler, istekler, gereksinimler belirler. Bireyin davranışını biçimlendiren en önemli etken, onun kendini ve çevreyi o andaki anlamlandırış biçimi, başka bir deyişle bireyin o andaki fenomenidir. Bu yaklaşımın savunucularına göre, birey davranışlarının en önemli etkileyicisi olan *fenomenin* deneysel yöntemlerle tespit edilememesinden ötürü, deneysel yöntem bireyin tümlüğünü görebilme yeteneğinden uzak, son derece sınırlı bir yöntemdir. Deneysel yöntemin aksine, insan davranışlarını anlayabilmek için, onun yaşamından neyin anlamlı olduğunu, neyi gerçekleştirmeye çalıştığını, bir başka deyişle onun fenomenini anlamak gerekmektedir (Cüceloğlu, 2012).

Bir davranışın arka planında gerçekleşen bilişsel hadiseler ile davranışın meydana gelmesi arasındaki süreç o kadar girift ve muğlak bir yapıdadır ki, ortaya çıkan davranış için tek bir yaklaşımın benimsenmesi mümkün değildir. Yukarıda kısaca değinilen beş adet farklı yaklaşım, insanın sergilediği davranışlara kendi bakış açılarından farklı açıklamalar getirmektedir. İnsanlar, toplumdan ve çevreden yalıtılmış vaziyette yaşamlarını sürdürmemektedirler. Birey, içinde yaşadığı sosyal

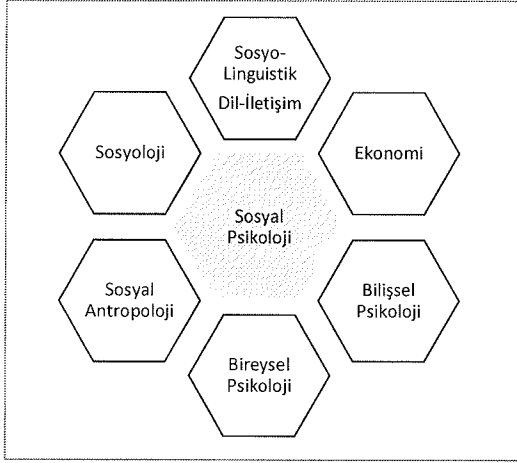
çevre ile etkileşimde bulunmakta ve bireyin davranışları bu sosyal çevreye göre şekillenmektedir. Sırada, psikolojinin alanlarından biri olan ve insan davranışlarını onun bağlı bulunduğu sosyal yapı içerisinde değerlendiren *sosyal psikolojiye* ve insan sosyal davranışlarına değinilecektir.

1.2. İnsan Davranışlarının Sosyal Psikoloji Bağlamında Değerlendirilmesi

İnsan, sosyal bir varlık olup, bu sosyallik olgusu neticesinde başka insanlarla duygusal etkileşime girmekte, onlara ihtiyaç duymakta veya onlardan etkilenecek onları örnek almaktadır. Örneğin, başkalarına uyum göstermesi yönünde herhangi bir istek veya zorlama olmadığı halde, kişi, başkaları gibi giyinebilmekte veya onlar gibi hareket edebilmektedir. Bununla birlikte, inançlarımız ve tutumlarımız da sıklıkla başkaları tarafından etkilenebilmektedir. Bazen bir topluluğa dahil olmak, istenmeyen davranışlar sergilenmesine yol açabilmekte iken, bazen bunun tam tersi biçimde olumlu eylemler gerçekleştirmemize sebep olabilmektedir.

Diğer kişilerle etkileşimde bulunan ve sosyal bir varlık olan insan, sosyal psikoloji tarafından incelenmektedir. Sosyal psikoloji, insanları ve toplumsal olayları nasıl algıladığımızı, başkalarını nasıl etkilediğimizi ve insan ilişkilerinin doğasını araştırmayı konu edinen psikolojinin alt bir dalıdır. Örneğin, insan davranışlarının açıklanması, insanın kendisini ve başkalarını nasıl algıladığı, tutumların nasıl biçimlendiği ve değişime uğradığı gibi konuların işlendiği sosyal psikolojide, aynı zamanda, arkadaşlık, yardım etme davranışı, önyargı, saldırganlık, grup içi davranışlar ve güç ilişkileri gibi konular üzerine de odaklanılmaktadır (Taylor vd., 2015: 9).

Sosyal psikoloji, bireyin sosyal bağlam içerisindeki davranış, duygu ve düşüncelerinin doğası ve nedenleri ile ilgilenen bilimsel bir alandır (Baron ve Branscombe, 2012: 5). Bu anlamda sosyal psikoloji, Şekil 1.1.'de gösterildiği üzere birçok disiplin ve alt disiplin ile birbirlerine bağlantılı durumdadır.



Kaynak: (Hogg ve Vaughan, 2014: 25).

Şekil 1.1. Sosyal Psikoloji ile İlişkili Bilim Alanları

Sosyal psikoloji, genel psikolojinin bir alt disiplini ve bundan dolayı insan davranışını insan zihninde gerçekleşen süreçler açısından açıklamaya ilgilidir. Sosyal davranış amaçladığı için ise bireysel psikolojiden farklıdır. Bireysel psikolojide insanları birbirlerinde ayıran kendine özgü karakteristik özellikler incelenirken, sosyal psikolojide insanları sosyal etkiye¹ açık kılan ortak psikolojik süreçler ele alınmaktadır. 1970'lerin sonlarından itibaren sosyal psikoloji *bilişsel psikolojinin* etkisi altına girmiş, bir dizi sosyal davranış açıklama yolunda onun yöntemlerini (sözgelimi, tepki süresi) ve kavramlarını (sözgelimi, bellek) kullanmaya başlamıştır. Sosyal psikoloji; grup, sosyal ve kültürel normlar, sosyal temsil, dil ve gruplar arası davranışları mercek altına alırken *sosyoloji* ve *sosyal antropoloji* ile ilişki kurar. Sosyoloji, genelde, grupların, örgütlerin, sosyal kategorilerin ve toplumların nasıl örgütlendiği, nasıl bir işlev gördüğü ve nasıl değiştiği üzerinde odaklanmaktadır.

¹ Sosyal Etki: Diğer insanların söylem, eylem ya da varlıklarının düşünce, duygu, tutum ya da davranışlarımız üzerinde yarattığı etkilere denmektedir (Lahey, 2009).

Aradaki en önemli fark sosyolojinin, birey psikolojisine odaklanmak yerine topluma genel olarak bakmasıdır. Örneğin, sosyoloji de tıpkı sosyal psikoloji gibi “saldırganlık” konusunu incelenmekte, ancak bunu yaparken genellikle neden belirli bir toplumun (ya da toplum içindeki grubun) üyelerinde farklı düzeylerde saldırganlık üretildiği sorusuna odaklanılmaktadır. Saldırganlık örneğinde ise sosyal psikoloji, sosyolojiden farklı olarak, bireydeki saldırganlık dürtülerini tetikleyen birtakım *psikolojik süreçlere* odaklanmaktadır. Sosyal antropoloji de büyük ölçüde sosyolojinin yaptıklarını yapar fakat tarihsel olarak egzotik toplumlar (sanayi dışı kabile toplumları) üzerinde durur. Sosyal psikolojinin ekonomi bilimi ile de örtüşen noktaları vardır. Davranışçı ekonomistler son zamanlarda iktisadi davranışların rasyonel (ussal) olmadığını, çünkü insanların başka kimselerin varlığı, hayali ya da örtük varlığından etkilendiğini bulgulamışlardır (Aronson vd., 2012: 43-44; Hogg ve Vaughan, 2014: 25-26).

Kısaca, sosyal psikolojinin sosyal davranışa odaklı yaklaşımı; sosyoloji, iktisat ve politika bilimi gibi sosyal bilimlerdeki diğer disiplinlerde de görülmektedir. Bu disiplinler de sosyal etmenlerin insan davranışı üzerindeki etkisini inceler ancak özellikle çözümleme düzeyindeki farklılıklar sosyal psikolojiyi diğerlerinden ayırmaktadır. Sosyal psikoloji, psikolojinin bir dalıdır ve temelinde bireylerin içsel psikolojik süreçleri üzerinde yoğunlaşmaktadır. Sosyal psikoloji için çözümleme düzeyi toplumsal bir durum bağlamındaki bireydir (Aronson vd., 2012: 42-43).

Sosyal bir varlık olan insan; davranış, düşünüş ve hislerini şekillendiren ve daima değişim ve dönüşüm içerisinde olan sosyal bir çevre içerisinde yaşamını idame ettirmektedir. İnsanın içinde bulunduğu dünyayı zihninde nasıl konumlandığı, diğer insanların davranışlarımızı nasıl etkilediği ve onlarla nasıl bir bağlantı kurduğumuz sosyal psikolojinin ilgi alanına girmektedir. Sıradaki başlıkta, sosyal etki kuramı ve bireyin toplum içerisinde sergilemiş olduğu sosyal davranışlardan söz edilmektedir.

1.2.1. Sosyal Etki Altındaki Bireylerin Davranışları

Sosyal etki kuramı (social influence), bir kişinin ya da grubun eylemlerinin diğer kişinin veya grubun davranışları üzerine tesir etmesi sürecidir. Bu duruma,

üniversite yaşamında ilk kez derse girecek bir öğrenciden örnek verilebilir. Dersi veren profesör sınıfa girdiğinde, diğer öğrencilerin hızlıca ayağa kalkıp onu selamladığı ve sonrasında düzenli bir biçimde ve sessizce yerlerine oturduğu varsayalım. Böyle bir davranışla daha önce karşılaşmayan öğrenci bu duruma ilk etapta anlam veremeyebilir. Sosyal etki kuramına göre, öğrenci, bir sonraki derste sınıf arkadaşlarının davranışlarının aynısını (büyük olasılıkla) sergileyecek, yani diğerlerine uyum gösterecektir (Feldman, 2008: 597). Yaşamın içerisinde gelişen bu gibi sosyal durumlar bireyleri önemli ölçüde etkilemektedir. Sosyal etkiye maruz kalan ve topluluk içinde yaşayan birey, bu durumdan ötürü birtakım davranışlar sergilemektedir. Sıradaki alt başlıklarda bu konulara değinilecektir.

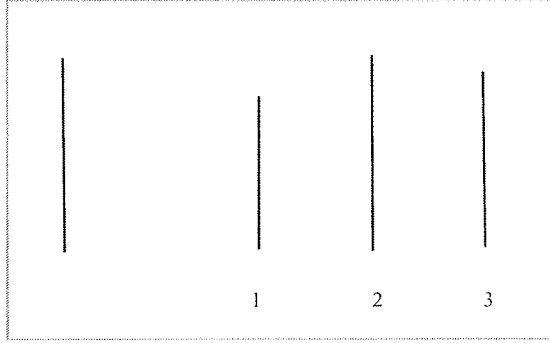
1.2.1.1. Sosyal Normlar ve Roller

Sosyal normlar, insanların nasıl düşünmesi, hissetmesi ve davranması gerektiğini belirten ve toplumsal sistemleri bir nevi bir araya getiren ortak beklentilere denmektedir. Bazı normlar yazılı kurallara sahipken, birçoğu örtük ve kesin hatlara sahip değildir. Bu tarz normlar, bilinçli bir farkındalık olmadan günlük yaşamın dinamiklerini düzenleyici birer işlev görürler (Cialdini ve Trost, 1998: 152). Sosyal roller ise kişinin belirli bir sosyal mevki içerisinde ne şekilde davranması gerektiğini belirten birtakım normları içermektedir. Örneğin; üniversite öğrencisi, profesör veya polis memuru olmak, davranışsal olarak birçok farklı rolü bünyesinde barındırmaktadır. Normlar ve roller, davranışları güçlü bir biçimde etkilemekteyken, bireyi belirli bir davranış kalıbı içerisinde kalmaya zorlamaktadır (Passer ve Smith, 2008: 633).

1.2.1.2. Uyuma Davranışı

Bir grubun üyesi olan birey, grup içerisindeki diğer kişiler gibi davranmakta, diğer bir deyişle uyuma davranışı sergileme yönünde eğilimli olmaktadır. Uyuma (conformity) davranışı, birey üzerinde “doğrudan bir baskı unsuru olmadığı halde”, bireyin, grubun diğer üyeleri gibi davranması durumudur (Lahey, 2009: 544). İnsanlar uyuma davranışını iki nedenden ötürü sergilerler: *Bilgilendirici sosyal etki* ve *norma dayalı sosyal etki*. Bilgilendirici sosyal etkinin temelinde yatan şey kişinin doğru olanı

bilme isteğidir. Buna göre, birey, başkalarının davranışlarının yararlı bilgi sağlaması nedeniyle o kişilere uyum gösterirler. Yani, uyum davranışı göstermemizin sebebi, başkalarının belirsiz bir durumu bizden daha iyi yorumladığına ve uygun hareket tarzını seçmemizde bize yardım edeceğine inanmamızdır. Norma dayalı sosyal etkinin (normatif etki) temelinde ise bireyin başkaları tarafından sevilme isteği yatmaktadır. Buna göre birey, başkaları tarafından sevilme ve kabul edilmek için uymacı davranışlar sergilemektedirler (Passer ve Smith, 2008: 634-35). Uyma davranışının tespiti ile alâkalı en bilinen deney Solomon E. Asch tarafından gerçekleştirilmiştir.



Kaynak: (Asch, 1955: 3).

Şekil 1.2. Asch'in Uyma Deneyinde Deneklere Gösterilen Kart

Asch (1955), uyma davranışını test etmek için şöyle bir çalışma düzenlemiştir. Katılımcılara (aralarında sahte deneklerin de [confederate] bulunduğu), gerçekleştirilecek deneyin algısal yargı üzerine bir deney olduğu bildirilmiştir. Buna göre, katılımcılara Şekil 1.2.'de verilen kart gösterilmiş ve en soldaki çubuğun bir, iki ve üç numaralı çubuklardan hangisi ile aynı uzunluğa sahip olduğu sorulmuş ve katılımcılardan cevapları herkesin duyacağı biçimde vermeleri istenmiştir. Buna ek olarak, deney düzeneği, cevabı ilk veren deneklerin sahte denek, en son cevap verenin ise gerçek denek olması şeklinde dizayn edilmiştir. Katılımcılara yöneltilen soru, Şekil 1.2.'de de görüldüğü üzere, birçok kişinin ilk bakışta zorlanmadan cevap verebileceği şekilde ikinci çubuktur. Deneyin ilk etabında beklenildiği üzere herkes (sahte denekler de dahil olmak üzere) doğru cevabı (ikinci çubuk) vermiş ve ilk etap sonlanmıştır.

Deneyin ilerleyen etaplarında ise katılımcılara yine aynı soru (bu sefer çubukların sırası değiştirilerek) yöneltilmiş, fakat deney prosedürü gereği bu sefer sahte deneklerin doğru cevap yerine istemli biçimde yanlış cevap vermesi sağlanmıştır. Böylelikle, gerçek deneklerin cevaplarının bundan etkilenip etkilenmeyeceği tespit edilmek istenmiştir. Elde edilen sonuçlara göre, gerçek deneklerin %75'i en az bir sefer çoğunluğa uymayı tercih etmiş ve sahte deneklerin verdiği cevapların aynılarını vermiştir (Feldman, 2008: 597).

Uyma davranışını tetikleyen birden çok etmen bulunmaktadır: Grubun büyüklüğü, grup içi bireylerin aynı düşüncelere sahip olması ve kültürdür. Bireyin içerisinde olduğu grup sayıca ne kadar fazla olursa, uyum davranışı bir noktaya kadar fazlalaşmaktadır. Buna ek olarak, grup içerisinde birbirleriyle anlaşılan insan sayısının yüksek oluşu da uyma davranışını artırmaktadır. Kültür faktörü de uyum davranışını etkilemektedir. Gerçekleştirilen deneylere göre, daha bireyci olan toplumların kolektivist toplumlara nazaran (örneğin Kuzey Amerika gibi) birbirleriyle daha az uyum gösterdiği, bunun tersi biçimde kolektivist toplumların görece daha uyum içerisinde yaşadıkları raporlanmıştır (Lahey, 2009: 545).

1.2.1.3. İtaat (Boyun Eğme) Davranışı

İtaat (obedience), kişilerin içinde buldukları gruba ait kuralları incelemeden, üzerinde fikir birliği sağlamadan ve sorgulamadan bu kurallara riayet etmesi, grubun istediği biçimde davranışlar sergilemesi ve boyun eğmesi biçiminde gerçekleşen bir davranış biçimidir. Örneğin kişi, itaat davranışını; işverenine, öğretmene veya ebeveynine gösterebilmektedir, çünkü bu kişiler ödül veya ceza mekanizmalarını ellerinde bulundurmaktadır (Feldman, 2008: 601).

İtaat davranışının incelenmesi ile ilgili en bilindik çalışmalar Stanley Milgram (1963, 1974) tarafından yürütülmüştür. Kurgulanan deneyde erkek katılımcıların yer alması sağlanmış ve katılımcılara çalışmanın amacının “cezanın öğrenme üzerindeki etkisi” olduğu bildirilmiştir. İki katılımcıdan biri yazı-tura atılarak öğrenci, diğeri ise öğretmen rolü için seçilmiştir. Öğretmenin görevi, sesli olarak öğrencinin ezberlemesi gereken sözcük çiftlerini okumak, ardından bunları öğrenciden tekrarlanmasını

istemektir. Öğrencinin görevi ise doğru yanıtı vermektir. Öğrenci her hata yaptığında ceza olarak öğretmen tarafından kendisine elektrik şoku verilecektir. Öğretmen şok makinesinin önüne oturur. Makinenin üzerinde her birine basıldığında verilen şok miktarı yazılı bir düğme vardır. Verilecek şokların şiddeti 15 ile 450 volt arasında değişmektedir. Şok şiddetini gösteren rakamların hemen üzerine “Hafif Şok”, “Çok Şiddetli Şok” ve “Tehlike: Aşırı Şiddetli Şok” gibi, verilecek şokların şiddetini anlatan etiketler yapıştırılmıştır. Öğrenci bitişik odada elektrikli bir sandalyeye oturtulur, hareket edememesi için kolları bileklerinden sandalyeye, şok makinesinden gelen elektrotlar da ellerine bağlanır. Öğrenci bu durumdayken öğretmen ya da bir başkası tarafından görülemez, öğretmene aralarındaki iletişim tümüyle iki oda arasında kurulan bir telefon sistemiyle sağlanır. Deney sırasında, öğrenci bir dizi hata yapar. Öğretmen yanlış yaptığını söyler ve ceza olarak şok verir. Her şok verilisinde denek acı belirtileri gösterir. Şok düzeyi arttıkça öğrencinin tepkileri keskinleşir: Bağıırır, şoku durdurması için öğretmene yalvarır, sandalyeyi yumruklar ve duvarı tekmeler. Bütün bunlar olurken, araştırmacı, öğretmene devam etmesi gerektiğine ilişkin sözler söyler: “Deney devam etmeli”, “Devam etmen gerekiyor” ve “Devam etmek zorundasın” gibi. Ayrıca sorumluluğun öğretmene değil kendisine ait olduğunu da belirtir. Bu koşullar altında çok sayıda deneğin görevsever biçimde şiddetli olduğunu sandıkları şokları öğrencilere verdikleri görülmüştür. Yarıdan fazlası (%65) maksimum şok miktarı olan 450 volta kadar durmamıştır. Gerçekleştirilen bu çalışmada, öğrenciler esasında sahte birer denektirler ve kendilerine gerçekten elektrik şoku verilmemiştir. Öğrencilerin hataları, acı çekme belirtileri ve inlemeleri de aslında önceden teybe kaydedilen ses kayıtlarıdır. Bu kurgudan ise öğretmenlerin kesinlikle haberleri olmamıştır (Taylor vd., 2015: 233-34). Milgram’ın gerçekleştirmiş olduğu bu deney, bireylerin şahsi görüş, fikir ve vicdanlarına rağmen otoritenin emirlerini yerine getirmeye olan yatkınlıklarının analiz etmek amacıyla yapılmıştır.

1.2.2. Topluluk veya Gruplarda Birey Davranışları

Grup olgusu günlük yaşamda herkesin yaşamında bir yer tutmaktadır. Bunlar; meslek grupları, dernekler, sendikalar, örgütler, şirketler gibi daha formal gruplar olabildiği gibi; aile, arkadaş grubu, akraba, komşu grupları gibi informal gruplar da

olabilir. Günlük yaşamda kullanılan ‘‘grup’’ sözcüğü en genel manâda ‘‘çoğul olma’’ anlamına gelmektedir. Grup kavramı; sosyal psikolojide ve sosyolojide ise çeşitli şekillerde tanımlanmıştır. Bu tanımlara göre, bir topluluğun grup olabilmesinin koşulu; ortak amaçlar, ortak normlar, topluluktaki bireylerin kendilerini bir grup olarak hissetmeleri gibi etmenler olarak öne sürülmüştür. Grupların şüphesiz bu özellikleri göstermesiyle birlikte, bir topluluğun grup olabilmesi için ‘‘etkileşim’’ koşulu da önemlidir. Bu doğrultuda, grup, ‘‘etkileşim içerisinde olan birden fazla insan’’ anlamına gelmektedir. Etkileşim içerisinde olmak için yalnızca birbirinin varlığından haberdar olmak bile yeterli olabilir. Örneğin, metroda karşılıklı oturan iki kişiden birinin ötekini dikkatle bir biçimde incelemesi, incelenen kişinin de bu durumun farkında olması halinde bu iki kişi etkileşim içindedir. Çünkü, her iki kişinin davranışı da, diğerinin orada bulunmasından ötürü etkilenmiştir. Örnekte verilen grup, hi kuşku yok ki, grup kavramının sıradan bir şekilde kullanımındır. Bu tür bir grup geçicidir. Üyelerinin ortak özellikleri ve amaçları çok sınırlıdır. Lakin, her koşulda etkileşim olduğu müddetçe, örnekte verilen iki kişilik topluluğa grup denilebilmektedir (Kağıtçıbaşı ve Cemalcılar, 2014: 272).

İnsanın sergilediği birçok davranış bir topluluk veya grup içerisinde meydana gelmektedir. Sıradaki altbaşlıklarda, sosyal bir varlık olan insanın, sosyal oluşu gereği sergilediği davranış türlerine değinilecektir.

1.2.2.1. Sosyal Kolaylaştırma Davranışı

Bazen insanlar çevrelerinde başkaları varken, yalnızkenki durumlarına göre daha iyi performans sergilerler. Bu davranışa sosyal kolaylaştırma (social facilitation) davranışı adı verilmektedir (Baron ve Branscombe, 2012: 373). Konuyla alakalı olarak Norman Triplett (1898), çalışmasında, çocukların bir balık oltasını grup halinde çekerken, yalnız oldukları zamankinden daha fazla çalışıp çalışmadıklarını test eden bir deney tasarlamıştır. Deneyden elde edilen sonuçlara göre, grup halinde olta makarasını çeviren çocukların, yalnız başlarına olta makarasını çeken çocuklara göre ortalama olarak çok daha hızlı hareket ettikleri tespit edilmiştir.

Başkalarının Varlığı → Uyarılma Düzeyini Arttırır → Sosyal Kolaylaştırma

Zajonc (1965), başkalarının varlığının bireyde psikolojik uyarılmışlık durumunu artırdığını (bedensel enerjinin artması) belirtmiştir. Ayrıca, bu tip bir uyarılmışlık durumunda kişinin iyi becerdiği herhangi bir işi gerçekleştirmesi kolaylaşırken, bunun tam tersi yönde daha zor bir işi gerçekleştirmesi zorlaşır. Örneğin, bisiklete binmek ya da adını yazmak gibi kişi için pek de zor olmayan davranışların o kişiyi izleyen başkalarının önünde olmasının yarattığı uyarılmışlık, kişinin bu işleri gerçekleştirmesini daha da kolaylaştıracaktır (Schmitt vd., 1986: 242).

Peki başkalarının varlığı kişileri neden güdülemektedir? Araştırmacılara göre, bu durumun meydana gelmesini açıklayan üç adet açıklama bulunmaktadır. Birinci açıklama, kişinin başkalarının varlığından ötürü tetikte ve ihtiyatlı olmasıdır. Örneğin kişi, tek başına bir odada kitap okuyorken dikkatinin tümünü kitaba verirken, odada başka birinin olması durumunda kişinin tepki vermesini gerektirebilecek bir şey olup olmadığı konusunda tetikte beklemektedir. İkinci açıklama, kişinin başkaları tarafından nasıl değerlendirildiği konusunda endişe ve kaygı hissetmesi durumudur. Kişi, kendisine göre herhangi basit bir iş yapıyorken başkaları tarafından değerlendirildiğinin farkında ise olumlu bir izlenim yaratmak adına olduğundan daha fazla çaba gösterir. Karmaşık işlerde ise kişide oluşan kaygı, edim için olumsuz bir durum yaratabilmektedir. Son açıklama ise başkalarının varlığının kişi üzerinde dikkat dağıtıcı etkilerinin bulunduğudır. Birey, herhangi basit bir iş yaparken başkalarının yaratmış olduğu dikkat dağıtıcı etkiyi ödünlemek adına yaptığı işe daha fazla odaklanır ve daha iyi bir edim gösterebilir (Taylor vd, 2015: 306).

1.2.2.2. Sosyal Aylaklık Davranışı

Sosyal aylaklık davranışı (social loafing), kişilerin yanlarında başkaları varken ve kişinin içinde bulunduğu ortak etkinliğe olan katkısı değerlendirilemediğinde daha az gayret göstermesi eğilimidir. Konuyla alakalı olarak en bilinen çalışma ise Max Ringelmann adında bir Fransız ziraat mühendisi tarafından yürütülmüştür. Ringelmann gerçekleştirdiği deneyde, deneklerden bir halatı olabildiğince güçlü bir biçimde çekmelerini istemiştir. Gerilim ölçme aracı kullanılarak deneklerin halatı çekerken uyguladıkları basınç kilogram cinsinden ölçülmüştür. Deney katılımcıları bazen yalnız bazen de 7 ya da 14 kişilik gruplarda çalışmışlardır. Elde edilen sonuçlara

göre, katılımcılar halatı yalnızken kişi başına ortalama olarak yaklaşık 85 kg'lık, yedi kişilik gruplarda ortalama 65 kg, 14 kişilik gruplarda ise ortalama 61 kg'lık güçlerle çekmişlerdir (Kravitz ve Martin, 1986: 937).

Sosyal aylıklık davranışı kişinin şu gibi düşünce ve beklentilere sahip olması durumunda meydana gelebilmektedir (Passer ve Smith, 2008: 641):

- Kişinin, grup içerisindeki bireysel performansların diğerleri tarafından takip edilmediğine inanması
- Kişinin, içinde bulunduğu grubun veya grubun sahip olduğu hedeflerin değersiz olduğuna inanması
- Grup içerisindeki kişinin başarılı olmak için düşük motivasyona sahip olması ve grup içindeki diğer kişilerden daha yüksek bir performans sergileme beklentisi.

1.2.2.3. Kimlik Belirsizliği

Bireyselliğin yok olması (yitimi) olarak da adlandırılabilen kimlik belirsizliği (deindividuation), kişilerin kimliklerinin belirlenemediği zamanlarda (örneğin kişinin kalabalık içerisinde olması) sergiledikleri davranışlar üzerindeki engellerin kalkması durumudur (Lea vd., 2001: 526). Bu duruma, holigan olarak tanımlanabilen futbol taraftarlarının birbirlerine saldırmaları veya herhangi bir sosyal medya platformunda buna örnek verilebilir. Kişiler, bu tip davranışları genellikle tek başlarına gerçekleştiremezler. Böylelikle, kalabalık içerisinde bireyselliğini yitiren kişi, genel kabul görmüş olan sosyal davranış örüntülerinden sapma gösterecektir.

1.2.2.4. Grup Kutuplaşması

Grup kutuplaşması kavramı, ortak fikirlere sahip kişilerden meydana gelen bir topluluğun herhangi bir mesele ile alakalı olarak en baştaki eğilimi neyse, topluluk içi iletişim ve etkileşimlerin artmasıyla birlikte mevcut eğilimin daha da aşırı hale gelmesine denmektedir (Krizan ve Baron, 2007: 191). Örneğin kişinin risk almayı seven (ya da ihtiyatlı) bir yapısı olduğunu düşünelim. Bu kişi, grup içerisindeki fikir

alışverişi ve müzakereler neticesinde öncekine göre risk almayı daha da seven (ya da daha da ihtiyatlı) birisi olacaktır.

Grup kutuplaşmasını açıklayan iki adet yaklaşım bulunmaktadır: Sosyal karşılaştırma teorisi (social comparison theory) ve ikna edici tartışmalar teorisi (persuasive argument theory). Sosyal karşılaştırma teorisine göre birey, içinde bulunduğu grup tarafından kabul görülmek ve sevilebilmek adına grup tarafından benimsenmiş görüşe yakın fakat biraz daha aşırı bir konum almaktadır. Böylece birey, grup değerlerini desteklemiş hem de diğerleri tarafından öncü ve etkileyici düşünen bir kişi olarak görülmektedir. İkinci yaklaşım olan ikna edici tartışmalar teorisine göre, grup içerisindeki bir üyenin diğerlerinin düşünmediği bir argümanı öne sürmesini takiben gruptaki diğer üyelerin düşüncelerinin daha önce göz önüne alınmamış olan bu fikre yakınsamasıdır (Sia vd., 2002: 72).

1.2.2.5. Grup Düşünmesi

Grup düşünmesi (groupthink), grup içinde belirli bir mutabakatın sağlanabilmesi adına grup üyeleri tarafından eleştirel düşünce ve fikirlerin dikkate alınmadığı ve olguların gerçekçi bir şekilde ele alınmasının önüne geçildiği düşünme biçimidir. Irving Janis'in geliştirdiği bu kurama göre, grup düşünmesi; grubun çok sargın (birbirine bağlı, kenetlenmiş) olması, farklı görüşlere kapalı olması ve kendi isteklerini bildiren yönlendirici bir lider tarafından yönetilmesi gibi belirli ön koşullar sağlandığında ortaya çıkma eğilimindedir. Bu şartlar altında, grup üyeleri; bir görüş birliği içerisinde olacak, birbirlerine sadık ve hemfikir olacak, farklı eleştirilere kapalı olacaktır (Passer ve Smith, 2008: 642).

1.3. Anaakım İktisadın İnsan Tanımı ve Psikoloji ile Etkileşimi

Kendisine 18. yüzyılda doğa bilimlerindeki gelişmeleri ve özellikle Newton'un "doğal düzen"² kavramını örnek alan standart iktisat³ teorisi; çevresel, kurumsal ve kültürel etkenleri göz ardı ettiği için; optimizasyon matematiği ile formüle edilen davranışların ve ulaşılan çözümlerin "evrensel" olduğunu sürmüştür. Bir başka deyişle, standart iktisadın kuralları, zaman ve yer farkı olmaksızın, her zaman ve her yerde uygulanabilir kurallar niteliğindedir (Savaş, 2007: 5). Önceleri ahlak felsefesi içerisinde kendine yer bulan iktisadi meseleler, iktisadın ayrı bir disiplin olma hüviyetini kazanıp felsefeden kopuşuyla birlikte *siyasal iktisat* (political economy) olarak anılmaktaydı. Ardından, iktisadi meselelerin tıpkı bir doğa bilimi gibi matematiksel ifadelerle modellenmesi üzerine, iktisat -veya o dönemde anıldığı üzere siyasal iktisat-, nomotetik bir bilim olma iddiasına sahip olmuştur. Demir (2014: 46), söz konusu bu iddianın, siyasal iktisat kavramındaki siyasal kelimesinin atılarak sadece iktisat, İngilizce karşılığı *economics* ile ikâme edildiğini belirtmiştir. Buna göre, ilk olarak, political economy'den economics'e evrilen iktisat, önüne aldığı "ics" eki ile tıpkı physics (fizik) veya dynamics'te (dinamik) olduğu gibi zamandan ve mekândan münezze bir doğa bilimi imişçesine düşünülmüştür. İkinci olarak, "siyasal" kelimesinin kaldırılmasıyla; iktisadın konusu bakımından vurgu, siyasal teorinin konusu olan devletten bireye kaymıştır. Böylelikle, bir doğa bilimi gibi düşünülen iktisadın insan tasavvuru da tıpkı doğa bilimlerinin nesnelere gibi mekanik ve duygusuz bir yapıda düşünülmüş ve buna göre dizayn edilmiştir.

² Newton'un klasik fiziği, fiziksel evrene düzenli ve değişmez kanunlara tâbi bir sistem görünüşünü veriyor, cisimlerin *doğal kanunlara* göre hareketinin teorisini koruyor, bu sistemin işleyişini inceliyordu. Newton fiziği, fiziksel bilimler kadar sosyal bilimleri de etkiledi. Öyle ki, sadece madde dünyası değil, toplumların yapısı ve işleyişi de bu görüşe bağlandı. Toplumlar da anlaşılabilir içsel kanunlara göre işleyen, doğal kanunları olan düzenli sistemler olarak düşünüldü. Bu görüş, "İyi ve akılcı bir Tanrı"nın doğal uyum içerisinde bulunmak üzere toplumları yönettiğini savunuyordu. Bu sav, Tanrısal iradenin belirli amaçlara doğru görünmeyen bir el tarafından yönettiği toplumlarda, belirli bir amaç ve bir içsel tutarlılık bulunduğu varsayımına götürdü. İktisadi liberalizminin edilgen akılcılığı, toplumun doğal kanunlarının saptanıp, bunlara uyulmasını gerektiriyordu (Kazgan, 2012: 57).

³ Davranışsal iktisat literatüründe anaakım iktisat (mainstream economics) olarak tabir edilen ve bu paradigmanın çatısı altında konumlanan okullar, "standart iktisat" tabiriyle anılmaktadır. Biz de, genel olarak, bu tabiri kullanmayı tercih edeceğiz.

Söz konusu modern iktisat teorisinin (standart iktisat teorisi) üzerine inşa edildiği “insan” tipolojisi kişisel çıkar peşinden koşan asosyal bir varlıktır. Kişisel çıkardan maksimum kâr ve/veya maksimum fayda anlayış ve arayışı anlaşılmalıdır. Asosyal oluşuna gelince; iktisadi insan (homo economicus) için içinde yaşadığı cemiyet sadece kendi maddi şekillenmesi için gereklidir. Gerçekleşen hukuki düzenleme ile toplumsal birliktelik ona özel mülkiyet (üretim vasıtaları), bireysel girişim (üretim yoluyla kâr peşinde koşma) ve fiyatlamının esnek olduğu bir piyasa mekanizması sunmuştur. Böylesi bir oluşuma ancak “ben” merkezli bir iktisadi toplum izin verir. Dolayısıyla standart iktisat teorisinin insanı aynı zamanda iktisadi hürriyetçi bir toplum binasının tuğlası, kişisel çıkar güdüsü ise bu tuğlaların harcı konumundadır. Böylesi bir toplum anlayışında insanın insana ruhi olarak verebileceği herhangi bir şey -buna ikram da diyebiliriz- söz konusu değildir (Sayar, 2005: 186).

Öyle ki, standart iktisadın tanımladığı insan için sosyallik, meta değişimi dışında ıssız bir çöldür. İktisadi insan, metanın karşılığı olan değeri elden çıkartınca, toplumsal ilişkisini tüketir. Böylelikle, mübadelede (değişimde) bulunan iki tarafın toplumsallığı sona ermiştir. Bunların, birbirlerine karşı yükümlülükleri olmadığı gibi, birbirleri için anlamlarını da yitirmişlerdir. En hızlı yolla oradan uzaklaşmaya, ilişkiyi unutmaya çabalarlar. Yeniden ilişkide bulunmaları, yani aralarında bir toplumsallık yaratmaları iki tarafın çıkarlarının uyuşması rastlantısına terk edilmiştir. Toplumsal ilişkinin yeniden üretimi, iktisadi alan için rastlantısaldır. Başka bir deyişle, toplumsallığın yeniden yaratılmasının güvencesini iktisat vermez. Burada sadece geçici olarak bulunan insan parçaları vardır. Bunlar insan parçasıdır; çünkü kendilerini insani kılan vasıfların çoğunu yadsıyıp, sadece değişim aracı cephesiyle toplum önüne çıkmaktadırlar (İnsel, 2012: 122).

Standart iktisat öğretisinin tasavvur ettiği insan; rasyonel ve rasyonel oluşundan ötürü kendi çıkarını her şeyden üstün gören, o anki haz ve çıkarını ençoklaştırabilmek için cebirsel hesaplamaları mükemmel biçimde gerçekleştiren ve buna göre davranan mekanik bir varlıktır. Bencillik, insanın akılcı oluşundan dolayı a priori biçimde doğuştan gelen bir özelliğidir. Standart iktisadın insanı, kendisini çevreleyen sosyal ortamdan tamamen bağımsız bir biçimde iktisadi analizlere konu

olmaktadır. Peki, insan sadece iktisadi insandan mı ibarettir? Demir'e (2013: 25-26) göre, insanın öntüne "iktisadi" sıfatını ekleyip bir iktisadi insan tanımı yapıldığında, örtük biçimde de olsa, iktisadi olmayan bir insanın da varlığının kabul edildiği anlamı çıkmaktadır. Dolayısıyla böyle bir tanımlama, sadece duyguların yönlendirdiği *psikolojik insan*, sadece ilişkilerin yönlendirdiği *sosyal insan*, sadece değer ve normların yönlendirdiği *kültürel insan*, sadece dini inançların yönlendirdiği *dini insan* gibi farklı insan tiplerinden de bahsetmeyi olanaklı kılmaktadır. O halde denilebilir ki, iktisadi insan tanımlaması, insanın sadece belirli bir yönünü betimler ve "gerçek" insan, sadece iktisadi insandan oluşmaz, belirli oranlarda diğer özelliklerine göre tanımlanan psikolojik, sosyal, kültürel, dini vb. "insan"lardan oluşmaktadır.

İnsanın içinde yaşadığı dünyanın gerçeklerini ve kompleks yapısını idrak edebilmek için iktisat, matematik haricindeki diğer bilimlerden de yararlanmalıdır. Bunu yaparken de farklı kültürlere, farklı tarihsel geçmişlere sahip olan toplumların iktisadi davranışlarını incelerken; psikoloji, antropoloji ve sosyoloji gibi bilimlerden yararlanmak iktisadi matematiksel modellerden uzaklaştracaktır. Disiplinlerarası bu yaklaşım ile iktisadın toplumsal olana daha da yaklaşması sağlanacaktır.

Kendisini çevreleyen bir sosyal ortamda yaşayan insanın karar verme süreçleri ve bu süreçlerin nasıl işlediği, gerek sosyal, gerekse doğa bilimlerinin ön plana çıkan araştırma alanlarındandır. Tıpkı iktisat gibi psikoloji, sosyoloji ve hatta felsefenin yanı sıra nöroloji, fizyoloji, endokrinoloji gibi bilim dalları da insanların davranış ve karar verme süreçlerini incelemektedir. İnsan davranışları ve karar alma süreçleri her ne kadar psikolojinin bir çalışma alanı gibi gözükse de, bireyin hormonları, davranışlarının nörolojik alt yapısı veya bireyin sosyal çevresiyle olan ilişkileri göz ardı edilemez. Bu nedenle psikolojinin farklı disiplinlerle iletişim halinde olması şartıdır. Benzer biçimde, tarih boyunca gerek iktisadi akımlar, gerekse iktisatçıların fikirleri diğer bilim dallarından, iktisat dışı akım ve görüşlerden etkilenmişlerdir. Örneğin, iktisadın bir sosyal bilim olarak ortaya çıkışından bu yana en çok eleştirilen ama yine de en çok başvurulan rasyonel insan varsayımı, iktisadi modellerin büyük çoğunluğuna temel teşkil etmiştir. (Çakar ve Neyse, 2015: 383).

Rasyonalite varsayımı ile ilgili çalışmalar, iki yeni iktisat dalının (deneysel ve davranışsal iktisat) ortaya çıkmasına neden olmuştur. Yakın zamana kadar iktisat, deney yapılması mümkün olmayan bir bilim olarak düşünülüyordu. Bu nedenle de iktisat teorilerinin bir laboratuvarında gerçekleştirilecek bir deneyin sonuçları yerine, gerçek dünyadaki olayların gözlemine dayanarak oluşturulacağı düşünülüyordu. Ancak, son yıllarda iktisadın geleneksel teorilerinin, özellikle; rasyonellik ve kişisel çıkar varsayımlarını deneysel testlere tabi tutan ve bu testlerin sonuçlarına göre bu teorileri değiştirmeye yönelik çalışmalar artış göstermiştir. İktisat teorisindeki bu yeni gelişim, sonuçları bakımından birbirine yaklaşan iki ayrı yöntemle gerçekleşmektedir. Bunlardan biri iktisat teorisinin öne sürdüğü sonuçları deneysel yöntemlerle test etmeye yönelik olan *Deneysel İktisat*; diğeri de insanların karar alma süreçlerini bilişsel psikoloji yardımıyla teorik ve empirik yönden inceleyen *Davranışsal İktisat*'tır. Bu iki yeni dalın kazandığı önemi, 2002 Nobel iktisat ödülünün, deneysel iktisadın öncüsü Vernon Smith ile Davranışsal İktisat teorisinin öncüleri olan Daniel Kahneman ve Amos Tversky'ye verilmiş olmasıdır (Savaş, 2007: 38-39).

İktisadın başlangıç dönemlerinde psikoloji bilimi ile yakın ilişki kuramamasının ana nedeni, psikolojinin bir bilim dalı olarak ortaya çıkmasının gecikmesidir. İlk dönemlerde basit gözlem ve deneylere dayalı olan psikoloji biliminin doğuşu, Wilhelm Max Wundt'un 1879 yılında Leipzig'de kurduğu psikoloji laboratuvarı ile başlamaktadır (Warneryd, 1988: 6). Buna rağmen, sistematik bir biçimde olmasa da, iktisadın bireyin içsel süreçlerine dayalı yaptığı analizler Adam Smith'e kadar geri götürülebilmektedir. Smith, 1776 yılında, dönemin gelişmiş astronomi ve fizik bilimlerine öykünerek kaleme aldığı ve iktisadın bir bilim olarak anılmasını sağlayacak olan "Ulusların Zenginliği" adlı eserinden tam 17 yıl önce, 1759 yılında "Ahlaki Duygular Teoremi" adlı eserini yayınlamıştır. Bu eserin önemi, Smith'in *magnum opusu* sayılan Ulusların Zenginliği adlı eserinde vurguladığı bencil birey varsayımının aksi biçimde, birey davranışının belirleyici etmeni olarak *sempati* duygusunu öne çıkarmasıdır. Yani, insanların başkalarının acı ve sevinçlerini paylaşma, başkalarını kendi acı ve sevinçlerine ortak etme eğilimleridir. Ama bunun yanında *kendini sevmeye* (self love) ilkesi de açıklayıcı bir unsur olarak yer alır. İnsan sosyal bir varlık olduğu, yani başkaları tarafından bakılan ve değerlendirilen, bu

bakışlara ve değerlendirmelere her şeyden fazla önem veren bir varlık olduğu için bu iki ilke birbiriyle çelişmez (Buğra, 1989: 49-50).

Standart iktisadın bireysel çıkar güdüsüne göre eylemlerde bulunan insan modeli, Jeremy Bentham'ın 1789 senesinde yayınladığı ‘‘Ahlak ve Yasama İlkelerine Giriş’’ adlı eserindeki faydacılık felsefesi ile tamamlanır. Standart iktisadın temelini oluşturan unsurlardan biri olan faydacı felsefenin kökleri, psikolojik hedonizme (hazcılık) uzanmaktadır. Psikolojik hedonizm görüşüne göre bireyler mutlak suretle hazlarının peşinde koşmakta ve tüm eylemlerinin gayesi ise elde ettikleri hazzı çoğaltmaktır. Böylelikle, faydacı ahlak felsefesinin temelini teşkil eden hazcı psikoloji, standart iktisat teorisine güçlü bir biçimde yön vermiştir (Ruben ve Dumludağ, 2015: 6).

Neoklasik iktisadi düşüncenin kurucusu Alfred Marshall, 1890 yılında yayınlamış olduğu *İktisadın İlkeleri* (Principles of Economics) adlı eserinde, klasik ekolün ana ilkelerini taşıyor olmakla beraber, kitabının daha başlangıcında, iktisat biliminin birey ve sosyal faaliyetlerin inceleme alanı olduğu vurgusu ile Smith'in soyut bencil insan ögesini üretim ve tüketim gibi ekonominin çeşitli alanlarından faaliyette bulunan insan konumuna dönüştürerek, iktisadın beşeri ve sosyal dokuya evrilmesi yolunu açmıştır. Böylece iktisat bilimi, bir bakıma psikoloji bilimi ile dirsek temasına girmiştir (Önder, 2015: 25). Ünlü Fransız sosyologu Gabriel Tarde'ye göre *iktisat psikolojisi* kavramını 1880'lere dek uzanmaktadır (Warneryd, 1988: 5).

Tam da bu dönemlerde, marjinalist okulun ünlü temsilcileri Jevons, Walras ve Menger gibi iktisatçılar, fayda kavramını yeniden yorumlayarak psikolojik temeller üstüne şekillendirmişlerdir (Heukelom, 2014: 2). Esasında, marjinal okuldan daha önce -1850'li yıllarda-, Gustav Fechner, Ernst Weber ve Wilhelm Wundt gibi isimlerin öncülüğünde psikolojinin bir kolu olarak görülen *psikofizik* geliştirilmiştir. Psikofizik anlayış, akıl-beden ayrımını öngören Kartezyen anlayışa bir tepki olarak doğmuştur. Bu anlayışa göre, insan, bir taraftan sahip olduğu duyular vasıtasıyla çevredeki uyaranları algılamakta, bir taraftan da kendisine ulaşan bu uyaranları işleyerek davranış biçiminde dışı vurmaktadır. Bu düşünce doğrultusunda, Gustav Fechner, uyaran-tepki (stimuli-response) yaklaşımını ortaya atmıştır. Buna göre, bütün nesnel

uyaranlar aynı öznel hislere yol açmayacaktır. Örneğin, beş kg yük taşıyan birisiyle elli kg yük taşıyan birisine ekstradan bir kg daha yük yüklemek bu kişilerde farklı hislerin oluşmasına yol açacaktır (Heukelom, 2006: 4). Weber-Fechner kanunu olarak da bilinen psikofiziğin temel kanununa göre, uyarıcı (stimulus) ne kadar güçlü olursa, ortaya çıkan tepkinin (response) artması için bir sonraki uyarıcının daha yoğun olması sonucuna varılmış, “hissedilen duygunun aritmetik olarak artış göstermesi için, dürtünün geometrik olarak artış göstermesi gereklidir” neticesine ulaşılmıştır (Weber, 1975: 26). Bu düşünce, “azalan marjinal fayda kanunu” (law of diminishing marginal utility) olarak bilinen kavramın temelini oluşturmaktadır (Robbins, 1932: 85).

Neoklasik okulun temsilcilerinden bir diğeri Francis Edgeworth, kutu diyagramı analizinde bireyin iktisadi davranışlarındaki psikolojik temellere atıf yapmıştır. Edgeworth “haz ölçülebilir ve bütün hazlar orantılıdır” aksiyomunu ortaya koymuş, hazzın nispliği için Fechner’in yöntemini kullanarak, bireyin vermiş olduğu kararlar neticesinde sağladığı faydayı ölçmeye çalışmıştır. Edgeworth, belirli bir dönemde bireyin elde ettiği faydanın yalnızca her bir maldan tükettiği mutlak miktarlara bağlı olarak değil, aynı zamanda bu miktarların referans noktaları ile ilişkili miktarlarına da bağlı olduğunu belirtmiştir. Edgeworth bunu intibak kanunu (law of accommodation) olarak kavramsallaştırmıştır. Bu kavram, günümüzde davranışsal iktisat alanında çalışanların referans bağımlılığını (reference-dependence) açıklamak için kullanmış oldukları uyum (adaptation) kavramı ile aynı anlama gelmektedir (Bruni ve Sugden’dan aktaran Eser ve Toigonbaeva, 2011: 291).

19. yüzyılda, Edgeworth, Jevons, Walras ve Pareto gibi iktisatçılar insan davranışlarında algıların, dürtülerin ve tekilerin rolünü ve bunlar arasındaki ilişkiyi incelerken, 20. yüzyılda Lionel Robbins’in “rasyonel tercih teorisi” standart iktisadın merkezine oturmıştır. İktisadi davranışların temelindeki psikolojik faktörler teorisinin dışında bırakılmış ve “ekonomik insan” mevcut tüm bilgiye erişebilen, kendi çıkarı için rasyonel davranan ve zenginlik arzulayan biri olarak karikatürize edilmiştir. Bir diğere dönüşümü ise iktisatçıların faydaya yönelik yaklaşımlarında görmek mümkündür. Örneğin, fayda ordinal ölçülmeye başlanmış (kardinal yaklaşım bilimsel olmadığı gerekçesiyle reddedilmiş), deneyimlenmiş fayda (experienced utility) ve

kişiler arası karşılaştırmalar fayda fonksiyonunda dışarıda bırakılmıştır. Eğer bireyin fayda fonksiyonunda komşusunun tükettiği ürünler de rol oynuyor olsaydı, sosyal karşılaştırma, istek, adaptasyon gibi psikolojik faktörleri de analize katmak gerekecekti. Bunun yerine bireyin faydasını sadece kendi tükettiklerinden elde etmesi ve bu faydayı ölçülerle ifade etmek yerine a, b ve c sepetleri arasında kıyaslamayla belirlenmesi ile “daha fazla iyidir” anlayışı temel ölçüt olarak alınmıştır. Bu anlayış, bir yandan iktisadi büyüme savına teorik ve felsefi altyapı hazırlamış, diğer yandan “Pareto optimalitesi” ile refah iktisadının yapı taşı oluşturmuştur. Yine de, 20. yüzyılın başlarında psikolojinin iktisat içerisindeki konumu giderek zayıflasa da psikolojik faktörlere olan vurgu devam etmiştir. Örneğin, Irving Fisher ve Vifredo Pareto bireylerin iktisadi davranışlarındaki his ve düşünceleriyle ilgili geniş spekülasyonlar yapmışlardır. Yine bu dönemde, John Maynard Keynes, psikolojiye vurgu yaparak, piyasa aksaklıklarının meydana gelmesinde tüketicilerin psikolojik eğilimlerinden finansal piyasalarda rasyonel olmayan spekülatif davranışlara kadar psikolojik etmenlerin etkili olduğu birçok konuya değinmiştir (Ruben ve Dumludağ, 2015: 39-40).

1.4. İktisat ve Psikolojinin Sistemli Birliktelikleri: Davranışsal İktisat

İktisat, felsefeden kopuş yaşayıp, bağımsız bir disiplin olarak ortaya çıktığından beri, kısmen de olsa psikolojik süreçleri dikkate alan ve varsayımlarını buna göre oluşturan bir bilim olmuştur. Fakat, iktisadın klasik ve neoklasik olarak adlandırılan dönemlerine bakıldığında, iktisat-psikoloji birlikteliğinin sistemli bir yapıda olmadığı, aksine, iktisadın tasavvur ettiği birey tiplemesinin bağlı olduğu sosyal yapıdan, tarihsel gerçekliklerden ve içinde bulunduğu zamandan kopuk olduğu görülmektedir. Halbuki, Önder’in (2012: 181) belirttiği üzere:

Birey-birey ya da toplum birey ilişkilerinde hakim davranış kalıpları, uygulanan yöntemler ve oluşturulan sonuçlar salt iktisat kuramı ile açıklanamaz. Zira, siye insandır. İnsan önce algılar, algılananı mantık süzgecinden geçirir, seçim yapar ve karar verir. Tüm bu alanların kapsanması ise, iktisat ve psikoloji bilim dallarının işbirliğini gerektirir. Böyle bir işbirliği, hem toplumun işleyişini, hem de işleyiş dinamiklerini açıklamaya yöneliktir.

20. yüzyılın ikinci yarısıyla birlikte iktisadın psikoloji ile olan etkileşimi yeniden belirginleşmeye başlamıştır. “Davranışsal iktisat”⁴ kavramı da ilk olarak bu dönemde, 1958 yılında zikredilmiştir. Davranışsal iktisat: “iktisadi teoremlerin, psikoloji biliminin sağlamış olduğu bulgular vasıtasıyla açıklayıcı ve tahmin edici güçlerini artırma çabaları” biçiminde tanımlanabilmektedir (Angner ve Loewenstein, 2007: 1). 1950’li yıllar ile birlikte iktisadın psikoloji ile etkileşime girmesinde ikinci dünya savaşı ve sonrasında teknolojiye gerçekleşen önemli ilerlemelerin katkısı büyüktür. Bilişsel devrimle birlikte psikolojide o döneme kadar etkili olan “davranışçı yaklaşım” etkinliğini yitirmiş, “bilişsel psikoloji” etkin olmaya başlamıştır. Davranışçı yaklaşımda, insan davranışları için sadece “uyarı” ve “tepki” belirleyici faktörler iken, bu iki faktörün arasında gerçekleşen bilişsel süreçler bir bilinmez olarak varsayılmış ve ihmal edilmiştir. Oysaki, bilişsel yaklaşıma göre, uyarıcı ve tepki arasında gerçekleşen zihinsel ve içsel süreçlerin açıklığa kavuşturulması önem kazanmıştır (Camerer vd., 2004: 6).

Bu dönemde, George Katona, Harvey Leibenstein ve Herbert Simon gibi “ilk dönem” davranışsal iktisadı temsil eden isimler, yazdıkları kitaplar ve makalelerle iktisatta hakim görüş olan rasyonel birey varsayımını sorgulamışlardır. Bu isimlerden H. Simon; karmaşıklık (complexity) ve sınırlı rasyonellik (bounded rationality) kavramlarından hareketle karmaşık yapıların analiz edilmesi için yapay zekâ ve bilgisayar teknolojileri, insan ve bilgisayar etkileşiminin gerekliliğini savunmuştur (Ruben ve Dumludağ, 2015: 41). H. Simon, ayrıca, firma sahiplerinin kâr maksimizasyonu davranışından ziyade “yetinme” (satisficing) davranışı ile meşgul olmaları gerektiğini belirtmiştir (Hattwick, 1989: 142).

⁴ Davranışsal iktisat alanında yapılan çalışmaları mali yönden destekleyen ve davranışsal iktisadın bağımsız bir alt disiplin olmasına katkıda bulunan Russell Sage Vakfı başkanı Eric Wanner, davranışsal iktisadın aslında bilişsel bilimin bir parçası olduğunu, bu bakımdan, yanlış isimlendirildiğini belirtmiştir. Wanner, davranışsal iktisat yerine bilişsel iktisat (cognitive economics) denmesinin daha doğru olacağını söylemiştir (Angner ve Loewenstein, 2007: 2). Bilindiği üzere, psikolojideki davranışçılık ekolü, incelemelerini “uyarıcı-tepki” temelli yürüttüğünden ötürü bireyin uyarıcı ve tepki arasındaki gerçekleşen zihinsel süreçlerini gözardı etmiştir. 1950’li yıllar ile birlikte teknolojik gelişim seviyesi artışı göstermiş, bu gelişim birey zihinsel süreçleri hakkında fikir sahibi olunmasını sağlayan yeni icatların ortaya çıkmasına vesile olmuştur. Böylelikle, psikolojide o döneme kadar etkinliğini sürdüren davranışçı ekol gözden düşmeye, buna karşılık bilişsel psikolojinin popüleritesi artmaya başlamıştır. Bu anlamda davranışsal iktisat, bireyin davranış öncesi zihinsel süreçleri hakkında varsayımlarda bulunduğu için davranışçı ekolden daha çok bilişsel ekole yakın durmaktadır.

George Katona, ilk dönem davranışsal iktisadın bir diğer önemli ismidir. Katona, psikolojiyi göz önünde bulundurmeyen iktisadın iktisadi süreçleri açıklayamayacağı, bununla birlikte, iktisadi dikkate almayan psikolojinin ise insan davranışlarını açıklamada yetersiz kalacağını belirtmiştir (Warneryd, 1988: 7). Bir diğer öncü isim olan Harvey Leibenstein, 1966 tarihli *Allocative Efficiency vs. X-Efficiency* adlı çalışmasında, kârını veya faydasını ençoklaştırmak için firmaların, tüketicilerin ve işçilerin gözlenen başarısızlıklarını tanımlayan “X-etkinsizliği”⁵ kavramını ortaya atmıştır (Hattwick, 1989: 142).

1970’li yıllarda Daniel Kahneman ve Amos Tversky gibi psikologlar, çalışmalarında, öncekilerden farklı olacak biçimde standart iktisat teorisini tümüyle reddetmeyip referans almışlardır. Söz konusu bu anlayış, ilerleyen dönemlerde davranışsal iktisadın *eski ve yeni* olarak ayırt edilmesine neden olmuş, kendisini ana akım iktisadın içerisinde konumlandırın ve “yeni davranışsal iktisat” olarak anılan akım gitgide güçlenerek 1990’lı yıllarda baskın hale gelmiştir (Ruben ve Dumludağ, 2015: 43). Örneğin, erken dönem davranışsal iktisadın önemli isimlerinden Herbert Simon, karar vericilerin sınırlı rasyonel bireyler olarak görülmesi gerektiğini belirterek, fayda maksimizasyonunun yerine yetinme kavramını ikame etmiştir. Fakat, Kahneman ve Tversky gibi yeni dönem davranışsal iktisadın temsilcileri, çalışmalarında rasyonel birey anlayışına alternatif üretmektense, bu anlayışı başlangıç noktası olarak görmüşlerdir (Kahneman, 2003: 1449).

Kahneman ve Tversky’nin alana en önemli katkısı ise hiç şüphe yoktur ki “beklenti teorisi” (prospect theory) kavramıdır. 1979 yılında, prestijli ve akademik ekonomi dergisi *Econometrica*’nın en çok referans gösterilen *Prospect Theory: An Analysis of Decisions Under Risk* adlı makalesi ile Kahneman ve Tversky, ana akım “beklenen fayda” (expected utility) teorisine karşı çıkmış, belirsizlik altında karar veren bireylerin; referans bağımlılığı, kayıptan kaçınma, sahiplik etkisi gibi psikolojik

⁵ X-etkinsizliği kavramı, bir firmanın teknik ve/veya yönetsel beceri eksikliklerinden ötürü üretiminin optimal seviyenin altında kalması durumu olarak tanımlanmaktadır (İktisat Terimleri Sözlüğü, 2011: 453).

süreçlere değinen ve bireyin rasyonellikten sapmalar gösterdiği durumları belirtmiştir (Kahneman, 2003: 1454-58).

Esasında psikolog olan ve formel bir iktisat eğitimi almamış olan Richard Thaler da iktisadi teorileri psikoloji ile buluşturmuş bir isimdir. Thaler; tasarruf, yatırım, karar alma ve finansal piyasaları ilgilendiren geniş bir spektrum dahilinde çalışmıştır. Thaler, yapmış olduğu çalışmaları ile ana akım iktisatçılar arasında davranışsal iktisadın farkındalığını artırmış ve benimsenmesini hızlandırmıştır. Thaler’ın davranışsal iktisada olan esas katkısı; fırsat maliyeti, batık maliyet gibi anomalileri (yanılgı) tartıştığı “Toward a Positive Theory of Consumer Choice” adlı çalışmasıdır. Ayrıca Thaler, “Mental Accounting and Consumer Choice” adlı makalesinde, karar alma konusunda, duyguların özellikle “tatmin edici” kararlar alınırken daha etkili olduğunu, beklenti teorisini zihinsel muhasebe (mental accounting) ile ilişkilendirerek, kişilerin belirli dar bir alanın dışındaki olay ve sonuçları göz ardı ederek karar aldıklarını belirtmiştir (Eser ve Toigonbaeva, 2011: 299-300).

1970’lerden itibaren davranışsal iktisat alanında çalışma yapan araştırmacıların sayısı hızlı bir biçimde artmıştır. Richard Thaler, George Loewenstein ve Matthew Rabin gibi isimler tüketici tercihlerinden, tasarruf motiflerine; karar almadan finans alanına kadar pek çok konuda önemli katkılarda bulunmuşlardır. Davranışsal iktisada giderek artan ilgiye paralel olarak, 1980 sonrasında davranışsal iktisat giderek kurumsallaşmış, bu alanda yayınlanan dergilerin, gerçekleştirilen konferansların sayısı hızla artmıştır. 1982’de *Davranışsal Ekonomiye Geliştirme* adında bir topluluk oluşturulmuş, 1980’lerin başında iki önemli dergi: *Journal of Economic Behavior and Organization* ve *Journal of Economic Psychology* çıkmaya başlamıştır. Bu anlamda, iktisat ve psikolojinin sistematik birlikteliklerini 1980’li yılların başına dayandırabiliriz (Ruben, 2013: 19). Buna ek olarak, çok uzun yıllardır yayın hayatında bulunan ve itibarı yüksek ekonomi dergileri de (Quarterly Journal of Economics gibi) davranışsal iktisat alanında gerçekleştirilen çalışmalara yer vermeye başlamıştır (Ruben ve Dumludağ, 2015: 46). Bunların yanısıra, davranışsal iktisat alanında çalışan isimlerin (Herbert Simon, Daniel Kahneman, Vernon Smith, Richard Thaler) ekonomi

alanında Nobel ödüllerine lâyık görülmeleri önemli gelişmeler olarak sayılabilmektedir.

İKİNCİ BÖLÜM

KAVRAMSAL ÇERÇEVE: PROSOSYAL DAVRANIŞ

“Sürüdeki haz daha eskidir Ben'deki hazdan: ve vicdan rahatlığına sürü dendiği sürece sadece vicdan rahatsızlığı Ben diye konuşur.

Doğrusu, çoğunluğun çıkarında kendi çıkarımı arayan, sevgisiz, kurnaz Ben: sürünün kökeni deşildir o, çöküşüdür.”

Friedrich Nietzsche, Böyle Söyledi Zerdüş [Binbir Hedef Üzerine]

2.1. Prososyal Davranışın Tanımı ve Kapsamı

Prososyal davranış kavramı, sosyal bilimciler tarafından antisosyal⁶ kavramının zıt anlamlısı olarak türetilmiştir (Batson ve Powell, 2003: 463). Prososyal davranış, bireyin kendi dışındaki kişi veya kişilere gönüllü olarak fayda sağlamak amacıyla gerçekleştirmiş olduğu geniş kapsamlı davranış biçimlerinin tümüne verilen addır (Batson, 2012: 243). *Olumlu sosyal davranışlar* ya da *toplum yanlısı davranış* olarak da isimlendirilebilen prososyal davranış biçimiyle birey, karşısındaki kişi veya kişilerden oluşan grubun his ve duygularını dikkate alıp önemseyerek, onlarla empati kurarak veya onların iyiliğini isteyerek yardımlaşmacı bir tavır sergilemektedir. Prososyal davranış biçimlerine birçok örnek verilebilmektedir. Örneğin; gönüllülük esasına göre hareket etme, para, zaman ve emeğini hayırsever kuruluşlar için harcama, acil yardıma ihtiyacı olan bir kişiye ilkyardımda bulunma, toplumsal hizmetlerde aktif görev alma ve başkalarını teselli etme gibi eylemler sayılabilmektedir. Daha genel bir ifade ile belirtmek gerekirse prososyal davranışlar, bir başkasına yardım etme şeklinde tezahür etmektedir. Bu tür davranışlar, bireylerarası gerçekleşen sosyal eylemler olup, prososyal davranışların gerçekleşebilmesi için en az bir veya daha fazla yardımsever ve ihtiyaç sahibi olmalıdır (Dovidio vd., 2006: 22).

Bununla birlikte, yukarıda tanımlandığı şekliyle prososyal davranış kalıplarının diğerlerine fayda sağlamaya yönelik olarak *gönüllü* ve *istemli* bir biçimde

⁶ Antisosyal davranış, bireyin, diğerlerinin haklarına saygı duyma konusunda yetersiz olma durumunu ifade eder. Antisosyal davranış sergileyen birey, kasti bir biçimde diğer kişiyi incitir veya zarar verir. Bunlar; başkasının hakkını gasp etme, vandalizm, hırsızlık yapma, cinayet vs. gibi etik dışı birçok davranış türünü kapsamaktadır (Gaik vd., 2010: 383; Berger, 2016: 334).

gerçekleştirilmemesi durumunda, söz konusu eylem prososyal davranış olarak nitelendirilmemektedir. Örnek vermek gerekirse; firma sahibinin, firma bünyesindeki çalışan kişilerin maaşlarının belirli bir kısmını herhangi bir hayır kurumuna vermeye zorlaması durumunda, firma çalışanlarının gerçekleştirmiş olduğu bu eylem prososyal davranış kapsamına girmemektedir. Konuyla alakalı bir diğer örnek ise İspanya’da gerçekleştirilen boğa güreşleri sırasında kızgın bir boğadan kaçan kişinin o esnada önüne çıkan birini istemsizce itmesi ve tesadüfi biçimde o kişiyi boğanın altında ezilmekten kurtarması da prososyal davranış olarak değerlendirilmemektedir (Franzoi, 2009: 469). Verilen her iki örneğin de prososyal davranış olarak addedilmemesinin sebebi, gerçekleştirilen söz konusu eylemlerin gönüllülük esasına dayalı olmaması veya istemeden (tesadüfi bir biçimde) yapılmış/düşünülüş olmasıdır.

Prososyal davranış, yardım alanla yardımda bulunan kişiler arasındaki ilişkiden etkilenmektedir. Sevgi, toplumsal zorunluluk, kişisel çıkar ya da empati, nedeni ne olursa olsun, tanıdığımız ve bildiğimiz insanlara bilmediklerimize olduğundan daha fazla yardım ederiz. McGuire (1994), çalışmasında üniversite öğrencilerinden başkalarına yardım ettikleri ve başkalarından yardım aldıkları durumları anlatmalarını istemiştir. 72 adet farklı türde yardımlaşma çeşidinin tespit edildiği bu çalışmada, üniversite öğrencilerinin yakın arkadaşlarına, yabancılara olduğundan daha çok duygusal ve farklı türde yardım davranışında bulduklarını tespit etmiştir (ss. 49-52).

Kişilerin yabancılara yardım davranışında bulunması, yakınlarına yardımda bulunmasına oranla daha az yaygın olmasına rağmen, nadir görülen bir durum da değildir. Birçok çalışma, insanların ihtiyaç içerisindeki bir yabancıya yardım etmeye istekli olduğunu ampirik olarak kanıtlamıştır. Bu duruma Berkowitz’in (1972) çalışması örnek verilebilmektedir. Çalışmada yürütülen deneye göre, bir üniversite öğrencisi, alışveriş yapan kimselere cüzdanının çalındığını söylemiş ve bu kişiler cüzdanını kaybettiğini beyan eden öğrenciye yardım olarak bir otobüs bileti (40 cent değerinde) almıştır (s. 66). Latane ve Darley (1970) ise mekân olarak havaalanı ve metro istasyonlarının seçildiği çalışmaları yürütmüş oldukları deneyde, bir öğrencinin yere düşüp dizinin incinmiş gibi davranmasını sağlamışlardır. Elde edilen

sonuçlara göre havaalanındaki yolcuların % 41'i, metro istasyonundaki yolcuların ise yaklaşık %83'ü öğrenciye yardım teklifinde bulunmuşlardır (s. 118).

İnsanların hangi güdüler ile yardım davranışında buldukları konusunda birden çok görüş bulunmaktadır. Yardım etme eylemi, kişinin; parasını, enerjisini, zamanını vb. gibi şeyleri ihtiyaç halinde olan kesimin yararına harcama biçiminde gerçekleşebilmektedir. Öyle ki, Kenrick vd.'ye (2005) göre, bir yardım biçimi olan prososyal davranışın yalnızca toplumsal düzeyde bir değerli işlevi bulunmamakta, aynı zamanda bu eylemi gerçekleştiren bireyin de birtakım amaç ve kazanımları söz konusu olmaktadır. Bu bağlamda, yapılan birçok araştırmaya göre kişi: *i)* refahını artırma, *ii)* iyi bir sosyal statüye sahip olma ve toplum tarafından onaylanma, *iii)* öz-*imaj* yönetimi ve *iv)* ruh hali ve duygu idaresi gibi faktörlerden ötürü prososyal davranma eylemini gerçekleştirmektedir (s. 312).

Prososyal davranış, insan davranışına ilişkin geleneksel kuramlara başvurarak açıklamak güçtür. Pek çok psikolog ve onlardan önce de pek çok filozof, insan davranışına yönelik bencil sıfatını yakıştırmışlardır. Bu düşünceye göre, yaptığımız her şeyi en nihayetinde kendi çıkarımızı gözeterek yaparız. Prososyal davranış ise olağan dışı bir davranıştır. Bu davranış türünde insana dair iyimser ve pozitif bir anlayış gözler önüne serilmektedir. Bu bağlamda prososyal davranış kavramı; sosyologların, iktisatçıların, siyaset bilimcilerin, psikologların ve antropologların ilgisini çeken bir inceleme alanı olmuştur (Wittek ve Bekkers, 2015: 579). Bu kavramı en önce kullananlardan birisi ünlü sosyolog Auguste Comte'tur. Comte, bu kavramı "başkalarına gösterilen ilgi veyahut alaka" olarak dile getirmiştir (Rosenhan, 1978: 103). Ünlü iktisatçı Adam Smith ise *Ahlaki Duygular Kuramı* (1759) adlı eserinde: "insanın doğasında, karşılığında zevk dışında herhangi bir şey elde edemeyecek olsa dahi, başkalarının mutluluğunu önemseyen ve buna göre hareket etmesini sağlayan temel prensipler mevcuttur" diyerek, insanın aslında sanıldığı gibi aksine tümüyle bencil davranışlar sergileyen bir varlık olmadığını ve yardımsever olduğunu, bunun da başkalarına karşı duyduğu sempatiden kaynaklandığını ileri sürmüştür. Psikoloji biliminde ise prososyal davranış kavramına ilk değinen kişi William McDougall olmuştur. McDougall, prososyal davranışın, ebeveynsel içgüdü'nün (*parental instinct*)

meydana getirdiği hassas duyguların (*tender emotions*) bir sonucu olduğunu ifade etmiştir (Batson vd., 2009).

Prososyal davranış konusuna akademik camiada ilgi duyulmaya ve bu konuda araştırmalar yapılmaya başlanması 1960'lı yıllara denk gelmektedir. Bu konuya olan ilginin artmasında, Catherine (Kitty) Genovese'in 1964 yılında bir cinayete kurban gitmesi büyük rol oynamıştır (Darley ve Latane, 1968: 377). *Kitty Vakası* olarak anılmaya başlanan ve ün kazanan bu olayda, Catherine Genovese adındaki bir Amerika Birleşik Devletleri (ABD) vatandaşı, işten döndüğü esnada evinin önünde bıçaklı saldırıya uğrar. Saldırgana bir müddet direnen Kitty, saldırıdan bir süre sonra kurtulmayı başarır ve kaçmaya başlar. Bu esnada bağırarak etraftaki insanlardan yardım ister. Saldırgan, kısa bir süre sonra Kitty'yi yeniden yakalar ve bu mücadele yaklaşık olarak yarım saat sürer. Fakat, olayın gerçekleştiği çevrede yaşayan en az 38 kişi (polisin olay sonrası yapmış olduğu sorgulamada tespit edilen resmi rakamdır), Kitty'nin yardım çağlıklarını duymalarına ve gerçekleşen bu olayı görmelerine rağmen Kitty'ye yardım etmemiş, hatta yetkili merciiilere herhangi bir ihbar girişiminde bile bulunmamışlardır. Saldırganın cinayeti gerçekleştirmesinden ancak 20 dakika sonrasında olay ile ilgili polise bilgi verilmiş ve polis kısa bir süre içerisinde olay yerine gelmiştir. Gazeteler, o günlerde bu olaya ilgisiz kalan çevre sakinlerine olan tepkilerini yansıtan eleştirel yazılar yayımlamıştır. Bu olayın ertesinde, konuyla ilgilenen pek çok araştırmacı, insanların bu tip durumlarda takındıkları tavırın sebeplerini araştırmışlardır (Penner vd., 2005: 366).

Kitty Genovese olayının bir benzeri başka olay ise Kanada'nın Toronto kentinde yaşanmıştır. Olayda, bir adam, çıkmaz bir sokakta güpegündüz bir kadına saldırmış ve kadının ırzına geçmeye çalışmıştır. Bunun üzerine, kadın, çağlıklar atarak çevredekilerden yardım istemiştir. Bu esnada, birçok insan, kadının bu feryadını duymuş ve olayı pencerelerinden izleyip herhangi bir yardımda bulunmamışlardır. Saldırgan ise amacına ulaşmak üzere iken, en nihayetinde, arabaları ile oradan geçmekte olan iki kişi arabalarını durdurarak olay yerine koşmuş ve kadını saldırıdan kurtararak saldırıyı polise teslim etmişlerdir (Freedman vd., 1998: 295).

Buna benzer sayısız vakadan söz edilebilmektedir. Bu gibi durumlarda, insanlar bazen kurbanın yardımına koşmakta, bazen ise hiçbir şey yapmayıp, olaya seyirci kalmayı (*bystander*) tercih etmektedir. Yardım edebilecek kişilerin gözleri önünde dövülen, öldürülen insanlardan söz edildiğini sık sık duyarız. Bunun aksine; şaşılacak derecede bir cesaret örneği göstererek yanan binalardan çocukları kurtaran, suya atlayıp boğulmak üzere olanların yardımına koşan, saldırıya uğrayanlara destek olan insanlar hakkında konuşulduğunu da duyarız. Kısacası, insanlar, acil durumdaki diğer insanlara yardım edebilir veya tam tersine onları görmezden gelebilirler. Niçin insanlar böylesi cesaret örneklere ve özgeci davranışlar sergilemektedirler? Neden ihtiyaç içindekilere yardım etmektedirler ve neden bazen gerektiği halde yardım etmemektedirler? Bu ve bunun gibi soruların cevabı günümüzde psikoloji ve sosyal psikoloji alanlarında değişik açılardan incelenmekte olup, prososyal davranışın nedenlerini açıklayan bazı kuramsal perspektifler bulunmaktadır (Freedman vd., 1998: 295-96; Batson ve Powell, 2003: 465). Söz konusu bu kuramlar alt başlıklar halinde ve ana hatlarıyla açıklanmaya çalışılacaktır.

2.2. Prososyal Davranışı Açıklayan Yaklaşımlar

İnsanların hangi sebeplerden ötürü prososyal davranış sergiledikleri Batson vd. (2011a) tarafından güdülenme bağlamında ele alınmıştır. Bu doğrultuda Batson vd.; nihai hedef (*ultimate goals*), araçsal hedef (*instrumental goals*) ve amaçlanmayan sonuç (*unintended consequences*) kavramlarını birbirinden ayırmışlardır. Nihai hedef, kişinin elde etmek veya elde edileni sürdürmek için uğraştığı önem içeren durumlardır. Araçsal hedef ise kişiyi nihai hedeflere erdirecek olan bir nevi atlama tahtasıdır. Bu iki hedef türünü birbirinden ayırt edebilmek amacıyla bir örnek verilebilir. Endişe ve üzüntü içerisinde olan bir çocuğun içinde bulunduğu durumun size rahatsızlık verdiğini düşünün. Eğer kendi rahatsızlığımızın sona ermesi için çocuğa yardımda bulunursanız, bu durumda nihai amacımız kendi içinde bulunduğunuz sıkıntılı durumdan kurtulmak olurken, araçsal hedefiniz ise çocuğun sıkıntılı durumunu sona erdirmek olacaktır. Amaçlanmayan sonuç kavramı ise bir hedefe ulaşmak için gerçekleştirilen davranışın sonucunun bir amacı olmamasıdır. Buna da, demin verilen örneğe paralel bir örnek verilebilir. şöyle ki; kendinizi iyi hissetmek amacıyla

herhangi bir çocuğu içinde bulunduğu sıkıntılı durumdan kurtarmanız çocuğun annesini rahatlatır ve anne size minnettar olur. Bu örnekte ulaşılan sonuç, yani annenin size minnettar kalması hedeflenen sonuç değildir (ss. 103-04).

Söz konusu bu ayrımlar göstermektedir ki; insanların esasında neden yardım ettiğine ilişkin tartışma, başkalarının yararına davranmanın nihai bir hedef olarak öz-çıkara götüren araçsal bir hedef mi, yoksa kasıtsız öz-çıkara sağlamakla kendi başına nihai bir hedef mi olduğu üzerine olmaktadır (Hogg ve Vaughan, 2014: 505-06). Batson vd. (2011a), başkalarının yararına davranmanın dört nihai hedefi olduğunu öne sürmektedir, bunlar (s. 106-118):

a) Bencillik (Öz-çıkara): Prososyal davranışlar bireyin refahına katkıda bulunabilmektedir. Kişi; maddi, sosyal ve benlik ödülleri (self-reward) güvenceye almak ve maddi, sosyal ve öz-cezalardan kaçınmak için başkalarına yardım edebilmektedir.

b) Altruizm (Özgeçilik): Prososyal davranışlar başka insanların refahına katkıda bulunabilmektedir. Altruistik biçimde davranmak birisinin buna karşılık vermesini gerektirmez. Bu tür toplum yanlısı güdülenmeye pek çok kültürde büyük değerler atfedilmektedir.

c) Kolektivizm (Grup Yararına Davranma): Bu tür bir prososyal güdülenmede bir topluluğa fayda sağlama güdüsü bulunmaktadır. Temel amaç, tek bir kişinin refahını artırmak değil, bütünü faydasını düşünmektir. Sosyal bir grubun, söz gelimi bir ailenin, etnik bir grubun ya da ülkenin refahına katkıda bulunabilmektedir.

d) İkelilik: Bu prensipte, birey, ahlaki kaidelerden ötürü diğer kişilere yardımda bulunmaktadır. “En fazla sayıda insana en fazla yarar” gibi bir anlayış hakimdir (Hogg ve Vaughan, 2014: 506).

Temel anlamda bireyin sosyal davranışlarının nedenleri o kadar karmaşık, birbirleri ile ilişkili ve bütünlüktür ki, bunlar ile ilgili tek bir nedene bağımlı açıklamaların gerçek olması pek mümkün gözükmemektedir. Bundan dolayı, prososyal davranış (toplum yanlısı davranış) gibi sosyal boyutlu davranış biçimlerinin

nedenleri açıklanırken; bireysel, çevresel ve kültürel etkenlerin birbirleri ile iç içe geçmiş olduğu görülmüştür. Bu karmaşık durum içerisinde, prososyal davranışının sebepleri ile alakalı tek boyutlu açıklamalar getirmek gerçek ile bağdaşmayacaktır. Oysaki, bütün etkenler hep birlikte incelendiğinde doğru ve geçerli bir değerlendirmede bulunmak mümkün olabilecektir. Bundan dolayı, psikoloji ve sosyal psikoloji perspektifinden insanın doğasına ve insanın prososyal davranışlar sergilemesi doğrultusunda sahip olduğu potansiyeli açıklamaya çalışan bakış açıları ve kuramlar önem kazanmaktadır.

2.2.1. Sosyal Öğrenme Kuramı

Bireyin, çevresindekilerle karşılıklı etkileşimi sonucu birtakım yeni şeyler öğrenmesi ve diğer kişilerin davranışlarını gözlemleyerek bunları örnek almasına yönelik açıklamalar Platon ve Aristo'ya kadar uzansa da, bu süreci sistematik bir biçimde dile getiren ilk kişi John Dewey'dir. Dewey'e göre zihin ve zihinsel süreçlerin meydana gelişi toplumsal bir aşamadan ibaret olup, eğitim verilen yerler toplumun birer uzantılarıdır. Kişi, eğitim verilen mekanlarda ait olduğu toplumun bir üyesi gibi hareket etmeli, çevresindeki kişilerle işbirliği yaparak ilgisini belirli alanlara yönlendirmek suretiyle teşvik edilmelidir. Bir kurum olarak sosyal öğrenme kavramı ilk olarak Julian Rotter tarafından ortaya konya da, günümüzde bu alan ile alakalı bilinen en şöhretli isim Albert Bandura'dır. Bandura, bireyin sahip olduğu ahlaki davranış ve değerleri nasıl öğrendiği ve bunları nasıl içselleştirdiği hususlarını ele almıştır (Bayrakcı, 2007).

İnsan davranışlarının temelinde yatan sebeplerin belirlenmesi amacıyla birçok teori öne sürülmüştür. Bu teorilerden elde edilen neticeler ışığında son zamanlara kadar kabul edilen temel görüş, bir ihtiyacın giderilmesi için bireyi herhangi bir davranışa iten etkenin, bireyin sahip olduğu içsel dürtüler ve itici güçler olduğu yönünde olmuştur. Bu görüş, geniş kesimlerce kabul görse de bütünüyle karşı çıkılmaz değildir. Bireyin sergilemiş olduğu ahlaki değerler ile bezeli davranışları yalnızca psikolojik faktörlerle açıklamaya çalışan bu tarz teoriler, düşünce ve uygulanabilirlik açısından eleştiriye tabi tutulmuşlardır (Bandura, 1977: 1). Fakat, sosyal öğrenme kuramı doğrultusunda birey, ne yalnızca içsel etkenlerin, ne de

yalnızca çevresel faktörlerin güdümündedir. Birey, yaşamına etkide bulunan deneyimlerini kontrol edebilme yetisine haiz bilinçli bir varlıktır. Bununla beraber, dışsal faktörler ve pekiştiriciler de (*reinforcement*) birey davranışlarını etki altına almaktadır. Birey, sergilediği davranışlarının ortaya çıkardığı uyarıcı faktörlerin yönetilmesinde ve başkalarının sergilemiş olduğu davranışlardan elde edilen sonuçlarla belli bir noktaya kadar kendi davranışlarını kontrol altında tutabilir, sonrasında ise bunları şekillendirebilir (Bandura, 1977: 6; Gürel, 2014: 104). Bu sebepten ötürü, bireyin sergilediği davranışları idrak edebilmek için hem bireyi (geçmiş öğrenme ve tecrübelerini) hem de çevresini (bireyin farkında olduğu ve tepki verdiği uyarıcıları) dikkate almak gerekir (Mearns, 2004). Bireyin ahlaki değerlere sahip davranışlarını anlamlandırmak da bunun dışında değildir.

Bu bağlamda, sosyal öğrenme kuramı çerçevesinde bireylerin davranışlarını açıklamaya yönelik üç tip pekiştireçten söz edilebilir. Bunlar; *sosyal, öznel ve temsili* pekiştireçlerdir. *Sosyal pekiştirece* göre, bireyin davranışlarını şekillendiren etmenler yalnızca kişisel ihtiyaçlar olmayıp, psikolojik ihtiyaçları ile de ilintilidir. Böylelikle sosyal pekiştireç, bireyin davranış kalıplarının ve kişiliğinin oluşumunda en güçlü pekiştireç konumundadır. Onaylama, tebessüm etme, temas etme ve teşvik etme gibi gibi sosyal pekiştireçler, kişinin arzu edilen davranışları edinebilmesi açısından önemlidir. *Öznel pekiştireçler*, bireyin kimi durumlar karşılığında kendisini ödüllendirmesinin yanı sıra (eğer bir saat ders çalışır isem, kek yemeyi hakedebilirim örneğinde olduğu gibi), içsel şekilde kendi kendine olumlu şeyler telkin etmesi ve olumlu duygular hissetmesini kapsamaktadır. Bireyler, sergiledikleri pozitif davranışlar neticesinde kendilerini ödüle layık gördükleri gibi, tersi durumda yani sergiledikleri olumsuz davranışlar sonucunda kendilerini cezalandırma yoluna gidebilmektedirler. *Temsili pekiştireç* ise kişinin, çevresindeki diğer bireylerin sergilediği davranışlardan ötürü ödüllendirildiğini veya cezalandırıldığını görmesi ile birlikte o kişi için söz konusu davranışların dolaylı bir biçimde pekiştirilmesi anlamına gelmektedir (Neill ve Fleming'ten aktaran Bayrakçı, 2007: 201-202). Örneğin, çok çalışan birinin sınavda dereceye girdiğini görmek, bu durumu gözleyen kişinin de çok çalışmasını tetikleyecek ve bu davranış pekiştirilecektir.

2.2.2. Gerilim Azaltma Yaklaşımı

Gerilim azaltma yaklaşımı (*tension reduction*), insanların; yardıma muhtaç, acı ve üzüntü içerisinde olan kişilere hangi nedenle yardım etmeye çalıştıklarının idrak edilmesi konusuna önemli bir açıklama getirmektedir. Bu yaklaşımın temel fikri, bireyin bir başkasını acı içerisinde ve mutsuz görmesi halinde kendisinin de bu durumdan olumsuz biçimde etkilenmesidir. Birey, bu olumsuz durumu yaşamamak adına yardıma ihtiyacı olan kişinin acısını dindirme yönünde hareket edecek ve böylelikle kendisini mutsuz edecek etkenleri bertaraf edecektir. Bu konu ile ilgili Piliavin vd.'nin (1981) öne sürdüğü fikir gayet açıklayıcıdır. Buna göre, başkasının ıstırabına tanıklık etmek, kişide dolaylı biçimde üzüntü verici hislerin meydana gelmesine sebebiyet vermektedir. Böylelikle, herhangi birinin mutsuzluğuna tanık olan kişi, bu durumdan olabildiğince hızlı bir biçimde kurtulmaya çalışır ve yardıma muhtaç durumda bulunan kişiye yardım eder. Konuyla alakalı diğer bir açıklama ise Hornstein (1982) tarafından dile getirilmiştir. Buna göre, kişi kendini diğer insanlarla aynı grubun bir parçası olarak görüp, onların üzüntüsünü veya ihtiyacını kendisininmiş gibi görürse, yardım etme filini gerçekleştirir (Batson ve Powell, 2003: 466-467). Konuyla alakalı yaklaşımlardan anlaşılacağı üzere kişi, farklı şekillerde motive olarak muhtaç olduğunu düşündüğü kişilere yardım etmekte, yani bu kişilerin yüklenmiş oldukları gerilimi azaltma yönünde davranış sergilemektedir.

2.2.3. Normlar ve Roller

Normlar, nelerin yapılması nelerin yapılmaması gerektiğini belirten, daha açık bir ifade ile toplum içerisinde bireylerin sergilemiş oldukları davranışların onaylanması veya onaylanmaması anlamına gelen sosyal tutumlara denmektedir. Bazı normlar görgü kurallarını belirlerken (örneğin, yemek yerken çatalın nasıl tutulması gerektiği gibi), bazıları ahlaki açıdan olumsuz kabul edilen durumların düzenlenmesi işlevini görür. Aslına bakılırsa, insan davranışlarının hemen hemen tümü ile alakalı sosyal normlar mevcuttur (örneğin; çevreyi koruma bilinci, oturma ve kalkma adabı, insanlarla ilişki kurma, öfke duyma, iletişim kurma, biriyle tartışma, birisi konuşurken dinleme gibi). Sosyal roller ise bireyin toplumdaki statüsü ile ilgili olup, bireyler sahip oldukları bu statü çerçevesinde belirli rollere bürünürler. Bu rollere; doktor, işveren,

garson, fakülte dekanı, eş, arkadaş, evcil hayvan sahibi, meslektaş, öğrenci gibi statü belirten örnekler verilebilir. Normlar ise söz konusu bu rollere eşlik ederler (Sunstein, 1996: 914-921).

Sosyal psikologlar, normların prososyal davranışta etkili olduğunu söylemektedirler. Çünkü, başka kişilere yardım etme veya etmeme olgusunda toplumdaki normların içselleştirilmesi etkili olmaktadır. Kişi, sosyalleşme aşamasında sosyal normları içselleştirerek bireysel bir değer haline getirir (Ayten, 2009: 44-45). Bireyler, prososyal davranış sergileme konusunda, farklı sosyal durumlar altında değişik rollere büründükleri birden çok norm öğrenirler. Bunlara; mütakabiliyet (karşılıklık), sosyal sorumluluk, demografik etkenler (ırk ve cinsiyet gibi) ve kişisel normlar gibi norm çeşitleri örnek verilebilmektedir. Bu tarz normlar, bireyin muhtaç kişilere ne amaçlarla yardım ettiği hususuna çeşitli biçimlerde açıklamalar getirmektedir (Batson ve Powell, 2003: 467-468).

2.2.4. Yükleme Teorisi (Atfetme Teorisi)

Yükleme teorisi (*attribution theory*), birey davranışlarının ve olayların nedenlerini açıklamaya yarayan önemli bir kuramdır. Yükleme kavramında, gözlemci kişi, gözlemediği kişinin (aktör) açık davranışlarına bakarak, aktörün içsel durumu hakkında çıkarsamalar yapmaktadır (Freedman vd., 1998: 128). F. Heider tarafından geliştirilen teori, bireye ait davranışların nedenlerinin içsel (*internal cause*) ya da çevresel faktörlerle (*external cause*) açıklanabileceğini belirtmiştir. Kurama göre, insan davranışları açıklanırken, bu davranışlara birtakım nedenler yüklenmektedir. Bazı davranışlar kişisel ya da içsel etkenlere, bazıları ise dışsal etkenlere atfedilmektedir (Malle, 2011: 72-73; McLeod, 2012).

Bu teoride, bireylerin olayları açıklama şekilleri, olay karşısında bireyin nasıl tavır takınacağı hususunda belirleyici olmaktadır (Freedman vd., 1998: 301). Haliyle, muhtaç biriyle karşılaşan kişinin, muhtaç durumdaki kişinin bulunmuş olduğu durumla ilgili algısı ve bu durumu yorumlaması, onun bu kişiye yardımda bulunup bulunmamasında etken rol oynamaktadır. Yani birey, öncelikli olarak olayı algılama, anlamlandırma ve yorumlama biçiminde süregiden bir karar verme sürecinden geçer.

Karar verme aşamasında kişi, olası seçimlerin kendisine sağladığı yarar ve getirdiği zararı hesap ettikten sonra en iyi seçim neyse onu tercih eder (Ayten, 2009: 33).

Yükleme teorisinde birey, gerçekleştirmek istediği eylemle ilgili kendisine herhangi bir baskı/zorlama olmadığına ya da mükafat (ödül) verilmesi gibi bir durum söz konusu olmadığına, davranışlarına buna uygun nedenler yükler (atfeder) ve sonuç olarak düşündüğü eylemi bilerek ve isteyerek gerçekleştirir. Örneğin teoriyle uyumlu olarak kişi, şu durumların gerçekleşmesi halinde kendini daha az yardımsever olarak tanımlar: *i)* parasal bir teşvik teklif edilmesi durumunda, *ii)* müteakabiliyet durumunda (kendine daha önce yardım etmiş birine yardımda bulunma) ya da *iii)* yardım etme konusunda bireyden beklentiler belirgin bir şekilde ifade edilmesi durumunda (Thomas ve Batson, 1981: 130-131; Thomas, Batson ve Coke, 1981: 199). Görüldüğü üzere, diğer tüm davranışlarında olduğu gibi bireyin sergilediği yardım etme davranışı konusunda da iç ve dış faktörlere belirli anlamlar yüklenmekte, davranışlar bunlara göre açıklanmaya çalışılmaktadır.

Yükleme teorisinde öngörülen sürece göre, insanların bir olay veya davranışın sebebinin açıklamaları, rasyonel ve mantıklı bir süreç sonunda gerçekleşmektedir. Yani, davranışı gerçekleştiren kişi, davranışın gerçekleştiği ortam ve koşullar ile ilgili kanaatlerimizi kullanarak neden o şekilde davranıldığını anlamaya çalışır ve bir sonuca varmaya çalışır. Fakat, söz konusu davranışların sebeplerini açıklarken belli başlı bazı hatalar yapılabilmektedir. Bu hatalar; *temel yükleme hatası, oyuncu-gözlemci yanlılığı, sahte konsensüs yanlılığı ve kendine hizmet eden yükleme yanlılığı* olmak üzere dört tanedir (Franzoi, 2009: 132; Taylor vd., 2005: 46-52):

2.2.4.1. Temel Yüklem Hatası

Bireyin gerçekleştirdiği davranışın, içinde bulunduğu koşullara göre değil de, onun tutumları veyahut kişilik özellikleri ile açıklanması *temel yüklem hatası* olarak adlandırılmaktadır (Ross, 1977: 184). Örneğin, yoğun iş koşulları altında çalışan bir memurdan yardım istendiğinde, memur bize soğuk, asık suratlı ve agresif görünmüşse, o kişiyi kaba veya saygısız olarak nitelendirilebilir. Esasında, memurun bizde bu

şekilde bir izlenim bırakmasının altında yatan neden onun kişiliği değil içinde bulunduğu zorlu iş koşullarıdır.

2.2.4.2. Oyuncu-Gözlemci Yanlılığı

Oyuncu-gözlemci yanlılığına göre, davranışı gerçekleştiren kişiye *oyuncu*, davranışa tanıklık eden kişiye ise *gözlemci* denilmektedir. Genellikle biz, başkalarının işlediği hataları onların sahip olduğu içsel özelliklerle; kendimiz aynı hatayı işlememiz durumunda ise bunu durumsal faktörler yardımıyla açıklama eğiliminde oluruz. Bunun sebebi, oyuncunun gerçekleştirmiş olduğu davranış hakkında gözlemciden daha çok bilgiye sahip olmasıdır. Kişi (oyuncu), kendisini daha iyi bilmekte ve tanımaktadır. İkinci bir neden ise farklı bakış açılarının mevcut oluşudur. Gözlemci, oyuncunun gerçekleştirmiş olduğu davranışa odaklandığından dolayı, çevresel koşulları bütünüyle göz önünde bulunduramamaktadır. Lakin oyuncu, gerçekleştirdiği davranışı değil, içinde bulunmuş olduğu koşullara bakmaktadır. Oyuncu-gözlemci yanlılığının etkisi; gözlemcinin kendisini oyuncunun yerine koymasıyla, yani gözlemleyen kişinin empati yapabilmesiyle azalmaktadır.

2.2.4.3. Sahte Konsensüs Yanlılığı

İnsanlar, herkesi kendi gibi davrandığını veya tepki gösterdiğini düşünme eğilimindedirler. İnsanların kendi sergilemiş olduğu davranışların veya sahip olduğu fikirlerin çok yaygın olduğu ve toplumun geneli tarafından paylaşıldığını sanması *sahte konsensüs yanlılığı* olarak adlandırılmaktadır. Örneğin, dilimizde sık kullanılan “kişiyi nasıl bilirsin, kendim gibi” deyimini tam da bunu izah etmektedir. Ross vd. (1977), çalışmalarında bu etkiyi ortaya koymaya çalışmışlardır. Buna göre, Standford Üniversitesi lisans öğrencileri üzerinde gerçekleştirilen deneyde öğrencilere: “Joe’nun restoranında yemek ye!” yazılı bir ilan levhasını kampüs içerisinde 30 dakika boyunca taşıyıp taşımayacakları sorulmuş, bu teklifi bir grup öğrenci kabul ederken, diğer bir grup ise reddetmiştir. Fakat, her iki grup da kampüsteki öğrencilerin çoğunluğunun (üçte ikisinin) kendileri ile aynı fikirde olacağını beyan etmişlerdir (ss. 290-292). Bu da göstermektedir ki, bireyler, diğer kişilerin de kendisi gibi düşündüğü ve karar verdiğini düşünme yönünde eğilime sahiptirler.

2.2.4.4. Kendine Hizmet Eden Yükleme Yanlılığı

Başarı durumunda kendine pay biçip, başarısızlık durumunda ise sorumluluğu üstlenmeme eğilimi *kendine hizmet eden yükleme yanlılığı* olarak adlandırılmaktadır. Kişilerde başarıyı üstlenme, başarısızlığın nedenlerini ise başka kişilere yükleme eğilimi yaygın bir durumdur. Örnek vermek gerekirse, öğrenciler girdikleri imtihandan iyi not aldıklarında bu durumu kendi başarıları olarak addetmekte; kötü not almaları durumunda ise bunu ya soruların zorluğuna, ya da öğretmenin düşük not verdiğiine yormaya meyillidirler. Veya bir futbol takımı ele alalım. Takım, eğer müsabakadan galibiyetle ayrılmışsa bunun sebebi; takımın maça iyi hazırlanması ve sonucunda iyi bir oyun çıkarmasıdır. Takım eğer mağlubiyet almışsa bunun nedenleri; kötü saha koşulları, hakemin taraflı bir tutum sergilemesi veyahut şanssızlıktır (Miller ve Ross, 1975: 222).

2.2.5. Mübadele Teorisi

Mübadele teorisinin ana varsayımı, bireylerin ödüllendirilme beklentisi amacıyla sosyal ilişkilere dahil olduğu ve mübadele ilişkisi içerisinde olduğudur. Bu doğrultuda, mübadeleye konu olan şeyler yalnızca somut nesnelere (para veya mal gibi) olmayıp, soyut kavramlar da (sosyal ilişkiler ve arkadaşlıklar gibi) bunlara dahil olmaktadır (Lambe vd., 2001: 4; Cook ve Rice, 2006: 53). Bununla ilgili olarak Olson (1971), bireylerarası mübadelelerin gerçekleşebilmesi için iktisadi teşviklerin tek başına yeterli olmadığını, bunun yanında soyut güdülerin de, örneğin; prestij, saygı ve arkadaşlık kazanma arzusu ile diğer psikolojik ve sosyal etmenlerin de mübadelede rol oynadığını belirtir (s. 60). Söz konusu bu sosyal etmenlerin içerisine işbirliği, yardımlaşma ve prososyal davranma gibi hususlar da dahil olmaktadır (McClintock, Kramer ve Keil, 1984: 198; Batson ve Powell, 2003: 469).

2.2.6. Özsaygı Artırma/Muhafaza Etme

Özsaygı artırma/koruma modelleri ile ilgili çalışmalar, 1980'lerden itibaren sosyal psikoloji alanında sayıca artış göstermiş ve popülerlik kazanmıştır. Bu modeller, bireylerin özsaygılarını artırmak ve muhafaza etmek için prososyal davranış sergilediklerini varsaymaktadır (Brown ve Smart, 1991: 369). Cialdini vd. (1981),

özsaygının artırılması konusunda birbirini takip eden üç adet gelişimsel aşama olduğunu söylemişlerdir. Buna göre; *küçük çocuklarda* somut olarak mükafatlandırma ile, *ortanca çocuklarda* toplumsal onaylanma durumunda, *ergen bireylerde* ise dışsal bir baskı altında olmadan ve kendi isteği ile gerçekleştirilen yardım eylemlerinde birey kendini iyi hissetmekte ve kendine olan özsaygısını artırmaktadır (s. 214-215). Kendine özsaygısı yüksek (higher levels of self-esteem) olan yetişkin bireyler, prososyal davranma biçimine daha yatkın olmaktadır. Konu ile alakalı yapılan çalışmalarda, özsaygı seviyesi yüksek olan yetişkin bireylerin gönüllü hizmetlere daha çok vakit ayırdığı ampirik olarak kanıtlanmıştır (Thoits ve Hewitt, 2001: 128). Bireyin kendine olan özsaygısı onun prososyal davranmasını tetikleyebiliyorken, nedensellik olarak tam tersi biçimde, yani prososyal davranışın da özsaygıyı artırdığı ampirik olarak kanıtlanmıştır. Zuffiano vd. (2014) çalışmalarında, bireylerde orta ergenlik döneminden (*middle adolescence*) genç yetişkinliğe (*young adult*) geçiş aşamasında sergilenen prososyal davranışların özsaygıyı artırdığı sonucuna ampirik olarak ulaşmışlardır (Fu, Walker ve Brown, 2017: 91-92). Ampirik olarak elde edilen sonuçlardan da görüldüğü üzere birey, özsaygısını artırmak amacıyla prososyal davranışlar sergileyebilebilmektedir.

2.2.7. Ahlâki Muhakeme Teorisi

Ahlâki muhakeme teorileri (bilişsel gelişim teorisi), Jean Piaget'nin (1926, 1932) çalışmaları üzerine inşaa edilmiştir. Piaget'ye (1926) göre yeni bir bilgi, önsel bir bilginin temel alınması sonucunda meydana gelmektedir. Buna göre yeni bir bilginin oluşumunda zihin, dışsal veriyi özümleyerek (*assimilation*) ve ona uyum sağlayarak (*accommodation*) veriyi yorumlar, dönüştürür ve onu kendine göre yeniden düzenleyerek muhakeme eder. Piaget'nin çalışmaları üzerine inşaa edilen ahlaki muhakeme teorilerinin temel aldığı bir diğer husus, yine Piaget'nin araştırmaları sonucu elde ettiği bulgular üzerine kurmuş olduğu zihinsel gelişim kuramıdır. Bu bağlamda Piaget (1932), ahlâki muhakeme düzeyini ölçebilmek adına çocuklar özelinde bir dizi ampirik çalışma gerçekleştirmiş, onların etik konular (kurallara uyma, adalet, eşitlik ve karşılıklık gibi) ile ilgili kavrayışlarını araştırarak ahlaki muhakeme teorisini oluşturmuştur. Buna göre bireyin ahlâki gelişimi iki aşamada gerçekleşir;

bunlardan birincisi heteronom ahlak (dışa bağımlı ahlak), ikincisi otonom ahlak (ahlaki özerklik). Ahlakı muhakeme konusunda Piaget'den sonra bir diğer önemli isim Kohlberg'dir. Kohlberg (1976), bireyin ahlaki eylemleri (prososyal davranışlar gibi) gerçekleştirebilmesi için yüksek bir ahlaki muhakeme düzeyine sahip olması gerektiğini belirtmiştir (Elaschuk, 1993: 3-4; Kohlberg'ten akt. Batson ve Powell, 2003: 470-71). Bu bağlamda Kohlberg'e göre ahlaki muhakemenin gelişimi beş farklı aşamada gerçekleşmekte, bu aşamalar ise; *geleneksellik öncesi düzey* (pre-conventional level), *geleneksel düzey* (conventional level) ve *gelenek sonrası düzey* (post-conventional level) olmak üzere üç farklı düzeyde ele alınmaktadır. Ahlakı gelişim seviyesi her düzeyde, bir öncekine oranla artmaktadır. Geleneksellik öncesi düzeyden geleneksellik sonrası düzeye gelindiğinde birey, olaylara diğer bireyin bakış açısından yaklaşabilme yetisini kazanmakta ve daha yardımsever davranışlar sergileyebilmektedir (Šarić, 1997: 495).

Peki ahlaki eylemlerden genel olarak kastedilen nedir? Ahlaklı olmanın tanımına ilişkin birçok farklı bakış açısından söz edilebilir. Bunlardan bir tanesi, *sosyal-psikoloji yaklaşımıdır*. Bu yaklaşıma göre birey; istek, ihtiyaç ve çıkarlarından vazgeçebilmekte, diğer kişilere karşı empati duyarak ve onlara yardım ederek manevi tatmin duygularını yaşamaktadır. Şunu da belirtmek gerekir ki, yardım etme eylemi kendi içerisinde ele alındığında, bu eylemin “ahlaki veyahut ahlaki nosyonlardan uzaktır” gibi bir genelleme yapılması çok doğru bir yaklaşım değildir. Örneğin birey, bir başkasına yardım ettiği esnada karşılıkine empati duyarak onun yararını gözetebileceği gibi, bu eylemi egoist güdülerle de (karşılıkimin minnetini kazanmak veya ona üstünlük taslamak için) gerçekleştirilebilir (Trautner'den aktaran Çiftçi, 2003: 49). Lakin, bireyin diğer kişi veya kişilerin yararını gözetiyor olması ve yardımlaşmacı veya prososyal davranışlar sergilemesi, söz konusu bu davranışların ahlaki olarak sınıflandırılmasını mümkün kılabilmektedir.

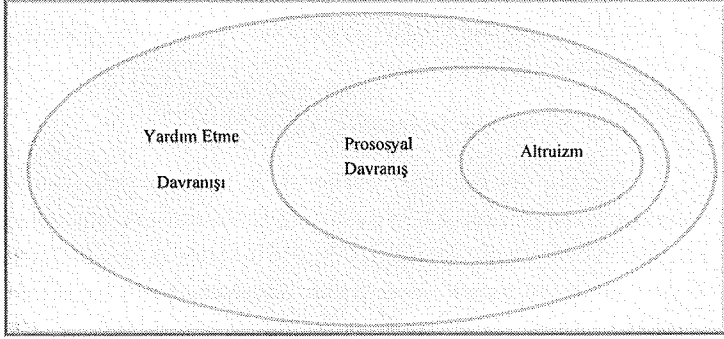
2.3. Prososyal Davranma Biçimleri

Prososyal davranışlar birçok biçimde tezahür edebilmektedir. Bunlardan özellikle *yardım etme davranışı* ve *altruistik* (diğergam ya da özgeci davranışlar) davranışlar, prososyal davranış kavramı ile eş anlamdalarmış gibi birbirlerinin yerine

kullanılabilirler de, esas itibariyle birbirlerinden farklılaşmaktadırlar. Bierhoff'a (2002b) göre yardım etme davranışı, tüm yardımlaşma formları içerisinde en geniş anlama sahip olan kavramdır (s. 9). Yardım etme davranışı, karşılığında herhangi bir ödül bekleyerek veyahut beklemeden, yardıma ihtiyacı olan bireyleri içinde buldukları olumsuz durumdan kurtarmaya yönelik olan eylemlerdir. Bununla birlikte, yardım etme eylemi yalnızca maddi yardımlardan ibaretmiş gibi düşünülemez. Bu eylem, ihtiyaç sahiplerinin anlık olarak muhtaç oldukları şeyi onlara iletme eylemidir. Yardım etme davranışının temelinde bu verme bilinci yatmaktadır. Bu bilinç; vaktini, enerjisini, bilgisini veya malını verme gibi geniş bir yelpazeye sahiptir (Fersahoğlu, 2001: 145). Prososyal davranış, gönüllü olarak yapılan, karşıdaki kişiye fayda sağlamayı amaçlayan istemli davranışlar bütünüdür. Bundan ötürü, prososyal davranışlar, davranışı sergileyecek kişiye herhangi bir zorlama/dayatma olmaksızın gerçekleştirilmektedir. Prososyal fiiller, karşı tarafın olumlu kazanımlar elde etmesi amacıyla yapılan gönüllü davranışlar olsa da, bu davranışın gerçekleştirilmesinin temelinde birçok farklı sebep bulunabilmektedir. Kişi, örneğin; bencil sebeplerden ötürü (mükafatlandırılmak gibi) birilerine yardım edebilir, birilerinin onayını almak isteyebilir veyahut karşıdaki kişi veya kişilere gerçek anlamda sempati duyup onları önemseyebilir (Eisenberg ve Miller, 1987; Eisenberg ve Mussen, 1989).

Altruistik davranışlar ise prososyal davranışların belirli bir türü veyahut bir alt kategorisi olarak görülmekte ve bu tip davranış biçiminde birey, herhangi bir ödül beklentisi içinde olmadan veya acı çekmekten kaçınmadan karşısındakinin iyi durumda olmasını istemektedir. Birey, bu davranış biçiminde, karşısındakine duyduğu ilgi ve sempati gibi içsel güdüler vasıtasıyla hareket etmektedir. Altruistik davranışı tetikleyen bu içsel değerler, diğer kişilerin refah ve adalet içerisinde yaşamasına olan inanışlar bütünüdür. Birey, bu içsel güdülerle hareket ettiğinde, kendine olan öz saygısı artmakta, kendi ile gurur duyabilmekte ve kendini tatmin edebilmekte iken; tam tersi durumda suçluluk hissine kapılma ve kendini değersiz hissetme gibi duyguları birarada yaşayabilmektedir. (Bandura, 1976, 1986). Sayılan bu sebeplerden ötürü, prososyal davranışların altruizmden ziyade bencil güdülerden daha çok etkilendiğini iddia eden görüşler de mevcuttur (Batson vd., 1986). Yine de genel kaniye göre, prososyal davranışlar altruistik davranışları kapsamaktayken, yardım etme davranışı

ise bu iki davranış biçimini birden içermektedir. Söz konusu bu durum Şekil 2.1. yardımıyla gösterilmiştir.



Kaynak: (Bierhoff, 2002b: 9).

Şekil 2.1. Prososyal Davranma Biçimleri Arasındaki İlişki

Prososyal davranışlar; işbirliği, paylaşma, yardım etme, bağışta bulunma ve güven duyma gibi farklı davranış biçimleri şeklinde ortaya çıkabilmektedir (Declerc ve Boone, 2015: 11). Bu davranışlar, gerçekleştiren kişiye bir maliyet yükleyen ve yardım alan kişiler için net fayda sağlayan geniş kapsamlı davranışlar kümesidir. Eğer prososyal davranışlar hem bu eylemi gerçekleştiren hem de bundan yararlanan kesim için net fayda sağlıyorsa bu durum *mutualizm* (karşılıklılık) olarak adlandırılmaktadır. Mutualist olma durumuna göre prososyal davranışlarda eylemi gerçekleştiren kişinin niyeti önemli iken, yardım alan kişinin bu yardımı kimin yaptığını bilmesinin bir önemi bulunmamakta, aynı şekilde prososyal eylemde bulunan kişinin de yapılan bu eylemden kim veya kimlerin fayda gördüğünü bilmesi gerekmemektedir (Bowles ve Gintis, 2011: 2). Mutualizm durumu, ilerleyen kısımlarda değinilecek olan gönüllülük kavramı içerisinde anlatılacaktır (Schroder ve Graziano, 2015: 4). Buna karşılık prososyal davranışta bir taraf net fayda sağlarken eylemi gerçekleştiren kişi net bir maliyet yükleniyorsa, prososyal davranış altruistik davranışa dönüşmektedir (Bowles ve Gintis, 2011: 2). Araştırmacılar genel olarak, bir başka insanın yararına olan fiilleri toplum yanlısı davranış (prososyal davranış), yardım etme davranışı ya da özgeçicilik

(altruizm) olarak nitelerler. Bu üç terim birbirinin yerine geçecek biçimde kullanılsa da gerçekte oldukça ayırıcılar ve bilimsel literatürdeki kullanıma tarzlarında önemli farklılıklar vardır (Hogg ve Vaughan, 2014: 496). Yukarıda prososyal davranış kavramının içeriğine kısaca değinilmiş olup, farklı prososyal davranma biçimleri sıradaki alt başlıklarda açıklanacaktır.

2.3.1. Yardım Etme Davranışı

Prososyal davranış, diğer kişilerin ya da toplumun yararına olabilecek eylemleri içeren geniş kapsamlı bir anlama sahiptir. Bu davranışlar üç alt kategoriye ayrılabilir. Bunlar; altruizm, yardım etme ve işbirliği davranışlarıdır (Aydın vd., 2013: 3). Bu hususta alakalı yapılan çalışmaların hemen hemen hepsinde prososyal davranış, yardım etme davranışıyla bir tutulmuştur (Hastings vd., 2007: 639). Yardım etme davranışı; karşılığında herhangi bir ödül bekleyerek veyahut beklemezsizin, yardıma ihtiyacı olan bireyleri içinde buldukları olumsuz durumdan kurtarmaya dönük olan eylemlerdir. Tıpkı prososyal davranışlar gibi yardım etme davranışı da oldukça geniş, sınırları net bir biçimde belli olmayan eylemler bütünüdür (Schroeder ve Graziano, 2015: 5).

Bireyler, diğerlerinin yararına eylemlerde bulunabilmekte ve onlara yardım edebilmektedir. Örneğin; yakın bir arkadaşımızın herhangi bir sorununda onu saatlerce can kulağıyla dinleyebilmekte, dünyanın öbür ucunda açlık sorunu çeken insanlar için para yardımı yapabilmekte, hayvanları kurtarmak için sosyal sorumluluk projelerine dahil olabilmekte veya hastanelerde gönüllü olarak hizmet verebilmekteyiz. Peki bizleri yardım etme konusunda güdüleyen faktörler nelerdir? Bu konu ile alakalı olarak Batı düşüncesinde Auguste Comte (1798-1857) öncesi getirilen açıklamalar yardım etme davranışının; iyilik, hayırseverlik, şefkat, dostluk ve sevgi gibi hislerle açıklanabileceği yönünde olmuştur. Comte ise bu konu ile ilgili olarak, kendisinin geliştirmiş olduğu altruizm kavramı ile egoizm kavramı arasında bir ayrım yaparak açıklama getirmiştir. Comte'a göre, bireyler iki sebepten ötürü yardım etme eylemini gerçekleştirirler. Bunlar; "altruistik yardım etme" (altruistic helping) ve "bencil yardım etmedir" (egoistic helping). 19. yüzyıl felsefecisi Comte'un ileri sürmüştüğü bencil yardım etme, bireyin karşılık bekleyerek gerçekleştirdiği ve egoizme

dayanan davranışlardır. Bu davranış biçiminde yardım edenin temel amacı, kendi refahını en üst seviyeye çıkarmaktır. Comte, bencil yardım etme davranışının zıttı olan altruistik yardım etmeyi (diğergam yardım etme), yardım edenin karşılığında hiçbir şey beklemezsizin gerçekleştirdiği ve temel amacının başkasının refah ve mutluluğunu artırmak olduğunu belirtmiştir (Batson, 2002: 89-90).

2.3.1.1. Yardım Etme Davranışını Açıklayan Yaklaşımlar

İnsanların yardım etme eylemini neden gerçekleştirdikleri sorusu ile alakalı olarak sosyal psikoloji alanında birçok teori geliştirilmiştir. İnsanı yardım etmeye yönelten bu sebepler sıradaki alt başlıklarda incelenecektir.

2.3.1.1.1. Biyolojik ve Evrimsel Sebepler

Darwin'in evrim kuramına göre, doğal seleksiyon mekanizması bireyin hayatta kalma olasılığını arttıran genleri desteklemektedir. Buna göre, hayatta kalmayı kolaylaştıran ve üreme olasılığını yükselten herhangi bir gen büyük olasılıkla kuşaktan kuşağa aktarılacaktır. Hayatta kalma olasılığını düşüren, örneğin ölümcül hastalıklara neden olan genlerin ise, üreme şansını azaltacaklarından ötürü, sonraki nesillere aktarılma olasılıkları düşüktür. Buna göre, insanın yaşam mücadelesinde ayakta kalabilmesi için bir başkasının yararını gözetecek biçimde davranmasını beklemek Darwin'in kuramıyla çelişmektedir. Çünkü, insanların bu şekilde davranış sergilemesi, kendilerini riske attıklarından ötürü üreme şanslarının, sadece öz çıkarını düşünen (bencil) insanlarınkinden daha düşük olması anlamına gelmektedir (Aronson vd., 2012: 623). Bu konuya açıklık getirmek üzere, bilim adamlarının hayvanlar üzerinde yaptıkları çalışmaların neticesinde hayvan türleri arasında yardımlaşmacı davranışlar tespit edilmiştir. Örneğin, Siebenaler ve Caldwell (1956), yunus balıkları üzerinde yürüttükleri çalışmada, yaralı bir yunus balığının ölmemesi için akranlarının onu suyun üstünde tutmaya çalışarak nefes almasını sağlamaya çalıştıklarını raporlamışlardır (s. 126-27). Konuyla alakalı başka örnekler vermek gerekirse; kan emici yarasalar, kan emeksizin geçirecekleri üç günün sonunda ölme riskiyle karşı karşıya olmalarına rağmen, emdikleri kanı diğer yarasalara püskürtürler. Sincaplar, yırtıcı hayvanların dikkatini üzerlerine çekme pahasına diğer sincaplara tehlike işaret

verirler. Temizlikçi balıklar, yem olma riskine rağmen parazitleri temizlemek için bazı su hayvanlarının ağızına girerler. Florida’da yaşayan alakargalar, kendilerinden genç kardeşlerinin üreyip çoğalmasından istifade etmek yerine çoğunlukla anne babalarının yanında kalırlar. Bu işbirliği vakaları, son yirmi-otuz yıl içerisinde işbirlikçi davranışları açıklamaya odaklanan kuramsal ve empirik çalışmaların önemli ölçüde artmasına neden olmuştur (Stevens vd., 2005: 499).

Yardım eden ve birbirleri için kendilerini tehlikeye atan hayvanlarla ilgili yapılan bu gözlemler, bazı insanların hayvanlar dünyası ile ilgili “köpek köpeği yer” ve “güçlü olan hayatta kalır” gibi görüşlerine ters düşmektedir. Hayvanlar arasında görünür derecede yardımlaşmacı davranışların gözlenmesi evrimsel kuramcılar için bir sorun yaratmıştır: Eğer bir türün en yardımsever üyeleri kendilerini başkaları için feda ederlerse, hayatta kalma ve yavru yaparak genlerini bir sonraki kuşağa aktarmaları olasılığı azalacaktır (Taylor vd., 2015: 381). Bu durumda, hayvanlar ve insanlar arasında biyolojik olarak yardımlaşmacı davranış sergileme yönündeki eğilimin varlığı evrimsel kuram açısından bir ikilem yaratmaktadır.

Evrin psikologları, söz konusu bu ikilemi çözmek adına birden çok açıklama getirmişlerdir. Bu açıklamalardan ilki *akraba seçimi* (*kin selection*), yani, genetik bir akrabaya yardım eden davranışların doğal seçim tarafından desteklendiği düşüncesidir (Smith, 1964: 1145). Bu düşünceye göre insanlar, genlerinin aktarıma şansını yalnızca çocuk sahibi olarak değil, genetik akrabalarının da çocuk sahibi olmasını sağlayarak arttırabilmektedir. Birisinin kana dayalı akrabaları onun da genlerini paylaştığı için onların hayatta kalmasını sağlayarak kendi genlerinin gelecek kuşaklarda yaşama şansını daha da arttırmış olacaktır. Dolayısıyla doğal seçim, genetik akrabalara yönelik yardımlaşmacı davranış biçimlerini desteklemektedir (Clarke, 2003: 16). Konu ile alakalı olarak Sime’in (1983) yapmış olduğu çalışmada katılımcılar, insan yaşamı için tehlike arz eden durumlarda (örneğin bir yangın sırasında) kendilerine akraba olmayan kişilere oranla genetik akrabalarına yardım etme olasılıklarının daha yüksek olduğunu belirtmiştir. Öteki taraftan, aynı katılımcılar, ölüm kalım meselesi olmayan durumlarda ise aksine genetik akrabalarına daha fazla yardım edeceklerini beyan etmemişlerdir. Bu sonuç, insanların kendi

genlerinin hayatta kalmasını sağlayacak şekilde yardım etmeye eğilimli olduğu düşüncesini desteklemektedir (s. 21).

Akraba seçimi yaklaşımı, insanların genetik akrabalarına niçin yardım ettiği meselesini açıklığa kavuşturmasına rağmen, insanların yabancılara neden yardım ettiği hususunu cevaplama adına yetersiz kalmaktadır. Kaldı ki, bireylerin genetik akrabalarına yardım davranışında bulunmasını belirleyen husus, bireylerin akrabalık ilişkilerinin sağlamlığına vermiş olduğu önem ve akrabalık ilişkilerinin temel çerçevesini çizen de kültürel şartlardır. Bazı bireyler genetik akrabalarına ve onların ihtiyaç duyduğu şeylere önem verirken, diğerleri ise bunları önemsemeyebilmektedir. Kısacası, kültürel şartlar, bireyin genetik akrabasına olan ilgisinde belirleyici bir unsur olabilir (Piliavin ve Charng'dan aktaran Ayten, 2009: 21). Bu hususta, akraba seçimi yaklaşımına alternatif olarak geliştirilen, *karşılıklı yardımlaşma (reciprocal helping)* veya *karşılıklı altruizm (reciprocal altruism)* olarak adlandırılan yaklaşımdır.

Evrim psikologlarının yardım etme davranışını açıklamak için ileri sürdükleri karşılıklı yardımlaşma yaklaşımı, birisine yardım etmenin gelecekte bu kişiden yardım görme olasılığını arttırması beklentisidir. Karşılıklı yardımlaşma davranışına göre, insanlığın evrim sürecinde kendi mağaralarında yaşayan ve tamamen bencil bireylerden oluşan bir grup için hayatta kalmak, iş birliği yapan gruba oranla çok daha zor olmuştur. Bu yaklaşım, hayatta kalma olasılığı en yüksek olanların komşularıyla bir karşılıklılık anlayışı getiren bireyler olduğunu ifade etmektedir (Aronson vd., 2012: 625-26).

Karşılıklı yardımlaşma yaklaşımı, yardım etme davranışının birbirleriyle akrabalık ilişkisi bulunmayan bireyler arasında karşılıklı bir çıkar güderek gerçekleştirildiği durumlar için söz konusu olmaktadır. Örneğin; *i)* tehlike arz eden durumlarda yardım etme (kaza, saldırı gibi), *ii)* yiyeceğini paylaşma, *iii)* hasta, yaralı veya yaşlı kimselere yardım etme, *iv)* eşyasını paylaşma, *v)* bilgisini paylaşma gibi durumlar bireyin yaşama ve üreyip çoğalma şansını artıran eylemler olarak adlandırılabilirler (Trivers, 1971: 45). Karşılıklı yardımlaşma davranışı; vampir yarasalarda, afrika yaban köpeklerinde, şempanzelerde ve diğer birçok canlı türünde gözlemlenmiştir (Wilson, 1975: 120-129). Örneğin erkek babunlar, hiyerarşilerindeki

baskın erkeklerle üstünlük elde edebilmek amacıyla hemcinsleriyle ortaklık kurarlar ve bunun sonucunda dişi babunlara erişme şanslarını artırırılar (Trivers, 1985: 368).

Yardım etme davranışını izah edebilmek için getirilen bir diğer açıklama, Herbert Simon tarafından *sosyal normları öğrenme* olarak adlandırılan yaklaşımdır. Bu yaklaşımda, evrim ile yardım etme davranışı arasında bir bağlantı mevcuttur. Buna göre, bireylerin sosyal normları toplumun diğer üyelerinden öğrenmesi uyumu büyük oranda desteklemektedir. Norm ve adetleri en iyi şekilde öğrenen insanlar hayatta kalma açısından avantajlıdır çünkü bu norm ve adetler; yüzyıllar boyunca kültür, zehirli bitkiler, en iyi iş birliği şekilleri gibi yararlı ve pratik bilgileri insana öğretir ve bu kuralları öğrenen kişinin hayatta kalma olasılığı, öğrenmeyenlere oranla daha yüksektir. Bunun sonucunda da, sosyal normları öğrenme, doğal seçim yoluyla genetik yapımızın bir parçası haline gelir. İnsanların öğrendiği normlardan biri de başkalarına yardım etmenin değeridir ve bu, hemen her toplumda değerli bir norm olarak görülür. Kısacası, insanlar sosyal normları öğrenmeye genetik olarak programlanmıştır ve bu normlardan biri de karşıdaki kişiye yardım etmektir (Hoffman, 1981: 127-28; Aronson vd., 2012: 626).

2.3.1.1.2. Toplumsal-Kültürel Bakış Açısı

Evrimsel yaklaşımı eleştirenler, insanlarda olumlu toplumsal davranışı belirlemede toplumsal etmenlerin biyolojik etmenlerden çok daha önemli olduğunu savunmaktadırlar. Buna göre, genetik evrim ebeveynlerin çocuklarına bakması gibi, temel birkaç olumlu toplumsal davranışı açıklamada yardımcı olabilir. Fakat ihtiyaç içindeki bir yabancıya yardım etme gibi daha aşırı örnekler için geçerli görünmemektedir (Campbell'dan aktaran Taylor vd., 2015: 382). Bu toplumsal etmenler, grup üyelerinin nasıl davranmaları gerektiği konusundaki kural ve toplumsal normlardan oluşan bir kültürün yapıtaşlarıdır. Toplumsal kurallar çok geniş bir davranışlar uzamını yönetir. Bunların uzamı, bir arkadaşınızla konuşurken ondan ne kadar uzak duracağımızdan ne giyeceğimize kadar değişim gösterebilir. Kültür ise kısaca, belirli gruplarca paylaşılan inanç, değer, gelenek ve davranış örüntüleri olarak tanımlanabilir (Taylor vd., 2005: 16). Toplumsal-kültürel bakış açısına göre, toplumda kabul gören bazı sosyal normlar yardım etme davranışıyla ilintilidir. Bu sosyal

normlar; *toplumsal sorumluluk (social responsibility)*, *karşılıklık (reciprocity)* ve *toplumsal adalettir (social justice)* (Taylor vd., 2005: 376; Franzoi, 2009: 472; Hogg ve Vaughan, 2014: 505):

a) Toplumsal Sorumluluk Normu (Social Responsibility Norm)

Toplumsal sorumluluk normu, bize bağımlı olanlara yardım etmemiz gerektiğini söyler. Örneğin, ebeveynlerin çocuklarına bakmaları, çocukların da anne babaları yaşlandığında onlarla ilgilenmeleri beklenir ve eğer bunda başarısız olurlarsa toplumsal kurumlar işe karışıp çocukların veya anne/babaların bakımını üstlenebilir. Öğretmenlerin öğrencilerine yardım edecekleri varsayılır, teknik eğitimler spor takımlarında oyunculara yardımcı olurlar ve çalışma arkadaşları birbirlerine yardım ederler. Birçok toplumun dinsel ve ahlaksal kuralları başkalarına yardım etme görevini vurgulamakla beraber, toplumsal sorumluluk normu, bireyden bireye ve kültürden kültüre farklılık gösterebilmektedir (Berkowitz ve Daniels, 1963: 430; Bierhoff, 2002a: 192).

Örneğin, Miller'ın (1984) yapmış olduğu çalışmada, Hindistan'da Hinduların toplumsal sorumluluk inançları ile Amerikalılarınkileri sistematik olarak karşılaştırmıştır. Buna göre, Hindu kültürü, insanlar arasındaki karşılıklı bağımlılığı ve bireyin toplumsal grubuna karşı sorumluluklarını vurgulamaktadır. Bunun zıttı olarak Amerikan kültüründe, bireyciliğe ve kendi kendine yetebilme olgusuna önem verilmektedir. Çalışmada, Amerikalıların başkalarına yardım etme kararını kişisel bir seçim sorunu olarak almak eğiliminde olduklarını; Hindularınsa aynı yardım etme kararını görev ve ahlaki sorumluluk olarak gördükleri sonucuna varılmıştır (ss. 968-969).

Konuyla alakalı bir başka çalışma, Bontempo vd. (1990) tarafından bireyci kültürler (individualist) ile toplulukçu kültürler (collectivist) arasındaki farklılıkların ABD ve Brezilya örneklerinin karşılaştırılması üzerinden yapılmıştır. Bu araştırmada, Illionis ve Rio de Janeiro'dan üniversite öğrencilerine yardım etme davranışları üzerine bazı sorular yöneltilmiştir. Örneğin; birisine ödünç para verme ya da bir süre ciddi olarak hasta birisine bakma gibi. Her iki kültürden öğrenciler de, bu gibi

durumlarda yardım etmenin toplumsal bir sorumluluk olduğunu düşündüklerini belirtmişlerdir. Lakin, Brezilyalı öğrenciler kendilerinden bekleneni seve seve yapacaklarını belirtirlerken; Amerikalı öğrenciler bu gerekli olumlu toplumsal davranışları göstermeye daha az istekli olduklarını ifade etmişlerdir (s. 200).

Toplumlar bazen, belli başlı bazı sosyal sorumlulukların hukuk sistemi içerisinde yer almalarını sağlayabilirler. Örneğin, birçok ülkenin uygulaması olduğu sosyal güvenlik sistemleri, Küba'da uygulanan tam teşekküllü tıbbi yardım sistemi veya ülkelerin birçoğunda yasal olarak yürürlükte bulunan eğitim sistemleri toplumsal sorumluluklara örnek olarak verilebilmektedir (Larsen vd., 2015: 373).

b) Karşılıklılık Normu (Reciprocity Norm)

Karşılıklılık normu, bize yardım edenlere bizim de yardım etmemiz gerektiği anlamına gelmektedir. Gouldner (1960), karşılıklılık normunun evrensel bir tabu olduğunu ileri sürmüş olup, evrensel biçimiyle karşılıklılık normunun birbirleriyle bağlantılı iki adet koşulu olduğunu belirtmiştir: *i)* insanlar kendilerine yardım eden kişilere yardım etmelidir, *ii)* insanlar kendilerine yardım eden kişilere zarar vermemeli ve onları incitmemelidir (s. 171). Örneğin, bunaltıcı ve sıcak bir ortamda çalıştığımızı düşünelim, bundan dolayı birileri bize serin bir içecek ikram ediyorsa, bu kişinin bize bir iyilik yaptığını düşünebiliriz. Bundan dolayı, kendimizi iyilik yaptığımızı düşündüğümüz kişiye karşı borçlu hisseder ve ona karşı bir iyilikte bulunma doğrultusunda üzerimizde baskı hissederiz. Bu kişi sonrasında bizden bir iyilik yapmamızı beklerse, bu kişinin bize bir iyilik yapmamış olduğu durumdan daha fazla isteğini yerine getirme yönünde eğilimli oluruz. Benzer bir şekilde, yoğun güç harcamayı gerektiren ve sıkıcı bir iş yaptığımız bir durumda birisi bize yardımda bulunursa, karşılığında ona yardımda bulunmaya, bize yardım etmediği durumdakinden daha istekliyizdir (Dönmez, 1987: 128).

Bu olguyu, Berkowitz ve Daniels (1964) çalışmalarında araştırmışlardır. Çalışmada gerçekleştirilen deneye göre, her deneye bir iş yaptırılmış ve sahte deneyin (confederate) normal deneye yardım etmesi sağlanmıştır. Sonrasında, yine aynı iş için gerçek denek sahte deneye yardım etme fırsatını ele geçirmiştir. Elde edilen sonuçlara

göre, gerçek denekler, kendilerine yardım eden sahte deneklere, yardım etmeyen deneklere oranla daha fazla yardımcı olmuşlardır (ss. 276-77). Söz konusu bu çalışmada deneklerin birbirleri için yaptıkları iyilikler birbirinin aynıları idi.

Deneklerin birbirleri için yaptıkları iyiliklerin farklı olduğu durumda da benzeri bir karşılıklılık ilişkisinin varlığı, Regan (1971) tarafından tespit edilmiştir. Bu çalışmada, birinci sınıfa giden Stanford üniversitesi öğrencileri çiftler halinde deneye alınmışlardır. Deneye göre, her bir öğrencinin çifti sahte denek olacak şekilde ayarlama yapılmıştır. Bu durumda çiftlerden biri normal, diğeri ise sahte denektir. Denekler ayrı odalara alındıktan sonra kendilerine bazı resimler gösterilmiş, deneklerden bu resimlerin her birinden ne kadar hoşlandıklarını belirtmeleri istenmiştir. Sonrasında deneye kısa bir ara verilmiş, bu arada deneklerin deney hakkında konuşmalarını şartıyla istediklerini yapabilecekleri kendilerine bildirilmiştir. Bu sırada, sahte denekler odadan birkaç dakikalığına ayrılmış ve bazıları gerçek deneklerle paylaşmak üzere iki şişe coca-cola ile deney odasına dönerlerken, bazı sahte denekler ise partnerleri için hiçbir şey getirmemiştir. Bunun ardından sahte denekler, mezun olduğu liseye spor salonu yaptırmak amacıyla herbiri 25 sent değerinde piyango bileti sattıklarını ve bu biletlerden kaç adet alabilecekleri sorusunu gerçek deneklere yöneltip onlardan yardım istemişlerdir. Çalışmada düzenlenen bu deneyin sonucuna göre, Coca-Cola alan denekler ortalama olarak iki adet bilet satın almışlarken, hiçbir şey almamış denekler ise ortalama olarak bir bilet satın almışlardır (ss. 630-633). Kısacası, yapılan araştırmalar göstermektedir ki, bir iyiliğe karşılık verme eğilimi oldukça kuvvetli ve evrensel bir eğilimdir. İnsanlar, kendilerine bir iyilikte bulunulduğunda ekseriyetle bunu karşılıksız bir biçimde bırakmamaktadır (Frey ve Meier, 2004: 1717; Larsen vd., 2015: 373).

c) Toplumsal Adalet Normu (Social Justice Norm)

Toplumsal adalet normu, birilerinin bizim desteğimize ihtiyacı olduğunu düşündüğümüzde o kişilere yardıma bulunmamız gerektiğini belirtmektedir. Böylelikle, bu anlayış, toplum içerisinde bulunan bireylere adilane bir biçimde muamele edilmesini sağlamaktadır. Bu eşitlik anlayışı birçok toplumda benimsenen temel prensiplerden biridir. Örneğin, aynı miktarda çalışan erkek ve kadınlar, ayırım

olmaksızın aynı getirileri elde edebilmelidirler. Söz konusu bu durum, Kuzey Amerika ve Batı Avrupa'da ortaya çıkan güçlü sendikaların oluşum sebeplerinden birisidir (Franzoi, 2009: 473; Larsen vd., 2015: 373).

Toplumsal adalet normu (social justice norm), dürüstlük ve kaynakların hakkaniyetli bir biçimde dağıtımı ile ilişkilidir. Bu norma göre, bir göreve eşit katkıda bulunan iki kişi eşit ödüller almalıdır. Eğer biri diğerinden daha fazla alırsa, ödülleri yeniden dağıtarak hakkaniyeti sağlama yönünde içsel bir baskı hissedeceklerdir. Diğerinden az alan kişi durumdan açıkça hoşnutsuz olacaktır. Daha ilginç olan bulguysa, hak ettiğiinden fazla alan kişinin bile aldığından birazını çok az alan kişiye verebilmesidir. Ayrıca, hakkaniyete uygun olmayan durumu gözlemleyen üçüncü bir kişi de haksızlığa uğrayanın zararının bir kısmını ona geri vermek isteyebilir. Bunun; hayır kurumlarına bağışta bulunmanın, yardım derneklerinde yer almanın ve sosyal hizmet programlarının altında yatan temel güdü olduğu varsayılmaktadır (Freedman vd., 1998: 303).

Pek çok çalışma, insanların eşitliği sağlama yönünde davrandıklarını göstermektedir. Örneğin, Walster vd. (1973), hakkaniyet çerçevesinde payına düşenden fazlasını alan insanların hakkaniyeti sağlama yönünde davrandıklarını tespit etmiştir. Öyle ki, bireyler, genellikle diğer kişilere adil bir biçimde davranmayan toplum üyelerini cezalandırma, bunun aksine diğerlerine eşit bir şekilde davranan kişileri ise ödüllendirme yoluna gideceklerdir. Buna göre kişi, kazanımları (input) ve kayıpları (output) arasında bir denge kurarak “gerçek eşitlik” (actual equity) durumunu sağlayabilmektedir (s. 154).

Schmitt ve Manvell de (1972) eşitlik ilkesini destekler nitelikte bulgular elde ettiler. Çalışmada, iki kişilik bir takımın üyelerinden birine ödül olarak ortağına verilenin iki, üç ya da beş katı para verildiğinde, bu üyenin, ortağı ile arasında parasal farkın bir nebze de olsa azalabilmesi adına, aldığı paranın bir bölümünü ortağına vermek yönünde eğilimli olduğu gözlenmiştir. Ek olarak, fazla ödüllendirilen ortağın, ödüllerin daha hakkaniyetli paylaşılacağı güvencesinin verildiği başka oyunda oynamaya genellikle istekli olduğu da görülmüştür. Başka bir deyişle, daha hakça bir paylaşım için yalnızca paranın bir bölümünü gözden çıkarmakla kalmıyor,

başlangıçtaki eşitsizliğe neden olan duruma tekrar dönmekten de kaçınmaktadır (s. 220).

Leventhal vd.'nin (1972) çalışmalarında düzenledikleri deneyde, deneklerden takım üyelerine ödül olarak para dağıtmaları istenmiştir. Buna göre, denekler başarılı olanlara başarısız olanlardan daha çok para vermişlerdir. Fakat, deneklerin takım içerisinde bireylerarası çatışmanın olmaması adına en kötü performans sergileyen takım üyesine hak ettiğinden biraz daha fazla, en başarılı performans sergileyen takım üyesine ise hak ettiğinden biraz daha azını verme doğrultusunda bir eğilim sergiledikleri tespit edilmiştir (s. 88).

2.3.1.1.3. Sosyal Mübadele (Değiş-Tokuş) Kuramı

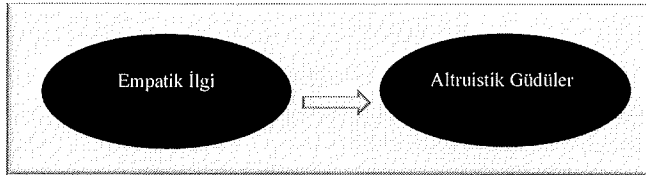
Sosyal mübadele teorisi (social exchange theory), insanların yardım davranışında bulunmadan önce bu davranışın getirebileceği fayda veya yükleyebileceği maliyetleri karşılaştırdığını belirtmektedir. Bir başka deyişle insanlar, elde edebilecekleri ödülleri maksimize etme, üstlenecekleri maliyetleri ise en aza indirmenin yollarını araştırırlardır. Bununla ilgili birçok örnek verilebilir. Örneğin, eğer birine yardım edersek, bunun karşılığında yardım edilen kişi ileride bize de yardım edebilecektir. Veyahut, bir kişi, yaşlı bir kimsenin fizyolojik bakımını, ileride kendi de aynı dezavantajlı konuma geldiğinde başka birisinin ona yardımcı olabileceği düşüncesinden hareketle üstlenebilmektedir (Larsen vd., 2015: 371).

Sosyal mübadele kuramcılarına göre insanlar, tıpkı iktisadi piyasalarda gelirlerini maksimize etmeye çalıştıkları gibi, başkalarıyla olan ilişkilerinde de sosyal ödülleri sosyal bedellere oranını en üst düzeye çekmeye çalışmaktadırlar. Buna göre, birisine yardım etmek geleceğe yapılan bir yatırımdır. Bunun dışında, yardım etmek, olaya tanık olan kişinin kişisel rahatsızlığını da azaltabilir. Yani, insanlar, bir başkasını kötü durumda gördüklerinde bu durumdan rahatsızlık duyabilmekte, duyulan bu rahatsızlığın azaltılması için, gereksinim içerisinde olan kişiye yardım edebilmektedir (Dovidio, 1984: 367-383).

2.3.1.1.4. Empati-Özgecilik Kuramı

Empati kavramı, kişinin kendisini bir başkasının yerine koyup, yaşadıklarını ve duygularını onun gibi yaşamayı, başkasının mutluluk ve refahını düşünmesi durumu olarak tanımlanmaktadır (Batson vd., 2009: 3). Bir başkası ile empati kurulabilmesi durumu, kişinin; başkasının dokunaklı durumunu gözlemlemesi ya da bu durumu hayal etmesi ile (de Vignemont ve Singer, 2006: 435), başkasının duygu ve hislerini paylaşması ile (Preston ve de Waal, 2002: 35), başkasının mutluluğu ve refahını düşünerek (Batson vd., 2007: 65) veyahut başkası ile olan akrabalık, benzerlik ve yakınlık özelliklerine göre (Cialdini vd., 1997: 481) belirlenebilmektedir. İnsanlar, bazen bencilce nedenlerle, örneğin, kötü durumda olan birini gördüklerinde hissettikleri kişisel rahatsızlığı azaltmak için; bazen de tamamen özgeci güdülerle, yani karşılığında bir bedel ödemeleri gerekse dahi, yardıma muhtaç olan kişiye yardım davranışında bulunabildiklerini belirtmektedir (Batson, 2014: 2).

Kurama göre, yardıma gereksinim duyan kişi için empati hissettiğimizde, yani kendimizi onun yerine koyup yaşadığı ve hissettiği şeyleri tıpkı onun gibi yaşayıp hissettiğimizde saf özgecilik kendini göstermektedir (Batson vd., 2008: 140). Örneğin yemek için alışverişe çıktığımızı düşünün. Bu esnada, bir adamın bir kolunda bebek, diğer kolunda alışveriş poşetlerini tuttuğunu görüyorsunuz. Adam, aniden elindeki poşetlerden birini düşürüyor ve poşetin içerisinde ne varsa etrafa saçılıyor. Bu durumda bu adama yardım eder miydiniz? İşte, Batson'a göre bu husus, adamların empati kurulup kurulmamasına bağlı olarak değişmektedir (Aronson vd., 2012: 630). Yani empatik ilgi (*emphatic concern*), bireyde altruistik güdülerine açığa çıkarabilmektedir (Batson, 2011b: 11). Bu durum, şekil 2.2. yardımıyla gösterilmektedir:



Kaynak: (Batson, 2011: 29).

Şekil 2.2. Empati-Altruizm İlişkisi

Konu ile alakalı olarak, Batson vd. (1981), çalışmalarında uyguladıkları deneyde, bir grup üniversiteli öğrenciden her birini tek tek deney odasına almış ve bu öğrencilerin zor koşullar altında nasıl çalışacaklarını araştırmak istemişlerdir. Bunun için, deney odasındaki her öğrenciye işçi rolündeki birisiyle partner olacağı söylenmiştir. Buna göre; çiftli gruplar içerisindeki elemanlardan biri üniversite öğrencilerinden (normal denek) seçilmekteyken, diğeri ise işçi rolünü oynayan ve esasında kurgulanmış bir karakter -ismi Elaine- olan denek olarak belirlenmiştir. Deney esnasında, normal deneye Elaine'nin kısa bir tasviri okunmuştur. Okunan bu tasvirler manipüle edilerek, bir kısım normal deneye, bu deneklerin kendilerinden bir şeyler bulabilecekleri (dolayısıyla empati kurabilecekleri) ve onlara samimi gelebilecek bir biçimde tasarlanmış bir metin okutulurken, diğerkısıma ise daha yüzeysel ve resmi bir dille yazılmış olan bir metin okutulmuştur. Sonrasında, normal deneklere, deney odasında bulunan kapalı devre televizyonda Elaine'in elektrik akımına kapıldığı bir video izletilmiştir. Bunun akabinde araştırmacılar tarafından deneklere: "Elaine'e yardımcı olabilmek adına onunla yer değiştirir misiniz?" sorusu sorulmuştur. Alınan yanıtlara göre; Elaine ile alakalı samimiyet içeren tasviri okuyan gruptaki denekler diğerklerine göre yüksek bir oranda Elaine'e yardımda bulunacaklarını belirtmişlerdir.

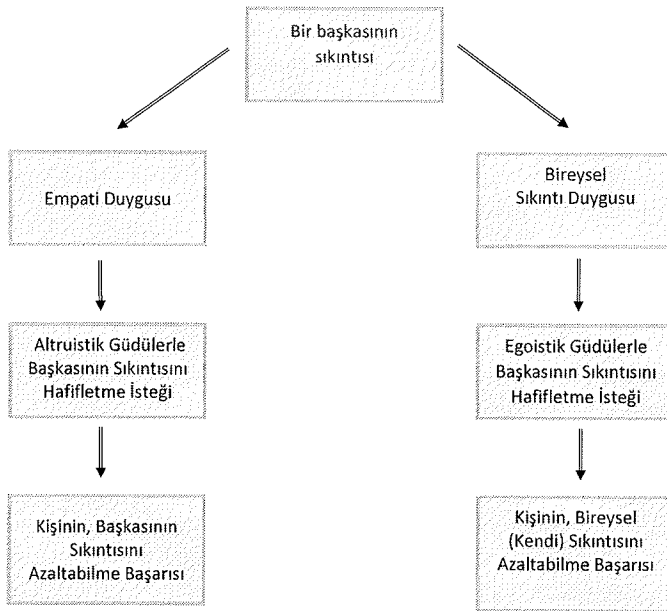
Batson'ın empati-altruizm hipotezine göre, bireyler karşısında bulunan kişi/kişilere empati hissettiklerinde, bireyde güçlü bir merhamet duygusu oluşmakta ve bu kişi/kişilere yardım etme güdüsü harekete geçmektedir. Böylelikle, kendi kazancımızın ne olacağını düşünmeden merhamet duyduğumuz kişilerin esenliğini düşünmeye güdüleniriz (Franzoi, 2009: 494).

2.3.1.1.5. Empati ve Egoizm (Bencillik) Güdülleri

Etrafımızda yardıma ihtiyacı olan birilerinin varlığını gördüğümüzde veya bu kişilerden haberdar olduğumuzda, genellikle bu durumdan kişisel bir rahatsızlık ve üzüntü duyabilir, sıkıntı çekebiliriz. İnsan, kendini olumsuz yönde etkileyen bu tarz hislerden genellikle kaçınma eğiliminde olmaktadır. Bununla birlikte, insan, sadece kendini karşı tarafın yerine koyarak (empatik güdülerle) bu kişilere yardım davranışı sergilememekte, aynı zamanda kendi hissettiği olumsuz hisleri ve üzüntüyü dindirmek

amacıyla da yardım davranışında bulunabilmektedir. Bu tür yardım etme güdülere *egoizm* olarak adlandırılmaktadır (Bordens ve Horowitz, 2008: 404). Örneğin, sokakta yürürken yere düşen ve yardıma ihtiyacı olan birini gördüğümüzü ve o anda zihnimizden: “bu kişiye yardım etmeliyim, eğer etmezsem bütün günümü pişmanlık içerisinde geçiririm” diye düşündüğümüzü hayal edelim. Söz konusu verilen bu örnekte, kişi, empatiden ziyade ben merkezli bir biçimde düşünüp hareket etmiştir.

Yardım etmenin birden çok yolu bulunmaktadır. Empati ve egoizm de bu yollardan ikisidir ve bu iki kavram aynı amaca hizmet edebilmekle birlikte birbirleriyle zıt görüşleri barındırmaktadır. Batson vd. (1987: 23), bu durumu şekil 2.3.’te göstermiştir.



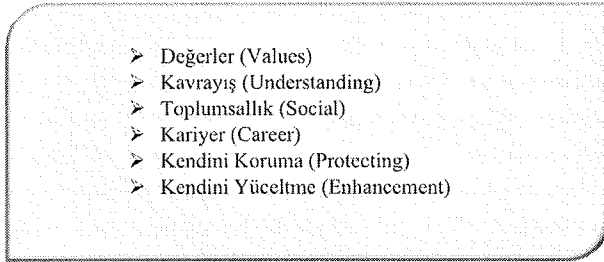
Kaynak: (Batson vd., 1987: 23)

Şekil 2.3. Empatik veya Egoistik Güdülerle Yardım Davranışında Bulunma

Şekil 2.3.'te görüldüğü üzere, yardım etme davranışına yol açan faktörlerden ikisi Batson tarafından empati ve egoizm olarak belirtilmiştir. Buna göre birey, şeklin sol sütununda görüldüğü üzere, yardıma ihtiyacı olduğunu düşündüğü kişinin sahip olduğu sıkıntıyı kendi sıkıntısı olarak görmekte ve yardım davranışında bulunabilmektedir. Bir diğer yol ise, şeklin sağ sütununda gösterilmektedir. Burada ise birey, yardım etme davranışını tamamiyle ben merkezli bir düşünce içerisinde, kendi hissettiği sıkıntıyı giderebilme adına gerçekleştirmektedir (Batson vd., 1987: 25).

2.3.2. Gönüllülük Davranışı

Prososyal davranma biçimlerinden bir diğeri de gönüllülük davranışdır. Bu davranış türü bireyin, ihtiyaç halinde olan insanlara; zamanını ve parasını vererek veya enerjisini harcayarak katkıda bulunması olarak tanımlanabilir (Schroder ve Graziano, 2015: 7). İnsanları gönüllülük konusunda güdüleyen faktörlerin neler olduğuna dair tek bir yanıt bulunmamaktadır. Clary vd. (1998), bireyler için gönüllülüğün olası altı işlevini kimliklemiştir. Söz konusu işlevler şekil 2.4.'te gösterilmiştir:



Kaynak: (Clary vd., 1998: 1517-18).

Şekil 2.4. Gönüllülük Davranışının İşlevleri

Bu işlevlerden ilki *değerler* işlevidir. Bu işleve göre, gönüllü olma, bir kişinin yardıma ihtiyacı olduğunu düşündüğü kesime acıma ve merhamet duygusu besleyerek, bu kişileri düşünerek onlara yardıma bulunma gibi değerleri ifade etmektedir. Örneğin, kişilere, AIDS'le ilgili olarak niçin gönüllü işleri yaptıkları sorulduğunda, bu kişilerden genellikle "insanlık adına başkalarına yardım etme yükümlülüklerinin" bulunduğu dair yanıtlar alınmıştır. İkinci işlev *kavrayış*tır. Bu işlev; kişinin belirli

bir toplumsal husus hakkında bir şeyler öğrenmesi, kişisel olarak güçlü yönlerini keşfetmesi, yeni beceri ve deneyimler kazanmasını sağlar. Gönüllülük için üçüncü işlev *toplumsallıktır*. Bu işlev, gönüllü kişilerin, başkalarının değer verdiği bir etkinlikte bulunmasıyla, dolayısıyla bu kişilerin sosyalleşmesi ile birlikte toplumsal beğeni kazanmanın ve toplumsal ilişkileri güçlendirmenin bir yolu olarak görülmektedir. Dördüncü işlev *kariyerdir*. Bu işlevde kişi, gönüllülük faaliyetlerine katılarak kendi mesleki kariyeri ile alakalı faydalar elde etmektedir. Beşinci işlev *kendini korumadır*. Bu işlev, kişinin, gönüllülük faaliyetleri ile birlikte kendi kişisel sorunlarından uzaklaşabilmesine ya da başkalarından daha şanslı bir konumda olmasından ötürü hissedebileceği suçluluk duygusunu bertaraf etmesine olanak sağlamaktadır. Gönüllülük davranışının altıncı ve son işlevi ise *kendini yüceltmedir*. Gönüllü olma, kişinin kendisini önemli ve ihtiyaç duyulan birisi olarak hissetmesine yol açabilir. Yani bu işlev, gönüllülük faaliyetlerinde bulunmanın kişinin kendine olan saygısını arttırabildiğini ve kendisini yüceltebildiğini ifade eder (Clary vd., 1998: 1517-18; Snyder ve Omoto, 2009: 6-9).

Gönüllülük, başkalarına yarar sağlama adına, uzun dönemli ve planlı bir biçimde gerçekleştirilen prososyal eylemlerdir. Fakat, gönüllülük davranışı, sergilenmesi büyük oranda kişisel bir zorunluluk içermediğinden ötürü yardım etme davranışından farklılaşmaktadır. Yani, çoğu yardım etme davranışı kişisel bir zorunluluk içermektedirken, gönüllülük hareketlerinde yer almak -bir hayır kurumunda ya da sosyal hizmet kurumunda görev alma gibi- bu tip bir zorunluluğu bünyesinde barındırmamaktadır (Penner vd., 2005: 375). Bu bağlamda, gönüllülük davranışının dört adet özelliği mevcuttur. Bunlar, gönüllülük hareketinin; *uzun bir süreyi kapsamaması, planlı bir eylem oluşu, zorunluluk içermemesi* ve son olarak da *örgütsel bir bağlam içerisinde gerçekleşmesidir* (Penner, 2002: 448).

2.3.3. Altruizm Davranışı

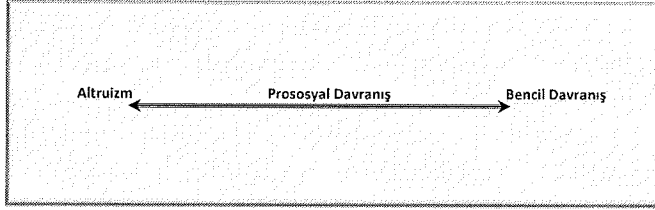
Günlük yaşamda gözlenen prososyal davranışların varlığı; bencilik (egoizm), hazcılık (hedonizm) ve rasyonel tercihler gibi insan davranışlarını açıklayan teoriler ile zıt düşmektedir. Söz konusu bu teoriler, insanların yardıma ihtiyacı olan kişilere destek olabilmek için kendi çıkarlarından feragat etmeleri konusuna açıklama getirme

konusunda zorlanmaktadırlar (Bierhoff, 2002b: 191). Bu bağlamda altruizm, kişinin herhangi bir karşılık veya ödül beklemeden, tamamen yardıma ihtiyacı olanın ihtiyacını gidermeye yönelik güdülerle gerçekleştirmiş olduğu eylemlerdir (Bordens ve Horowitz, 2008: 403). Bu tanıma göre, bir davranışın altruistik olarak tanımlanabilmesi, yardım eden kişinin niyetine bağlı olarak değişmektedir. Örneğin, bir kişiyi ölümden kurtarmak için yanan bir binadan çekip çıkararak kendi yaşamını tehlikeye atan, sonra da karşılığında herhangi bir ödül veya yüceltilme beklemeyip, kimseye görünmeden olay yerinden uzaklaşan kişi altruistik bir davranışta bulunmuştur denilebilir. Veyahut, bir annenin çocuklarının refahı için kendi hayatından fedakarlıklarda bulunabilmesi durumu da altruistik davranışa bir örnek teşkil edebilmektedir.

Altruizm, kelime olarak insanın gerçekleştirmiş olduğu iyilik ve merhamet gibi duygularla bağdaşık olup, kelime kökü olan *alter* Latince’de “diğer” anlamına karşılık gelmektedir (Mattis vd., 2009: 71-72). Buna paralel olacak bir biçimde, Post (2002), altruizm kavramını; kişinin kendi iyiliğinden ziyade bir başkası için ve onun hatrına bir şeyler yapması’’ olarak tanımlamaktadır (s. 53). Oliner (2002) ise altruistik davranışın dört koşulu olduğunu öne sürmektedir, bunlar; *i)* başka birisine yardım etmeye dönük olma, *ii)* yardım eden için yüksek risk öngörmekte ve yardım edenin fedakarlığı gerekmekte, *iii)* dışsal bir ödül veya mükafatın varlığına gerek duyulmamakta ve *iv)* gönüllü olmaktır (s. 123).

Kişinin; takdir edilmesi, saygınlığını artırma çabaları, ilgi toplamaya çalışması ve popüler olma isteği gibi güdülerle gerçekleştirilebilen prososyal davranış ile herhangi bir çıkar söz konusu olmadan yapılan altruistik davranış arasında ayırım yapılmasında fayda vardır. Bir davranışın altruistik olarak addedilebilmesi için, herhangi bir karşılık beklentisi içinde olmadan, tamamen gönüllü bir biçimde ve bilinçli olarak, sadece ve sadece diğer kişinin sıkıntısını hafifletmek veya gidermek amacıyla gerçekleştirilmesi gerekmektedir (Batson vd., 1981: 291). Prososyal davranış ise, hiçbir çıkar beklentisi olmaksızın gerçekleştirilen altruistik davranış güdüleriyile birlikte, maddi veya manevi karşılık beklentisi ile gerçekleştirilen yardım etme davranışlarını da içermektedir. Buna göre, prososyal davranış bir doğru üzerinde

gösterilecek olursa, bir uçta altruistik davranışlar ile diğer uçta tamamen bencil amaçlarla yapılan yardım davranışları arasında biryerlerde bulunur (Taylor vd., 2015: 379). Söz konusu durum şekil 2.5.'te gösterilmektedir.



Kaynak: Taylor vd.'den (2015: 379) türetilmiştir.

Şekil 2.5. Konumsal Olarak Prososyal Davranış

Şekil 2.5.'te gösterildiği üzere, altruistik ve prososyal davranışlar birbirlerinden uzak kavramlarmış gibi görünseler de, birbirlerini ikâme edebilmektedirler. Bir diğer davranış olan yardım etme davranışı ile altruizm arasındaki ilişki ise birbirlerine yakın olmakla beraber aynı zamanda biraz karmaşıktır. Altruizm, yardım etme davranışının bir alt kategorisi veya özel bir formu olarak adlandırılmaktadır. Bu iki kavramın, genelde birbirlerinin yerlerine kullanılabilmeleri ile birlikte, ayrıldıkları noktalar da bulunabilmektedir (Schroeder ve Graziano, 2015: 5). Örneğin, Dovidio'ya (2006: ss. 22-25) göre, yardım etme davranışı ve prososyal davranış biçimlerinde, kişinin, yardımda bulunduğu kişiye bir fayda sağlama veya ondan bir yarar elde etme gibi *birincil* bir gayesi veya gerekliliği bulunmamaktadır. Bununla birlikte, altruistik olarak nitelenen davranışlarda, yardım edilen kişi için sağlanan fayda, yardım eden için merkezi bir öneme sahip olmaktadır. Buna paralel olarak, Batson (1994), altruizmi birbirleriyle ilişkili iki kavram olan yardım etme davranışından ayırmaktadır. Buna göre, yardım etme davranışı altruistik güdüler içerebilmekle birlikte, özü itibari ile altruizm ile eş kavramlar değildir. Çünkü, yardım etme davranışında bulunan kişi, daima karşı tarafın refahını düşünerek yardım etme eylemini gerçekleştirmez (s. 606).

Psikoloji dışında diğer bilimlerin de altruizm tanımları mevcuttur. Örneğin, iktisatçılar için altruistik davranış, bu eylemin bir yandan yardım alan kişi için olan değerini ifade etmekte iken, öte yandan yardım eden kişi için katlanılan maliyet veya maliyet unsurları anlamına gelmektedir. Biyolog ve etologlar için altruistik davranış, canlıların gen havuzunun yaşamaya devam edebilmesine katkıda bulunabilen eylemlerdir. Daha belirgin bir biçimde, altruistik davranan kişi, yakın genetik akrabalarının yaşam mücadelesinde ayakta kalabilmelerini ve üremeye devam etmelerini sağlayabilmekte, böylelikle, genlerini sonraki nesillere aktarabilmektedir. Altruistik davranış ile alakalı olarak, farklı disiplinlerin çeşitli bakış açıları vasıtasıyla bu konuda yorumlar getirmiş olmaları, altruizmin tek ve keskin bir tanımının yapılabilmesini olanaksız kılmaktadır. Kısacası, altruizm tanımı, kullanıldığı bağlama göre farklılıklar içermekle birlikte, en azından, kişinin herhangi görünen ve somut bir karşılık olmadan bir başkası adına gerçekleştirdiği yardım davranışları olarak tanımlanabilmektedir (Dovidio, 2006: 26).

2.3.4. İşbirliği Davranışı

Bir diğer prososyal davranma biçimi ise işbirliği (cooperation) davranışdır. Yardım etme ve altruizm davranışlarında bir kişi (ya da grup) ihtiyacı olan kişi (veya kişilere) yardım sağlamaktadır. Fakat, bazı zamanlar vardır ki, insanlar biraraya gelip ortak bir hedef doğrultusunda çalışırlar ve bu birlikteliğin neticesinde tüm taraflar net fayda sağlarlar (Dovidio, 2006: 27). Argyle (1991), işbirliğinin toplumsal yaşamdaki geniş tanımını: “boş geçirilen bir zamanda, ortak amaçlar peşinde koşarken, beraber gerçekleştirilen bir aktivitede ya da basit bir işi yaparken koordineli bir biçimde ve birlikte hareket etmek” olarak tanımlamış ve kişinin işbirlikçi davranış sergileyebilmesi için: *i)* bir mükafatın varlığı, *ii)* toplumsal ilişkilerin niteliği ve *iii)* eşgüdüm içerisinde olmak gibi gerekliliklerin olduğunu belirtmiştir (s. 4-5).

Evrimeci bakış açısından işbirliği, genelde izah edilmesi zor bir davranış olmuştur. Evrim kuramı, canlıların hayatta kalma ve üreme olasılığını düşüren davranışların gelecek nesillere aktarılmayarak yok olacağını öngörür. Halbuki, gelişmiş bazı türlerin özgeci işbirliği davranışı sergiledikleri, yani kendileri için tehlike içeren fakat işbirliği kurdukları canlılar için faydalı davranışlar sergiledikleri

bilinmektedir (Cosmides ve Tooby, 1992: 167; Güney ve Bahçekapılı, 2010: 30). Bu durumda, bu davranışın evrimsel ve psikolojik düzeyde nasıl ortaya çıktığının açıklanmasının özel mekanizmalar gerektirdiği açıktır. Bu doğrultuda, Harcourt (1991), işbirlikçi davranmanın sebeplerini üç maddede belirtmiştir: i) işbirliğinin getireceği faydalar, ii) karşılıklılık ve mütekabiliyet durumu, iii) akraba seçilimidir (kin selection). Buna göre, biyolojik perspektiften kişi, işbirlikçi davranış sergilediği ölçüde yaşama şansını artırmakta, çiftleşerek döllerini bir sonraki nesle aktarabilme şansını elde edebilmektedir. Bunu yaparken de, yakın akrabalarının yaşamsal aktivitelerini devam ettirebilmesi için işbirliği içerisinde girebilmekte, böylelikle, soy devamlılığını sürdürebilmektedir (ss. 16-19).

İşbirliği davranışı, evrimsel bağlamı dışında sosyal normlar vasıtasıyla da açıklanabilmektedir. Bireylerin oluşturduğu toplumlarda sosyal normlar, insanların birbirleri ile olan ilişkilerini belirlemekte ve düzenlemektedir. Sosyal normlar, toplumun geneli tarafından kabul gören ve üzerinde fikir birliğine varılan kurallar bütünüdür. Konuyla alakalı olarak kamusal mal⁷ (public good) örneği verilebilir. Birey, iktisadi güdülerini doğrultusunda bu tür malları herhangi bir bedel ödmeden kullanabilmekte, böylelikle, sunumuna herhangi bir katkıda bulunmadığı malları diğer kişilerin kullanabilmesine engel olabilmektedir. Sosyal normların varlığı, böylesi bir durumda bireyin aşırılığını kısıtlayabilmekte ve onu diğerleri ile işbirliği yapmaya yönlendirebilmektedir (Fehr ve Fischbacher, 2004: 185).

2.4. İktisadi Açıdan Prososyal Davranış

Anaakım iktisat teorisi (mainstream economics), bir diğer adıyla standart iktisat teorisi, insan davranışlarıyla alakalı olarak birkaç net varsayım üzerine inşa edilmiştir. Richard Thaler (1991) bu varsayımları; iktisadi bireyin (homo ekonomikus) *rasyonel oluşu ve kişisel çıkarlarını her daim gözetmesi* biçiminde özetlemiştir. Buna göre, iktisadi birey, kendisi için istediklerini azami ölçüde elde etmeye çalışacak ve

⁷ Kamusal mallar, kimsenin finansmanına katkı sağlamadığı, aynı zamanda tüketiminden kimsenin alıkonulmadığı (dışlanmadığı) mallara denmektedir. Örneğin; adalet, savunma, güvenlik, temiz hava vb. gibi (Baumol, 1952: 613).

amaçlarını müthiş bir titizlikle ve akılcı bir biçimde gerçekleştirmeye çalışacaktır (s. 2).

Homo ekonomikus birey tiplemesi, iktisadi davranış açısından uzunca bir süre bir standart olarak görülmüştür. Söz konusu bu tiplemenin; kişisel çıkar güdüsü, beklenen fayda maksimizasyonu, tutarlı tercihler, rasyonel davranma ve tam bilgiye sahip olma gibi varsayımlara sahip olduğu anlayışı hakimdir (Primrose, 2017: 91). Anaakım iktisadın yaslanmış olduğu bu temel varsayımlar, bireyin prososyal güdülere sahip bir varlık olması anlayışı ile ters düşebilmektedir⁸ (Van Dijk, 2013: 1). Konuyla ilgili olarak, Kahneman vd. (1986), kâr/fayda ençoklaştırması temelli mikro iktisadi modellerde; cömertlik, toplumsal bilinç ve iyi niyet gibi değerlere yer verilmediğini ifade etmişlerdir (ss. 285-286).

Standart iktisat teorisinin dayandığı bir diğer varsayım ise bireyin tercih ve seçimlerini rasyonel (akılcı) bir çerçevede belirlediği yönündedir. Rasyonel tercihler teorisine göre, bireyler daima ihtiyatlı ve mantık çerçevesinde kararlar verir. Birey bu kararları alırken akılcı hesaplamalar yapar ve elindeki seçeneklerle alakalı tam bilgiye sahiptir. Bu seçenekler arasında tercih yaparken hazzını artırmayı, acısını ise azaltmayı hedefleyen bireyin, kendisi için en fazla faydayı elde etmesi beklenir. Tarihsel açıdan bakıldığında, iktisadın yaslanmış olduğu rasyonel tercihler teorisi, psikolojik varsayımlarla gerçek dışı bulunmuş, insanların günlük hayatta gerçekleştirdikleri eylemlerin bu teorisinin prensiplerini çoğu kez ihlal ettiği anlaşılmıştır (Schwartz vd., 2002: 1178).

Akılcılık kavramının iktisatta, günlük hayattaki kullanımından biraz daha farklı bir anlamı vardır. Buna göre, bir insanın akılcı olması, hayatta karşısına çıkan

⁸ Şunu da belirtmek gerekir ki, bireyin gerçekleştirdiği birçok iktisadi davranış kişisel çıkar varsayımıyla açıklanabilmektedir. Hatta, kişisel çıkar varsayımı, prososyal davranışın gerçekleştirilme sebeplerinden biri olabilmektedir. Evrimsel biyoloji, neo-klasik iktisat, davranışçılık ve psikoanaliz gibi farklı disiplinlere ait çeşitli teoriler, insanın etkin ve kararlı bir şekilde kişisel çıkar güdüsü ile hareket ettiğini varsaymaktadırlar. Bunların aksine, sosyal bilimlerde yapılan araştırmaların birçoğunda, kişisel çıkar üzerine inşa edilen modellerin yetersizliği vurgulanmaktadır (Miller ve Ratner, 1996: 25). Özellikle sosyal psikoloji ve davranışsal iktisat alanında yapılan birçok çalışmada, bireyin tamamenencilce hareket ettiği düşüncesinin aksine yardımlaşmacı ve prososyal eylemler içerisinde bulunduğu gözlemlenmiş ve bu bulgular raporlanmıştır.

tüm durumlarda, kendi çıkarını en yüksek düzeye çıkaracak tercihi yapabilmesi, buna göre davranabilmesi anlamına gelmektedir. Burada üzeri biraz örtülü olarak da olsa, insanın bencilik özelliği akılcılıkla taçlandırılmaktadır. Çünkü, bu anlayışa göre, kendi çıkarını her şeyin üstünde bencilce bir davranış, aynı zamanda akılcı bir davranış olarak görülmektedir. Bu durum tersinden okunacak olursa, bencilce olmayan bir davranış aynı zamanda akıl dışıdır (Ruben, 2013: 24).

İktisat teorisinde kişisel çıkar (bencilik) varsayımını benimsemiş birden çok ünlü iktisatçı bulunmaktadır. Bunlardan bir tanesi iktisadın kurucusu olarak görülen ve esasında bir ahlak felsefecisi olan Adam Smith'tir. *Ulusların Zenginliği* (1776) adlı eserinde Smith, iktisadi anlamda bireylerin kendi çıkarı peşinde koşması halinde, toplumun geneli için en iyi sonucun ortaya çıkacağı görüşünü ortaya atmıştır. Eğer ki karar verici her birey kendi kişisel çıkarını çoğaltma yoluna giderse, piyasa mekanizması (görünmez el) kolektif çıkarları azami kılacaktır. Smith, kitabında bu konu ile alakalı şunları kaleme almıştır:

“Yemeğimizi, kasabın, biracının ya da fırıncının iyilikseverliğinden değil, kendi çıkarlarını kollamalarından bekleriz. Onların insanseverliğine değil, bencilliğine sesleniriz. Hiçbir zaman kendi ihtiyacımızı ağzımıza almaz, onların kendi faydasından dem vururuz. Bir dilenciden başka kimse, yalnızca hemşerilerinin iyilikseverliğine güvenmek yolunu tutmaz. Dilenci bile, buna bütün bel bağlamaz.” (s. 16).

Yukarıda alıntılanan pasajda, kişisel çıkarın ne denli bir öneme haiz olduğuna değinen Smith, buna zıt bir biçimde, magnum opusu olan *Ulusların Zenginliği* kitabından çok daha önce kaleme aldığı *Ahlaki Duygular Teorisi*'nde (1759), insanın sergilediği davranışların tek başına kişisel çıkar güdüsü yardımıyla açıklanmasının mümkün olmadığını, kişinin karşılığında herhangi bir şey elde edemeyecek olsa dahi, diğer bireylerin mutluluk ve refahından dolayı mutlu olabileceğini belirtmiştir.⁹ Smith,

⁹ Adam Smith'in iki eseri arasındaki tutarsızlık veya anlayış farkı, “*Adam Smith Problemi*” olarak anılmaktadır. Buna göre; *Ulusların Zenginliği* adlı eserde kişisel çıkar ve bencilik gibi güdüler bireylerarası ilişkilerde önemli olarak görülürken, *Ahlaki Duygular Teorisi* adlı eserde ise bencilliğin aksine iyilik, cömertlik ve sempati gibi duygular bireylerarası etkileşimde başat roledir (Paganelli, 2008: 365).

bu kitabında, toplumsal uyumu sağlayabilmenin yolunun sempati duygusu olduğunu belirtmiş ve bunu bir davranış ilkesi olarak ele almıştır¹⁰ (Yılmaz, 2009: 67).

Gintis (2000), standart iktisat teorisinin varsaydığı homo ekonomikus birey tipolojisinin gerçeği yansıtmadığını belirtmiştir. Buna göre, bireyler, iktisadi ilişkilerinde her daim kendi çıkarını hesaplayan rasyonel birer homo ekonomikustan ziyade işbirlikçi ve prososyal davranışlar sergileyebilen birer *homo reciprocant*lar¹¹ (s. 313). Oysaki, bunun aksi bir biçimde, anaakım iktisattaki rasyonel birey tasavvuru içerisinde “kişinin başkalarının refahına açıkça bakmaksızın kendi çıkarının peşinde koşması” anlamı mevcut bulunmaktadır (Blaug, 2009: 255).

İktisadın varsaydığı soyut ve bencil insan tiplmesi, zaman ve mekan anlamında kapsayıcı olmadığı gerekçesiyle tarihsel süreç içerisinde birçok eleştiriye maruz kalmıştır. Anaakım iktisada yapılan bu eleştiriler genel bir bakış açısı ile düşünüldüğünde, iktisadın, bir sosyal bilim olarak insana ve topluma dair olan ekonomik meseleleri açıklayabilmesi için diğer disiplinlerle birarada olması gerektiği sonucuna varılabilmektedir. Bu anlamda, bireyin bilişsel karar alma süreçlerini inceleyen psikolojinin iktisada eklenmesi ile birlikte davranışsal iktisat ortaya çıkmış ve iktisattaki heterodoksiyi oluşturan unsurlardan biri haline gelmiştir.

Bu konu ile ilintili olarak Camerer (1999), iktisadın; kaynakların bireyler ile firma ve piyasa gibi kurumlar tarafından nasıl dağıtıldığına karar veren bir bilim olarak tanımlanmasına ek olarak, bireysel davranış psikolojisinin de iktisadi meselelere yanıt aranırken kullanılması gerektiğini belirtmiştir. Nasıl ki fizik kimyayı, arkeoloji antropolojiyi ya da nörobilim bilişsel psikolojiyi besliyorsa, psikoloji de iktisada katkıda bulunabilmeli ve onu besleyebilmelidir. Bu doğrultuda, davranışsal iktisat;

¹⁰ Bahsedilmesi gereken bir diğer husus ise Smith'in kendisinin Ulusların Zenginliği ve Ahlakî Duygular Teorisi adlı eserlerinde belirttiği insan tanımları arasında herhangi bir çelişki görmemesidir. Söz konusu iki eserini birbirlerini tamamlayan unsurlar olarak gören Smith, her bireyin diğerleri tarafından kabul edilmek gibi temel bir arzusu olduğuna inanmaktadır. Bu sempatiyi elde edebilmek için insanlar saygı ve hayranlık kazanacak biçimde eylemde bulunurlar. İktisadi yaşamda bu, alıcı ve satıcının her ikisinin de yaptıkları işlemde karşılıklı olarak yarar gördüğü kişisel çıkar anlamına gelmektedir. Smith, iktisadi kalkınma ve refahın, sempati ve hayırseverliğin ön koşulu olduğunu iddia etmektedir (Skousen, 2014: 24).

¹¹ Homo reciprocans, işbirliğine yatkın, işbirliğine daha fazla işbirliği ile karşılık veren kimseler olarak tanımlanmaktadır (Gintis, 2000: 313).

iktisat ve psikolojinin birlikteliğinden meydana gelen bir alan olarak ortaya çıkmıştır (s. 10575).

Standart iktisadın varsayımlarını birçok açıdan sorgulamaya tabi tutan davranışsal iktisadın itirazlarından bir tanesi de, bireyin daima akılcı (rasyonel) iktisadi kararlar verebilen ve söz konusu bu kararları alırken de her daim kendi çıkarını düşünen bencil bir yapıya sahip olduğu üzerinedir. Bu bağlamda davranışsal iktisat, rasyonalite prensibine karşı psikolojik temellere sahip olan yeni açıklamalar getirmiştir. Bunlardan bir tanesi de standart iktisat teorisindeki “kendi kazancını maksimize etme” anlayışına getirilen “toplumsal fayda” anlayışıdır.

Rasyonalite Yaklaşımı	Davranışsal Yaklaşım	Psikolojik Dayanağı
Kişisel Çıkar Ençoklaştırması (Own-payoff maximization)	Toplumsal Fayda (Social Utility)	Diğer İnsanlara Para Harcaması (Karşılıklık, Eşitsizlikten Hoşlanmama)
$(U_{x_2}(X_1, X_2) = 0)$	$(U_{x_2}(X_1, X_2) \neq 0)$	

Kaynak: Camerer (1999: 10576).

Şekil 2.6. Fayda Ençoklaştırması Varsayımına Karşılık Toplumsal Fayda Kavramı

İktisat teorisinde mevcut bulunan çoğu analiz, iktisadi bireylerin yalnızca kendi refahını ve zenginliğini düşündüğünü, diğerleri için ise herhangi bir çaba sarfetmediği yönünde varsayımlara sahip bulunmaktadır. Söz konusu bu çabalar; yardımlaşma, prososyal davranış veya altruizm gibi toplumsal fayda sağlayan unsurlardır. Laboratuvar deneyleri, bu toplumsal faydalar açıklanmaya çalışılmıştır. Örneğin “ültilatom oyunu”nda birinci oyuncu kendisine verilen 10 birim paranın bir bölümünü karşısındaki kişiye önermekte, geri kalanını ise kendine ayırmaktadır. Kendisine para teklif edilen kişi (responding player) ise iki adet tercih hakkına sahiptir: birincisi bu teklifi kabul edecek, ikincisi ise geri çevirecektir. Teklifin geri çevrilmesi durumunda iki kişi de herhangi bir para alamayacaktır. Duruma, standart iktisat teorisinin ençoklaştırıcı bencil birey tiplemesinden yaklaşıldığında, bu bireyin kendine hangi miktar önerilirse önerilsin kabul etmesi gerekmektedir. Kaldı ki, böylesi bir

durumda karşısındakine belirli bir miktar para teklif eden kişi (bu kişinin de bencil olduğu varsayımı göz önünde bulundurulursa), elindeki meblağdan olabildiğince en az miktarı karşı tarafa önermelidir. Birçok ülkede gerçekleştirilen ultiatom oyunu örneklerinde görülmüştür ki, kişi kendisine verilen 10 birim paranın ortalama olarak 4 birimini karşı tarafa önermekte, 2 birimden daha az olan teklifler ise çoğunlukla reddedilmekte ve bu durumda her iki taraf da bir şey kazanamamaktadır (Camerer, 1999: 10576).

İktisat ve psikolojinin birlikteliği, iktisadi karar verme süreçlerinde bireyin sahip olduğu güdülerin neler olduğunun tespit edilmesinden çok daha fazlasını içermekle birlikte, bencil-yardımlaşmacı birey rekabetinin davranışsal iktisat alanında öne çıkan bir mesele olduğu görülmektedir. Bu doğrultuda davranışsal iktisat, psikoloji biliminin gerçekçi varsayımlarını kullanarak, iktisat teorilerinin açıklayıcı gücünü artırmaya yardımcı olmaktadır. Bencil birey varsayımının geçerliliğine yönelik yapılan çalışmalar neticesinde birçok ilerleme kaydedilmiştir. Bundan dolayı, kendi çıkarını ençoklaştıran bencil birey varsayımını bir norm olarak kabul eden iktisatçılar günümüzde artık azınlık konumundadırlar (Loewenstein vd., 2008: 649-661).

İnsanların, diğer kişilerin refahı veya iyilikleri ile neden ilgilendikleri ve bu süreçte hangi güdülere sahip olduklarını ortaya koymak için son yıllarda birçok varsayımda bulunulmuştur. Anaakım iktisadın iddia ettiği çıkarımı düşünen birey anlayışına alternatif bu varsayımlar şunlardır (Meier, 2006: 5): *a)* sonuca dayalı prososyal tercihler (outcome-based prosocial preferences), *b)* karşılıklılık ve koşullu işbirliği (reciprocity and conditional cooperation) ve *c)* öz kimlik (self-identity) olmak üzere üç gruba ayırırız:

a) Sonuca dayalı prososyal tercihler varsayımında, bireyin faydasının direkt olarak diğer kişilerin faydasına endeksli olduğu ve kişinin, diğerlerinin refahını önemseddiği düşüncesi hakimdir. Burada üç adet formülasyon bulunmaktadır. Bunlar; saf özgecilik (pure altruism), katışık özgecilik (impure altruism) ve eşitsizlikten kaçınmadır (inequality aversion). Saf özgecilik durumu genelde kişinin yakınlık duyduğu kişiler ile meydana gelmektedir. Örneğin; kıtlık durumunda bir annenin kendi

yiyeceğinden kısarak çocuklarını beslemesi veya savaş meydanında bir askerin atılan bir el bombasından dolayı arkadaşlarının ölmemesi için kendini feda etmesi bu tür davranışlara örnek olarak verilebilir. Katışık özgecilik ise saf özgecilikten farklı bir kavram olarak Andreoni (1989) tarafından ortaya atılmış olup, kişinin diğerlerinin mutluluğunu görmesinin yanında, yapmış olduğu yardım davranışından dolayı hissettiği mutluluğu da (warm-glow) önemsediyini ifade etmektedir (s. 1449). Yani, “verici olmanın verdiği mutluluk” önemli bir etmen olarak ortaya çıkmaktadır (Ersel, 2014: 58). Eşitsizlikten kaçınma durumu ise insanların genellikle eşitsizlikten hoşlanmadıklarını anlatmaktadır. Şöyle ki, insanlar, bir kesimin diğerinden daha az kazanç sağladığını görmeleri halinde bu durumdan hoşlanmaz ve buna karşı koyarlar. Bu durum, kişilerin neden özgeci davrandıklarını açıklayabilmektedir (Ernst ve Schmidt, 1999: 819).

b) Karşılıklılık ve koşullu işbirliği varsayımında ise birey kendisine yardımsever bir şekilde yaklaşıldığında, bu kişi veya kişilere karşı dostça bir tavır sergilemekte, tam tersi durumda ise, yani kötü davranışlara maruz kaldığında işbirliğine kapalı olmaktadır (Falk ve Fischbacher, 2006: 293). Şu halde, karşılıklılık kavramının toplumları birbirine bağlayan ve sosyal mânâda birlikteliklerin oluşmasına olanak sağlayan bir anlayış olduğu yorumu yapılabilmektedir (Kolm, 2000: 115). Standart iktisat teorisindeki kişisel çıkar varsayımının tatminkar açıklamalar getirmekten uzak olmasından dolayı, davranışsal ekonomi alanında karşılıklılık ve işbirliği durumunun varlığını araştıran ve birçok alanı kapsayan (emek piyasasındaki ilişkiler, sosyal normlar, kamu malları gibi) çalışmalar yapılmıştır. Ve yapılan çalışmaların genelinde, bireylerin her daim kişisel çıkar güdüsüyle hareket etmediği, bunun aksine güçlü bir biçimde işbirlikçi eğilimler sergilediği yönünde bulgular elde edilmiştir (Fehr ve Gächter, 2000: 178).

c) Bir diğer varsayım ise öz kimliktir (self identity). Öz kimlik kavramı kişinin benlik algısı (sense of self) anlamına gelmektedir. Anaakım iktisat tarafından pek dikkate alınmayan bu kavramın, birey davranışlarına açıklık getirilmesindeki önemi son zamanlarda iktisatçılarca anlaşılmaktadır. Örneğin, kişinin elde edeceği faydanın kimlik olgusuna da bağlı olduğu düşünülmüş ve bu doğrultuda bireysel fayda

fonksiyonu içerisinde dahil edilmiştir.¹² (Akerlof ve Kranton, 2000: 715). Bu doğrultuda insan, yalnızca başkalarına karşı olan itibarını önemsememekte, aynı zamanda iyi bir benlik-imgesine (self-image) sahip olmayı da önemsemektedir. Benlik-imesi, bireyin kendisi ile alakalı sahip olduğu görüş veya benlik algısına denmektedir. Benabou ve Tirole (2000), diğer kişilerin iyiliğine ve refahına etki edecek bir karar alacak olan bireyin, vereceği kararın kendisi için ne denli önem arz ettiği konusunda bireysel bir değerlendirme yapacağını ve bunun kendi benlik-imesine nasıl bir etkide bulunacağını düşündüğünü belirtmişlerdir (s. 1657). Buna göre, bireyin gerçekleştirdiği bazı davranışları (örneğin prososyal davranma gibi), kendisi ile alakalı iyi bir algıya sahip olabilmek amacıyla yaptığı söylenebilmektedir.

Bireyin, anaakım iktisadın öngördüğü gibi yalnızca bencil davranışlar sergilemediğine yönelik yapılan çalışmalara değinmeden evvel, davranışsal iktisat alanında bireyin yardımlaşmacı davranışları hakkında veri elde edilmesine olanak sağlayan yöntemlerden bazılarına sıradaki başlıkta yer verilecektir.

2.5. Davranışsal İktisat İçerisinde Kullanılan Araştırma Metodları

2.5.1. Davranışsal Oyun Teorisi ve Deneyler

Oyun teorisi, farklı birimlerin (insanlar, firmalar, ülkeler vb.) karşılaştığı diğer birimlerin ne yapacağı ve kendi eylemlerinden diğerlerinin ne sonuç çıkaracağını tahmin etmesi gerektiği durumlarda, söz konusu bu birimlerin nasıl etkileşim içerisinde olup karar vereceklerini anlamaya, açıklamaya ve öngörmeye çalışan bir alandır. Alanın iktisat haricinde biyoloji, felsefe, siyaset bilimi, uluslararası ilişkiler ve bilgisayar bilimleri dahil birçok disipline de uygulaması bulunmaktadır. Oyun teorisindeki öncü çalışmalar, soğuk savaş dönemi nükleer silahlanma ile ilgilenen ve

¹² Bahsi geçen fayda fonksiyonu $U_j = U_j(a_j, a_{-j}, I_j)$ şeklinde gösterilmiştir. Fonksiyonun bileşenlerinden olan I_j , "j bireyinin" kimliğini veya öz-imesini sembolize etmektedir. Bireyin öz-imesi olan I_j 'nin belirleyicileri parantez içerisinde gösterilmiştir (a_j, a_{-j}, c_j, E_j, P). Burada; bireyin sergilediği davranış veya eylemler a_j , diğer kişilerin sergilemiş olduğu davranış veya eylemler a_{-j} , bireyin sosyal kategorisi c_j , bireyin doğuştan sahip olduğu özellikler E_j ve bireyin cinsiyetine göre şekillenen fiziksel ve karakteristik özellikleri ise P sembolleri ile gösterilmiştir. Buna göre fayda; kişinin kendisinin ve başkalarının davranış ve eylemleri ile birlikte kişinin öz-imesi tarafından belirlenmektedir. Bu değişkenler, bireyin mal ve hizmet tüketimini üzerinde etkili olmaktadır. Ayrıntılı bilgi için: Akerlof ve Kranton (2000: 718-720).

bu durumu modellemeye çalışan iki bilim adamı (Von Neumann-Morgenstern) tarafından yapılmıştır. Daha sonra ise John Nash'in oyunların rasyonel oyuncular tarafından nasıl oynanacağına dair probleme sunduğu çözüm -Nash dengesi-¹³ ile alan daha çok popüler hale gelmiştir.

Standart oyun teorisi temelde bireyin rasyonel davranış sergilediği varsayımı üzerinden analiz yapar. Bireyin rasyonelliği kısaca şöyle tanımlanmaktadır: Bireyin önündeki alternatiflerin farkında olması, oyunda bilinmeyenler üzerine beklentiler oluşturması, sahip olduğu alternatifleri hakkında açık tercihlerinin olması ve hamlelerini bir optimizasyon sonucunda belirlemesidir. Yani oyun teorisinde temelde rasyonel bir bireyin belirli hareketleri, bu hareketlerin belirli sonuçları ve sonuçlar hakkında belirli tercihleri vardır (Yılmaz, 2012: 2).

Standart oyun teorisi, sadece ekonomi ile ilgili değil değil, birçok alanda sık kullanılan bir metodolojik yaklaşım olarak büyük bir başarı elde etmiştir. Öte yandan, standart oyun teorisinin içerdiği varsayımlar ve tahminlerinin doğruluğu açısından eksiklikleri de bulunmaktadır. İnsanların gerçek yaşamdaki stratejik durumlarda etkileşimlerini tarif etme ve tahmin edilebilirlik açısından yalnızca standart yaklaşımın yeterli olmadığı söylenebilir. Davranışsal yaklaşım bu noktada standart teoriyi genişleterek, daha gerçekçi varsayımlar ile reel davranışları anlama ve tahmin etme noktasında standart teoriyi desteklemektedir (Akın ve Urhan, 2015: 262).

Bu doğrultuda, standart oyun teorisinin bazı varsayımları eleştiriye tabi tutulmaktadır (Wilkinson ve Klaes, 2012: 340-41): (1) oyuncular bir oyuna dahil olduklarının farkındadırlar, (2) kişiler sınırsız rasyonaliteye (bounded rationality) sahiptirler, (3) denge durumuna hemen ulaşılır, çünkü öğrenme etkisi veya diğer faktörlerden dolayı bir gecikme söz konusu değildir ve (4) bireyler tamamiyle kişisel çıkarlarını gözetecek şekilde konumlanırlar. Bu varsayımlar altında belirli durumlarda (birçok tek seferlik oyunlarda, statik, dinamik ve tam/eksik bilgi içeren oyunlarda)

¹³ Nash'in denge fikri fizikteki sistemlerin denge durumlarından esinlenerek oyuncuların karşılıklı olarak stratejilerini değiştirmeyi tercih etmeyecekleri durağan durumu ifade etmektedir. Yani Nash dengesinde oyuncular karşılıklı olarak birbirlerinin stratejilerine karşı en iyi cevabı verecek stratejileri seçmekte ve bu tercihlerinden sapmak istememektedirler (Wilkinson ve Klaes, 2012: 344; Akın ve Urhan, 2015: 258).

standart oyun teorisinin tahminleri başarılı olabilse de, bazı durumlarda (örneğin ultiatom oyununda) oldukça tutarsız neticeler elde edilebilmektedir.

Standart oyun teorisinin yukarıda bahsedilen varsayımlarına cevaben Camerer (2009), davranışsal oyun teorisi dört ana unsurdan meydana gelmektedir (Camerer'dan aktaran Akın ve Urhan, 2015: 262-63):

a) Bireyler içinde buldukları durumu bir oyun olarak algılamayabilir veyahut oyunun bazı unsurları gözardı edilerek kısıtlı bir biçimde algılanabilir.

b) Kişiler bir oyunda olduklarının farkında olsalar bile sınırsız bir rasyonellik sergile(ye)mezler. Çoğu zaman standart teorisinin gerektirdiği limitsiz şekilde stratejik düşünemezler. Reel hayatta karşılaşılan birçok yatırım kararında ve bu durumları modellemeye çalışan tahmin oyunlarında bu kısıtlı rasyonelite gözlemlenmektedir. Dolayısıyla birçok durumda aşılmaz kısıtlı rasyonelite kavramı çok daha gerçeğe yakın bir varsayım olarak daha sağlıklı sonuçlara ulaşılmasını sağlayabilir. Mesela satranç oyunu tamem tekrarlı şekilde stratejik düşünmeyi gerektiren bir oyundur. Çoğu kişi en fazla 1-2 hamle sonrasında görebilir ve daha öngörülü olan oyunu çoğunlukla kazanır.

c) Özellikle tekrarlı olarak karşılaşılan durumlarda oyuncular hem kendilerinin hem de karşıdaki oyuncuların eylemlerinden nasıl oynaması gerektiğine dair çıkarımlarda bulunur. Bu da hemen denge durumuna ulaşılmasını engelleyen bir faktördür. İlk defa bir durumla karşılaşıldığında nasıl davranacağını bilemeyen ve rastgele davranan biri, daha sonra geçmişteki tecrübesiyle daha sağlıklı kararlar verebilir, yani öğrenir. Hiçbir firma piyasaya ilk girdiğinde mükemmel fiyatlama stratejisini uygulayamaz, birçok pazarlık probleminde taraflar (firma-sendika) hemen ve en iyi sonuç üzerinde anlaşamazlar. Bununla ilgili olarak ayrıca, standart teoride kişilerin kendi tercihlerini bildikleri ve buna göre hareket ettikleri varsayılır. Ama çoğu zaman kendi tercihlerimizi de tecrübe ederek keşfederiz, yani öğreniriz. Dolayısıyla hem diğer kişilerin stratejilerini hem de kendi tercihlerimizi zamanla öğrenir ve zamanla içinde bulunduğumuz oyunu standart teorisinin öngördüğüne (yani denge durumuna) daha yakın oynamaya başlarız.

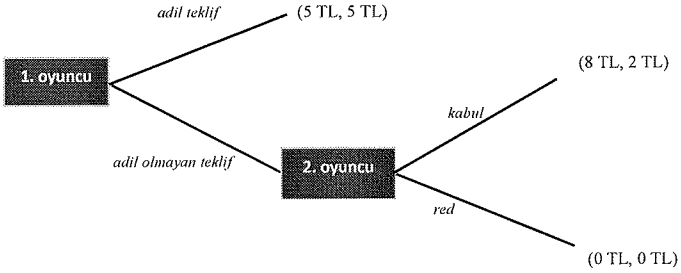
d) Çoğu zaman geçerli olsa da, kişiler her zaman sadece kendi faydalarını düşünerek hareket etmezler. Bazı durumlarda hem başkalarının elde ettiği kazançlar hem de bu kazançların dağılımını hesaba katarak hareket ederler. Buna, sıradaki alt başlıklarda açıklanacak olan ültimatom ve diktatör oyunları örnek verilebilmektedir.

2.5.1.1. Ültimatom Oyunu

Ültimatom oyunu, deneysel iktisada ilgi duyan bilim adamlarının üzerinde çok çalıştıkları basit bir pazarlık oyunudur. Oyun, belli bir parasal tutarın iki oyuncu arasında nasıl bölüşüleceği üzerine kurgulanmıştır. İlk oyuncu, söz konusu tutarın nasıl bölüşüleceği hususunda ikinci oyuncuya bir teklif götürür. İkinci oyuncu ise ilk oyuncu tarafından kendine gelen teklifi kabul veya reddeder. Eğer, ikinci oyuncu teklifi kabul etme yönünde bir tercihte bulunursa, parasal tutar ilk oyuncunun teklif ettiği oranlarda paylaşılır. Şayet, ikinci oyuncunun teklifi reddetmesi halinde her iki oyuncu da para alamazlar.

Daha matematiksel bir biçimde ifade edilecek olursa; basit bir ültimatom pazarlık oyununda teklifi veren ilk oyuncu (P_1), teklife cevap veren ikinci oyuncu (P_2) olsun. P_1 , negatif olmayan ve toplamı pozitif olan bir meblağı kendisi için (x) ve P_2 için (y) kadar olacak şekilde paylaşırma işlemi yapacaktır. Oyundaki süreç şu şekilde işlemektedir:

İlk olarak P_1 $x + y = T$, $x, y \geq 0$ olan bir parasal tutarı kendisine x ve P_2 'ye y olacak şekilde pay eder. Toplam tutarın T olduğunu bilen P_2 , önüne gelen bu teklifi ya kabul eder (dağılım kendisine y , P_1 'e x şeklinde gerçekleşir) ya da teklifi reddeder ve bu durumda her iki oyuncu da herhangi bir tutar elde edemez. Bu durum şekil yardımıyla aşağıda gösterilmektedir. Şekil 2.7.'de gösterilen ültimatom oyununda, toplam tutar 10 TL olarak belirlenmiş ve ilk oyuncu adil (even) bir teklifte bulunmak isterse bu tutarın 5 TL'sini kendine, diğer 5 TL'sini ise ikinci oyuncuya teklif etmelidir. Adil olmayan (uneven) teklif ise ilk oyuncunun kendisine 8 TL ve ikinci oyuncuya ise 2 TL önerdiği durum olarak gösterilmiştir. Buna göre, ikinci oyuncu ya bu teklifi kabul ederek 2 TL kazanacak ya da teklifi reddedecek ve böylelikle her iki oyuncu da herhangi bir parasal tutar alamayacak, böylece oyun sonlanmış olacaktır.



Şekil 2.7. Ültimatom Oyununun Genişletilmiş Gösterimi

Yukarıda basit bir ultiatom oyununun anlatıldığı ve bunun örnekle şekledildiği üzere, kimi durumlarda birinci oyuncunun yapmış olduğu teklifler reddedilebilmektedir. Oysaki, oyun teorik çözüme göre, kendi faydasını ençoklaştırmak isteyen rasyonel oyuncular (homo-ekonomikus), en düşük pozitif parasal tutarın teklif edilmesi ve bu teklifin kabulü ile oyunu sonlandırmalıdır (Wilkinson ve Klaes, 2012). Bu durum, standart oyun teorisinin homo ekonomikus birey varsayımının her durumda geçerli olmadığını göstermektedir.

2.5.1.2. Diktatör Oyunu

Bir önceki alt başlıkta değinilen ultiatom oyunu, iki oyuncunun ikisinin de bir hamle hakkına sahip olduğu bir oyun olarak tasarlanmıştır. Ültimatom oyunundan farklı olarak diktatör oyunu, ikinci oyuncunun (*recipient-alıcı*) birinci oyuncunun (*dictator-diktatör*) hamlesine karşılık veremediği (bahtına ne düşerse kabul etmek durumunda kaldığı) bir oyun türüdür. Standart bir diktatör oyununda birinci oyuncu, diktatör, kendisine verilen meblağı eşleştirildiği kişiyle paylaşır. Bu paylaşımında meblağın tamamını kendisine saklayabileceği gibi, tamamı dahil istediği miktarı karşı tarafa iletebilir. Diktatör bu paylaşımı yaptıktan sonra oyun sonlanır. Karşı tarafın bir hamlesi yoktur. Bu soruya Nash Dengesi'nin (Altoyun Mükemmel Nash Dengesi) cevabı “ elindeki paranın tamamını kendisine saklaması” gerektiği şeklindedir. Dolayısıyla, rasyonel ekonomik birey açısından ve daha da önemlisi iktisat teorisinin beklentileri açısından oyuncunun, kendisine arzu ederse paylaşılabilmesi amacıyla verilen meblağın tamamını kendisine saklaması beklenir. Zira, karşı taraftaki

oyuncunun -ki kendisinin ultiatom oyunundakinin aksine bir hamlesi bulunmamaktadır- verilen kararı kabul etmek dışında bir cevabı bulunmaz (Akın ve Urhan, 2015: 273-74).

2.5.2. Anket Metodu

Anket, yazılı iletişim (karşılıklı yazışma) vasıtasıyla ilgili verileri elde etme yöntemidir. Bu yöntemde araştırmacı, bilgi verecek olan kimseyle yani “cevaplayan”la yüzyüze değil, önceden hazırlanmış sorulardan oluşan bir anket formu yardımıyla ilişki kurar ve yüzeysel bilgiler edinmeye çalışır. Bir araştırmada derleme aracı olarak anket tekniği seçildiğinde, anket formu cevaplayanlara ya tek tek gönderilir ya da görevlendirilen kişilerce yerinde elden dağıtılır. Anket formu gönderilse de dağıtılsa da kapağında bir sunuş mektubu yer alır. Bu, görüşmecinin “ne yaptığını”, “niçin yaptığını” ve “kimin için yaptığını” görtüşülene açıklamasına benzer. Bir sunuş mektubunda “araştırmacının sahibi”, “araştırmacının amacı”, “teşvik edici öğeler” ve “doldurma yönergesine” yer verildiği gibi, ayrıca cevaplayanın adının açıklanmayacağı, yani “anonimlik” ilkesine bağlı kalınacağı garanti edilir (Serper, 2010: 35). Anket vasıtasıyla elde edilen veriler, ilgili istatistik ve ekonometrik yöntemler aracılığıyla test edilir ve çıkan sonuçlar yorumlanır.

2.6. Literatür İncelemesi

Bireyin prososyal davranış veya buna benzer (özgeci, işbirlikçi, eşitlikçi davranışlar vb. gibi) davranışlarını konu alan çalışmalar genellikle sosyal psikoloji alanında gerçekleştirilmektedir. Yapılan çalışmalarda, bireyin prososyal davranış seviyesi ait olduğu demografik ve sosyal değişkenler ile değerlendirilmektedir. Prososyal davranışın ölçümü ise genellikle; anket yoluyla veya ultiatom, diktatör, kamu malı ve güven oyunu gibi yöntemler ile gerçekleştirilmektedir.

Yapılan çalışmalarda, bireyin yardımlaşmacı davranışlar sergilemesinin, sahip olunan sosyo-ekonomik statüden (SES) bağımsız olamayacağı tartışılmıştır. Bu noktada, bireyin sahip olduğu sosyo-ekonomik statünün prososyal davranışları ne yönde etkileyeceği konusunda genel olarak iki farklı görüş mevcuttur. Bunlardan ilki, düşük SES'e sahip kişilerin, yüksek kesime oranla daha ileri seviyede prososyal

davranışlar sergileyeceği doğrultusunda; ikinci görüş, yüksek sosyo-ekonomik şartlara sahip kesimin, düşük olanlara göre daha ileri düzeyde prososyal davranış sergileyeceği yönündedir. Literatürde ilk görüşün temel dayanağı şu şekildedir: Düşük SES'e sahip bireylerin, aynı çevrede yaşadıkları kişilere sosyal ve ekonomik açıdan çok daha bağımlı olmasından dolayı daha işbirlikçi tavırlar sergilemektedir. İkinci görüş ise literatürde şu şekilde temellendirilmektedir: Düşük SES'e sahip kişilerin yüksek olanlara görece olarak; ekonomik imkânlarının kıt, eğitime erişim fırsatlarının kısıtlı ve güvenli olmayan yaşam şartlarının olmasından dolayı daha bencil davranırlar.

Andreoni (1990), bireylerin gelir seviyeleri ile sergiledikleri altruizm davranışı arasındaki ilişkiyi araştırmıştır. Altruistik davranışı ölçebilmek adına katılımcılara kamu malı oyunu oynatılmış ve deney katılımcılarının yapmış oldukları bağışlar dikkate alınmıştır. Bu doğrultuda, birey gelir seviyeleri yedi ayrı kategoride değerlendirilerek bir Cobb-Douglas fayda fonksiyonu oluşturulmuş ve bu fonksiyonun yardımıyla altruizm katsayısı hesaplanmaya çalışılmıştır. Elde edilen sonuca göre, ilk altı düzeydeki gelir seviyesi için bireyin geliri arttıkça altruizm katsayısı düşüş göstermiştir. Bu sonuçtan, varlıklı kişilerin bireysel çıkarlarına daha çok önem verdiği yargısına varılmıştır. Bunun aksine, yedinci düzey gelir seviyesi (100.000 \$ ve üzeri) için altruizm katsayısı artış göstermiştir. Bundan dolayı, çok yüksek gelir seviyesine sahip bireylerin düşük ve orta gelir seviyesindekilere göre daha altruistik davranışlar sergilediği sonucuna ulaşılmıştır.

Chowdhury ve Jeon (2012), deneklere diktatör oyunu oynattıkları çalışmalarında, gelirin¹⁴ bireyin sergilediği altruistik davranışlar üzerindeki etkisini ölçmeye çalışmışlardır. Standart iktisat teorisine göre, diktatörün faydası kendisine verilen para miktarına bağlıdır. Diktatör, verilen paradan ne kadar fazla miktarda kendine ayırırsa elde edeceği fayda düzeyi de o derece yükselmektedir. Elde edilen sonuçlara göre ise, standart iktisat teorisinin öngördüğünün aksine, diktatöre verilen para yükseldikçe, diktatörün alıcı ile paylaştığı para miktarı da artış göstermektedir.

¹⁴ Çalışmada gelirden kastedilen diktatörlere verilen para miktarıdır. Söz konusu para, diktatörlere farklı miktarlarda verilerek gelir etkisinin altruistik davranışlar üzerindeki etkisi ölçülmeye çalışılmıştır (Chowdhury ve Andreoni, 2012).

Böylelikle, bireyin gelir seviyesi yükseldikçe altruistik davranış sergileme eğiliminin artış gösterdiği sonucuna ulaşılmıştır.

Galperin vd. (2011), çalışmalarında yüksek statüye sahip örgütler içerisindeki bireylerin düşük statülü örgütekilere kıyasla etik dışı¹⁵ davranışlar sergileme yönünde daha çok eğilimli olduklarını belirtmişlerdir. Bunun haricinde, yüksek statüye sahip grupların, bu oluşumların dışındaki kişilere yardım etme konusunda daha az motive olduklarını ifade etmişlerdir. Bu doğrultuda, Piff vd. (2012), yaptıkları çalışmada, bireyin ait olduğu sosyal sınıf ile sergilediği etik dışı davranışlar arasındaki ilişkiyi çeşitli saha ve laboratuvar deneyleri gerçekleştirerek incelemişlerdir. Trafikte araç kullanımı ile alakalı olarak gerçekleştirilen saha deneyinde; arabanın markası, yaşı ve performansı bireyin sahip olduğu varlık göstergeleri olarak değerlendirilmiştir. Yürütülen saha deneyinden; yüksek sosyal sınıfa ait olan bireylerin, düşük sınıfa ait olan bireylere nazaran sürüş esnasında trafik kurallarını çiğnemeye daha eğilimli olduğu neticesine ulaşılmıştır. Gerçekleştirilen laboratuvar deneyinde ise bireyin sahip olduğu sosyal statü ile yardımlaşma eğilimi arasındaki ilişki ölçülmek istenmiştir. Buna göre, yüksek sosyal statüye sahip bireylerin çalışma ortamında daha iyi konumlara gelebilmek için düşük statülü bireylere göre daha çok hile ve yalana başvurdukları sonucuna ulaşılmıştır. Yapılan saha ve laboratuvar deneylerinden göstermiştir ki, düşük sosyal statüye sahip bireyler altruistik davranış sergileme yönünde daha çok eğilimlidirler.

Trautmann vd. (2013), çalışmalarında, bireyin ait olduğu sosyal sınıf ile etik/etik olmayan davranışları arasındaki ilişkiyi incelemişlerdir. Sosyal sınıfın belirlenmesi amacıyla bireyin; finansal varlık, gelir, meslek türü ve eğitim durumu gibi ölçütler kullanılmıştır. Bu doğrultuda, katılımcılara güven oyunu oynatılmış, buna ek olarak ise yedi soruluk bir anket uygulanmıştır. Güven oyunu ve anketten elde edilen sonuçlara göre, yüksek SES'e ait bireylerin düşük SES'tekilere oranla daha az etik davrandığı yönünde herhangi bir eğilime sahip olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

¹⁵ Trevino vd.'ye göre (2006) etik dışı davranışlar; toplumun genel bir kesimi tarafından kabul görmüş ahlaki normlara ve davranışlara uyulmaması, bunların ihlal edilmesi anlamını taşımaktadır (s. 952).

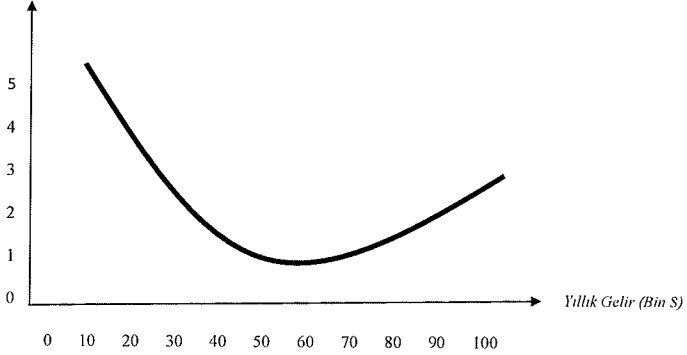
Benenson vd. (2007), denek olarak 4, 6 ve 9 yaşında birbirleriyle akrabalık ilişkileri bulunmayan çocukları kullanmış ve deneklere diktatör oyunu oynatmışlardır. Denede para yerine renkli çıkartmalar (sticker) kullanılmıştır. Elde edilen sonuca göre, yüksek SES'e ait çocuklar, düşük SES'e ait çocuklara göre daha özgeci davranışlar sergileme yönünde eğilim göstermişlerdir.

Liebe ve Tutic (2010), 14-18 yaş aralığında dokuzuncu sınıf öğrencilerinden oluşan 618 kişiye diktatör oyunu oynatmışlardır. Buna göre, diktatör rolündeki deneklere verilen 10 Euro'yu paylaşım paylaşmama kararları sorulmuştur. Elde edilen sonuçlar, yüksek statüye sahip kişilerin, düşük statüye sahip olanlara oranla daha çok miktarda paylaşım yönünde karar almışlardır.

Holland vd. (2012), gelir düzeyi ile altruizm arasındaki ilişkiyi inceleyebilmek adına farklı sosyo-ekonomik profillere sahip 20 mahallede "kayıp mektup deneyi" düzenlemişlerdir. İlgili deneyin prosedürü şu şekilde işlemektedir: Üzerinde ad/soyad ve adres bilgisi olan bir mektup kaldırma bırakılmakta ve mektubun onu bulan kişi tarafından sahibine teslim edilip edilmeyeceği test edilmek istenmektedir. Bu kapsamda, deneyin yürütüldüğü mahallelerde toplam olarak 300 adet mektup kaldırma bırakılmıştır. Elde edilen sonuçlara göre, mektubun geri dönüş ihtimali, düşük sosyo-ekonomik özellikli mahallelerde yüksek sosyo-ekonomik özellikteki mahallelere kıyasla daha düşük çıkmıştır.

Independent Sector (1992), hanelhalkı gelirleri (düşük, orta ve yüksek gelir seviyesi olmak üzere) ile hayırsever bağışları arasındaki ilişkiyi inceledikleri raporlarında u-biçimli eğri elde etmişlerdir. Bu durum aşağıda Grafik 3.1.'de gösterilmiştir. Buna göre; düşük gelir seviyesine sahip bireyler gelirlerinin yaklaşık % 3,6'sını, yüksek gelir seviyesine sahip bireyler ise gelirlerinin yaklaşık % 2,5'ini bağış için kullanmayı tercih etmişlerdir (Schervish ve Havens, 1995).

Bağış Miktarı (%)



Kaynak: (Schervish ve Havens, 1995).

Şekil 3.1. Hanehalkı Gelirinden Bağışa Tahsis Edilen Kısım

Piff vd. (2010) çalışmalarında, bireylerin sosyal sınıfları ile hayır kurumlarına yaptıkları bağış arasındaki ilişkiyi incelemişlerdir. Bu doğrultuda, deneklere yıllık gelirlerinden ne kadarlık bir kısmı hayır kurumlarına bağışlayabilecekleri sorulmuştur. Deneklerin beyanı neticesinde elde edilen sonuçlara göre, düşük sosyal sınıf içerisindeki denekler, yüksek sosyal sınıftakilere oranla yıllık gelirlerinden daha fazla miktarda hayır kurumlarına bağışlamışlardır.

Gelir düzeyi dışında, kişinin prososyal davranış eğilimi ile sosyoekonomik ve demografik faktörler arasındaki ilişkileri inceleyen birçok çalışma bulunmaktadır. Bu çalışmaların bir kısmı aşağıda verilmiştir.

Engel'in (2011) yaş değişkeni ile prososyal davranış eğilimi arasındaki ilişkiyi incelediği çalışmada katılımcılara diktatör oyunu oynatılmıştır. Elde edilen bulgular, yaştaki artış ile prososyal davranış arasında aynı yönlü bir ilişkinin varlığını ortaya koymuştur. Buna paralel biçimde, Beadle vd. (2013) ve Rosi vd.'nin (2019) yürüttükleri çalışmalardan da benzer sonuçlar elde edilmiştir.

Eğitim düzeyi değişkeni de prososyal davranışın belirleyicileri arasında sayılabilmektedir. Bu kapsamda, eğitim düzeyi ile prososyal davranış, gönüllülük

davranışı veya yardımseverlik davranışı arasındaki ilişkiyi araştıran çalışmalar mevcuttur. Bu çalışmaların bazıları, eğitim düzeyi ile prososyal davranış arasında güçlü bir korelasyonun varlığına işaret etmektedir. Buna göre, eğitim düzeyi yüksek olan kişiler, eğitim düzeyi kendilerine kıyasla daha düşük olanlara göre daha yardımlaşmacı eğilimlere sahiptirler (Bekkers, 2006; Gesthuizen ve Scheepers, 2010).

Andreoni ve Vesterlund (2001), çalışmalarında cinsiyet farklılığı ile altruistik davranış arasındaki ilişkiyi araştırmışlardır. Farklı parasal tutarlar ile kurgulanan diktatör oyunu deneyinden elde edilen bulgulardan, para miktarı düşük iken erkeklerin kadınlara göre, para miktarı yükseldikçe ise kadınların erkeklere göre daha cömert davrandığı sonucuna ulaşılmıştır. Benzer konuyu araştıran bir başka çalışma ise Knuttson vd. (2019) tarafından gerçekleştirilmiştir. Çalışmada kurgulanan deneye göre, geri dönüşüm atık kutularına “depozitoyu iade et” ve “bağış yap” tuşları konulmuştur. Buna göre, kişilere, geri dönüşüm kutusuna attıkları cam veya plastik çöpler karşılığında hakettikleri depozito iadesini bir yardım vakfına bağış yapma seçeneği sunulmuştur. Bulgulara göre, kadınların erkeklerden daha çok bağış yaptığı gözlemlenmiştir.

Christiansen ve Blake (1975), altruistik davranış ile bireylerin mesleki düzeyleri arasındaki ilişkiyi araştırdıkları çalışmada, Colorado’da yaşayan 466 kişi üzerinde anket uygulaması gerçekleştirmiştir. Katılımcılara, “Nükleer bir kriz yaşanması durumunda evinizi bir başkasıyla paylaşır mısınız?” sorusunun yöneltildiği anket sonucunda, mesleki olarak daha üst düzeyde yer alan kişilerin, alttakilere kıyasla daha çok yardımlaşma eğilimi içerisinde olduğu sonucu istatistiksel olarak elde edilmiştir.

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

PRO SOSYAL DAVRANIŞ EĞİLİMİNİ BELİRLEYEN FAKTÖRLERİN EKONOMETRİK OLARAK İNCELENMESİ

Bu çalışma, anaakım iktisat teorisindeki bencil birey tiplemesinin aksine, bireyin her daim bencil güdüler ile hareket etmediği ve prososyal davranışlar sergileyebileceğini veriler ışığında gösterebilmeyi amaçlamaktadır.

Araştırmanın önemi, zamandan ve mekândan bağımsız olarak kabul edilen standart iktisat teorilerinin bireye atfetmiş olduğu bencil davranma özelliğinin her koşul ve şartta geçerli olup olmadığına test edilmesi ve elde edilecek sonuçların birey davranışlarına yönelik çıkarımlarda bulunmak adına bir katkı sağlaması yönündedir. Unutulmamalıdır ki; insanı ait olduğu sosyal bağlamdan, sosyo-ekonomik ve demografik şartlardan bağımsızmış gibi düşünmek, sosyal bir varlık olan insanın davranışları hakkındaki bilgilerimizin eksik kalmasına yol açacaktır.

Bu doğrultuda, katılımcıların prososyal davranış seviyelerini ölçmek adına iki yöntemle başvurulmuştur. Bunlardan ilki, Carlo vd.'nin (2003) oluşturmuş oldukları ‘‘Prososyal Eğilim Ölçüsü [Revize Edilmiş]’’ (Prosocial Tendency Measure-Revised [PTM-R]) anketindeki sorulardan *uyarlamış olduğumuz* ankettir. İkinci yöntem olarak, katılımcılara ‘‘Diktatör Oyunu’’ oynatılmış ve diktatör rolündeki katılımcının karşı tarafa vermeyi düşündüğü para miktarına bağlı olarak katılımcıların olumlu sosyal davranış düzeyleri belirlenmeye çalışılmıştır. Katılımcıların sosyo-ekonomik statüleri ise; gelir, eğitim, meslek durumu ve herhangi bir yardım vakfına üyelik gibi kriterlere göre belirlenmeye çalışılmıştır. İlgili ekonometrik analizler, Stata 14 paket analiz programı vasıtasıyla gerçekleştirilmiştir.

3.1. Ekonometrik Yöntem

Klasik doğrusal regresyon analizinde bağımlı değişken ve açıklayıcı değişkenler sayısal (sürekli ya da kesikli) olarak belirtilmektedir. Eğer, bağımlı değişken nicelik olarak değil de nitelik olarak belirtilirse, bağımsız değişken veya değişkenlerle olan ilişkisi lojistik regresyon yöntemi vasıtasıyla aranmaktadır. Lojistik

regresyon uygulamasının farklı türleri bulunmaktadır. Bunlar; binomial lojistik regresyon, çok değişkenli lojistik regresyon, multinomial lojistik regresyon ve ordinal (sıralı) lojistik regresyondur (Hosmer ve Lemeshow, 2000).

Bağımlı değişken kategorisi ikiden fazla olduğunda ve seçenekler arasında hiyerarşik bir yapı olduğunda ordinal (sıralı) nitel tercih modelleri kullanılmaktadır. Sıralı nitel tercih modellerinden en sık biçimde kullanılan ise sıralı lojistik modeldir. Sıralı lojistik modelde paralellik varsayımı temel koşuldur. Bu varsayımdan dolayı, β , parametresi farklı olan kategoriler ve farklı kesme noktaları (cut point) için farklılık göstermemekte ve bundan ötürü modeller arasında paralellik sınaması gerçekleştirilmesi gerekmektedir (Liu, 2016: 199). Bu varsayımın sağlanıp sağlanmadığını test etmek için Brant (1990) tarafından önerilen Wald Testi kullanılır. Lakin, bu varsayım genellikle sağlanamamaktadır. Bu durumda sıralı lojistik modelin vermiş olduğu sonuçlara güvenilemez ve alternatif modellere başvurmak gereklidir (Liu, 2016: 237).

Paralellik varsayımı gerektirmeyen ve çalışmamızda kullanacağımız yöntem ise ‘‘Genelleştirilmiş Sıralı Lojistik Regresyon’’ (GSLR) modelidir. Bu yöntemde, bağımlı değişkenin kategorik yapısını göz önüne alınmakta iken, aynı zamanda oranlı odds varsayımı kısıtlanmamaktadır.

$$P(Y_i > j) = g(X\beta) = \frac{\exp(\alpha_j + X_i\beta)}{1 + \{\exp(\alpha_j + X_i\beta)\}}, j = 1, 2, \dots, M - 1 \quad (1)$$

Eşitlik (1)’de paralellik varsayımı gereği, β , her bir j için aynı değeri almaktadır. Bu durum, orantısal oran (proportional odds) varsayımı olarak adlandırılmaktadır. Paralellik varsayımının sağlanmadığı durumlarda ise β , her bir j için aynı değere sahip olamamaktadır (Williams, 2006: 59).

GSLR, sıralı lojistik regresyonun paralellik varsayımının sağlanmadığı durumlarda başvurulacak bir yöntemdir. Orantısal olmayan oran modeli (non-proportional odds) olarak da isimlendirilen genelleştirilmiş sıralı lojistik model şu şekilde ifade edilmektedir (Fullerton ve Xu, 2012: 3):

$$\ln \left(\frac{\Pr \{y \leq m | x\}}{\Pr \{y > m | x\}} \right) = \tau_m - x\beta_m \quad (1 \leq m < M) \quad (2)$$

Eşitlik (2)'de; m bağımlı değişkenin kategorilerini, x bağımsız değişkenlerin vektörünü, τ kesim noktalarını, β ise lojit katsayıların vektörünü ifade etmektedir. Eşitlikte, lojit katsayıların vektörü β 'nin indisi olan m , her açıklayıcı değişkenin farklı bir katsayıya sahip olduğunu belirtmektedir. Yani, genelleştirilmiş sıralı lojistik modellerde paralellik varsayımı esnetilmektedir (Fullerton ve Xu, 2012: 3).

3.1.1. Veri Seti ve Değişkenler

Çalışmanın analiz bölümünde kullanılan bağımlı ve bağımsız değişkenler ile ilgili ayrıntılı bilgiler ile bu değişkenlere ait sayısal ve yüzdelik dilim bilgilerini veren frekans tabloları alt başlıklarda verilmiştir.

Çizelge 3.1. Değişkenlerin Tanımı

Sıra No	Değişken Kısaltması	Değişken Açıklaması	Kategori Tanımı
1	<i>PD^A</i>	Bireyin prososyal davranış düzeyine ilişkin elde ettiği puan	1: Düşük Düzey Prososyal Davranış; 2: Orta Düzey Prososyal Davranış; 3: Yüksek Düzey Prososyal Davranış; 4: İleri Düzey Prososyal Davranış
2	<i>PD^B</i>	Bireyin diktatör oyununda başışladığı parasal miktar (\$)	1: Düşük Düzey Prososyal Davranış; 2: Orta Düzey Prososyal Davranış; 3: Yüksek Düzey Prososyal Davranış; 4: İleri Düzey Prososyal Davranış
3	<i>GLR</i>	Bireyin aylık geliri (TL)	1: 0-2000 TL; 2: 2001-4000 TL; 3: 4001-6000 TL; 4: 6001 TL. ve üzeri
4	<i>YAŞ</i>	Bireyin yaşı	(Kesikli Sayısal Değişken)
5	<i>CNS</i>	Bireyin cinsiyeti	0: Erkek; 1: Kadın
6	<i>MDN</i>	Bireyin medeni durumu	0: Bekâr; 1: Evli
7	<i>MSL</i>	Bireyin mesleği	1: Çalışmıyor; 2: Kamu Çalışanı; 3: Özel Sektör Çalışanı; 4: Yükseköğretim Sektörü Çalışanı

8	<i>VKF</i>	Bireyin herhangi bir yardım vakfına üyelik durumu	0: Üye Değil; 1: Üye
9	<i>EGT</i>	Bireyin eğitim durumu	1: İlk ve Orta Öğretim; 2: Lise; 3: Lisans; 4: Lisansüstü

Çizelge 3.1.'de 1 no'lu sırada bulunan *PD^A* bağımlı değişkeni bireyin prososyal davranış eğilimini PTM-R anketi¹⁶ vasıtasıyla ölçmekte olup, dört ayrı kategoriden oluşmaktadır. Buna göre; 20 ila 40 puan aralığı *Düşük Düzey Prososyal Davranış*, 41 ila 60 puan aralığı *Orta Düzey Prososyal Davranış*, 61 ila 80 puan aralığı *Yüksek Düzey Prososyal Davranış* ve 81 ila 100 puan aralığı ise *İleri Düzey Prososyal Davranış* kategorilerini temsil etmektedir. Prososyal davranış eğiliminin ölçülmesinde kullanılan bir diğer bağımlı değişken *PD^B* 2 no'lu sırada verilmiş olup, diktatör rolündeki katılımcının kendisine verilmiş olan 10 \$'lık meblağdan ne kadarlık bir kısmın karşı tarafla paylaşıldığını gösteren veridir. Buna göre, katılımcılardan; 0 ila 2,50 \$ arası paylaşım yapanlar *Düşük Düzey Prososyal Davranış*, 2,51 ila 5,00 \$ arası paylaşım yapanlar *Orta Düzey Prososyal Davranış*, 5,01 ila 7,50 \$ arası paylaşım yapanlar *Yüksek Düzey Prososyal Davranış* ve 7,51 ila 10 \$ arası paylaşım yapanlar *İleri Düzey Prososyal Davranış* kategorilerinde yer almışlardır. Çizelge 3.1.'de 3 ve 9 numaralı sıralar arasında yer alan diğer değişkenler, analizde kullanılacak olan bağımsız değişkenleri temsil etmektedir.

¹⁶ Beşli Likert ölçeğine göre oluşturulan anket 20 sorudan oluşmaktadır. Asla Tanımlamaz / Çok Az Tanımlar / Kısmen Tanımlar / İyi Şekilde Tanımlar / Fazlasıyla Tanımlar şeklinde verilen seçenekler sırasıyla 1, 2, 3, 4 ve 5 puana tekabül etmektedir. Anket katılımcıları, vermiş oldukları yanıtlar neticesinde belirli bir skor elde etmekte ve bu skor katılımcının prososyal davranış düzeyinin belirlenmesini sağlamaktadır.

Çizelge 3.2. Değişkenlere Ait Frekans Tablosu

Değişkenler	Kategoriler	Frekans	Yüzde (%)	Birikimsel Yüzde
<i>PD^A</i>	1	14	3,63	3,63
	2	219	56,74	60,36
	3	139	36,01	96,37
	4	14	3,63	100
<i>PD^B</i>	1	96	24,87	24,87
	2	228	59,07	83,94
	3	25	6,48	90,41
	4	37	9,59	100
<i>GLR</i>	1	218	56,48	56,48
	2	97	25,13	81,61
	3	37	9,59	91,19
	4	34	8,81	100
<i>VKF</i>	0	282	73,06	73,06
	1	104	26,94	100
<i>MDN</i>	0	299	77,46	77,46
	1	87	22,54	100
<i>CNS</i>	0	222	57,51	57,51
	1	164	42,49	100
<i>EGT</i>	1	23	5,96	5,96
	2	113	29,27	35,23
	3	177	45,85	81,09
	4	73	18,91	100
<i>MSL</i>	1	196	50,78	50,78
	2	59	15,28	66,06
	3	82	21,24	87,31
	4	49	12,69	100

PD^A değişkeni için; düşük prososyal davranış düzeyinde 14, orta prososyal davranış düzeyinde 219, yüksek prososyal davranış düzeyinde 139, ileri prososyal davranış düzeyinde ise 14 katılımcı yer almıştır. Düşük prososyal davranış düzeyinde % 3,63, orta prososyal davranış düzeyinde % 56,74, yüksek prososyal davranış düzeyinde %36,01 ve son olarak ileri prososyal davranış düzeyindeki katılımcılar ise %3,63'lük bir yüzdelik dilime sahiptirler.

PD^B deęiřkeni için; dūřuk prososyal davranıř dūzeyinde 96, orta prososyal davranıř dūzeyinde 228, yūkksek prososyal davranıř dūzeyinde 25 ve ileri prososyal davranıř dūzeyinde ise 37 katılımcı bulunmaktadır. Katılımcılar; dūřuk dūzey prososyal seviyede % 24,87, orta prososyal davranıř dūzeyinde %59,07, yūkksek prososyal davranıř dūzeyinde % 6,48 ve ileri prososyal davranıř dūzeyinde % 9,59'luk bir yūzdelik dilime sahiptir.

GLR deęiřkeni için, anket katılımcılarından; 0-2000 TL arasında gelire sahip olan 218, 2001-4000 TL arasında gelire sahip olan 97, 4001-6000 TL arasında gelire sahip olan 37 ve 6001 TL ve ūzeri gelire sahip olan kiři sayısı 34'tūr. Bunların yūzdelik dilimleri ise sırasıyla; % 56,48, %25,13, %9,59 ve % 8,81'dir.

VKF deęiřkeni için, katılımcılardan; herhangi bir yardım vakfına ūye olmayan kiři sayısı 282, herhangi bir yardım vakfına ūye olanların sayısı ise 104'tūr. Ūye olanlar %73,06, olmayanlar ise %26,94'lūk kısmı oluřturmaktadır.

MDN değişkeni için, anket katılımcılarından; bekār olanların sayısı 299, evli olanların sayısı ise 87'dir. Bekārlar % 77,46, evliler ise % 22,54'lūk kısmı oluşturmaktadır.

CNS değişkeni için, anket katılımcılarının; 222 tanesi erkek, 164 tane ise kadındır. Kategorilerin yūzdelik dağılımları ise sırasıyla; %57,51 ve 42,49'dur.

EGT deęiřkeni için, anket katılımcılarından; ilk ve ortaėretim mezunu sayısı 23, lise mezunu sayısı 113, lisans mezunu sayısı 177 ve lisansūstū mezun sayısı ise 73'tūr. Bu kategorilerin yūzdelik daęılımları ise sırasıyla; % 5,96, %29,27, %45,85 ve % 18,91'dir.

MSL deęiřkeni için, anket katılımcılarından; herhangi bir iřte çalıřmayan kiři sayısı 196, kamu sektūründe gūrev yapan kiři sayısı 59, ūzel sektūrde gūrev yapan kiři sayısı 82 ve yūkksekėretim sektūründe gūrev yapan kiři sayısı 49'dur.

3.1.2. Tanımlayıcı İstatistikler

Çalışmada gerçekleştirilen analize yönelik temel testlere geçmeden evvel ilgili değişkenlere ait bazı tanımlayıcı istatistiki bilgilere kısaca değinilecektir. Çizelge 3.3.'te, bağımlı ve bağımsız değişkenlere ilişkin ortalama, standart sapma, minimum ve maksimum değerleri verilmiştir. Grafikten görüleceği üzere, yaş (*YAŞ*) ve meslek (*MSL*) değişkenlerinin standart sapmaları göreceli olarak yüksektir.

Çizelge 3.3. Değişkenlere Ait Tanımlayıcı İstatistikler

	<i>PD^A</i>	<i>PD^B</i>	<i>GLR</i>	<i>YAŞ</i>	<i>CNS</i>	<i>MDN</i>	<i>EGT</i>	<i>MSL</i>	<i>VKF</i>
Ortalama	2,396	2,007	1,707	26,867	0,424	0,225	2,777	1,958	0,269
Standart Sapma	0,620	0,835	0,964	7,411	0,494	0,418	0,819	1,108	0,444
Minimum	1	1	1	14	0	0	1	1	0
Maksimum	4	4	4	65	1	1	4	4	1

Çizelge 3.4.'te, değişkenlere ait korelasyon matrisi verilmiştir. Değişkenler arasındaki korelasyon katsayılarının genel manâda düşük değerlere sahip olduğu görülmektedir. Bu doğrultuda, çizelgede bulunan 36 korelasyon katsayısından 33 tanesi 0,6 değerinden küçüktür. Buna karşın, *YAŞ* ile *GLR* ve *MDN* ile *YAŞ* değişkenleri arasındaki korelasyon katsayıları 0,6-0,7 değerleri arasındadır. *MSL* ile *GLR* değişkenleri arasındaki korelasyon katsayısının değeri ise 0,7 değerinden büyüktür.

Çizelge 3.4. Değişkenlere Ait Korelasyon Matrisi

	PD^A	PD^B	GLR	$YAŞ$	CNS	MDN	EGT	MSL	VKF
PD^A	1								
PD^B	0,0441	1							
GLR	0,1553	0,1543	1						
$YAŞ$	0,1757	0,0958	0,6074	1					
CNS	-0,0085	-0,0771	-0,1414	0,0323	1				
MDN	0,0652	0,0693	0,5117	0,6253	0,0255	1			
EGT	0,0464	0,3323	0,2163	0,2153	-0,0158	0,1770	1		
MSL	0,1296	0,0956	0,7150	0,4927	-0,0530	0,4401	0,2212	1	
VKF	0,0167	0,1412	0,1604	0,1797	-0,0258	0,1336	0,0583	0,1546	1

3.1.3. Tahmin Edilecek Modeller

Çalışmada, sosyo-ekonomik ve demografik birtakım unsurların, bireyin sergilemiş olduğu prososyal davranış düzeyine olan etkileri araştırılmak istenmektedir. Bu bağlamda birden çok model oluşturulmuştur. Oluşturulan modeller Çizelge 3.2.'de gösterilmektedir. Çizelge 3.2.'de gösterilen her iki model de yedi ayrı varyasyona sahiptir. Birinci modelde prososyal davranışı temsil eden bağımlı değişken PD^B ve ikinci modelde prososyal davranışı temsil eden bağımlı değişken PD^B sırasıyla: GLR , $YAŞ$, CNS , MDN , EGT , MSL , VKF açıklayıcı değişkenleri ile birlikte G.S.L.R. analizine tabi tutulmuşlardır.

Çizelge 3.5. Analizde Kullanılacak Olan Modeller

Model No	Bağımlı Değişken	Modelde Kullanılan Açıklayıcı Değişkenler
I-A		$f(GLR)$
II-A		$f(GLR, YAŞ)$
III-A		$f(GLR, YAŞ, CNS)$
IV-A	$PD^A =$	$f(GLR, YAŞ, CNS, MDN)$
V-A		$f(GLR, YAŞ, CNS, MDN, EGT)$
VI-A		$f(GLR, YAŞ, CNS, MDN, EGT, MSL)$
VII-A		$f(GLR, YAŞ, CNS, MDN, EGT, MSL, VKF)$
I-B		$f(GLR)$
II-B	$PD^B =$	$f(GLR, YAŞ)$
III-B		$f(GLR, YAŞ, CNS)$

IV-B	$f(GLR, YAŞ, CNS, MDN)$
V-B	$f(GLR, YAŞ, CNS, MDN, EGT)$
VI-B	$f(GLR, YAŞ, CNS, MDN, EGT, MSL)$
VII-B	$f(GLR, YAŞ, CNS, MDN, EGT, MSL, VKF)$

3.1.4. Model Tanımlama Testleri

Sıralı lojistik regresyon analizi yapılmadan önce gerçekleştirilmesi gereken bazı ön testler bulunmaktadır. Bunlar, paralellik varsayımı testleridir. Çünkü, sıralı lojistik regresyonda paralellik şartı aranmaktadır. 3.2. no'lu ‘‘Ekonometrik Yöntem’’ adlı başlıkta detaylı bir şekilde bahsedildiği üzere, bağımlı değişkenin kategorileri arasında parametre katsayısı bakımından herhangi bir farklılık bulunmamalıdır. Kısacası, açıklayıcı değişkenler ile bağımlı değişken arasındaki ilişki, bağımlı değişkenin her bir kategorisi için aynı olmalı, değişkenlik göstermemelidir (Kleinbaum ve Klein, 2002: 305). Bu varsayımın ihlali durumunda *sıralı lojistik regresyon* yöntemi uygulanamaz. Bunun yerine, paralellik varsayımını yumuşatan GSLR yöntemi ile analiz gerçekleştirilmelidir (Williams, 2006: 58).

Bu bakımdan, analizde kullanılacak olan modellerin paralellik varsayımını sağlayıp sağlamadığı test edilmelidir. Paralellik varsayımını sınanan iki adet test bulunmaktadır (UCLA, 2019). Bunlardan ilki, Wolfe ve Gould'un (1998) Stata paket analiz programı için geliştirmiş oldukları ve *orantısal oran* (proportional odds) varsayımını test eden komutudur. Orantısal Oran testinden elde edilen test istatistiği, ilgili modelin genelini kapsamaktadır. Paralellik varsayımını sınanan bir diğer test, Long ve Freese'in (2006) Stata paket analiz programı için geliştirmiş olduğu ve *paralel regresyon* (parallel regression) varsayımını sınanan komutudur. Brant test olarak da anılan bu testin diğerinden farkı, paralellik varsayımını modelin geneli için değil, her bir değişken özelinde raporlamasıdır. Her iki testte de H_0 hipotezi paralellik varsayımının sağlandığını gösterirken, H_1 hipotezi paralellik varsayımının ihlal edildiği anlamına gelmektedir.

Bu doğrultuda, A ve B grubu modellerin her biri için Orantısal Oran ve Brant test sonuçları Çizelge 3.6 ve Çizelge 3.7.'de verilmiştir.

Çizelge 3.6. A ve B Grubu Modellere İlişkin Orantısal Oran Testi

Bağımlı Değişken: PD^A	Test İstatistikleri	
Model	Ki-Kare	Olasılık
I-A	[2]: 25,09	0,00 ^A
II-A	[4]: 32,30	0,00 ^A
III-A	[6]: 41,17	0,00 ^A
IV-A	[8]: 41,79	0,00 ^A
V-A	[10]: 49,06	0,00 ^A
VI-A	[12]: 51,17	0,00 ^A
VII-A	[14]: 53,86	0,00 ^A
Bağımlı Değişken: PD^B	Test İstatistikleri	
Model	Ki-Kare	Olasılık
I-B	[2]: 8,94	0,01 ^A
II-B	[4]: 20,18	0,00 ^A
III-B	[6]: 19,24	0,00 ^A
IV-B	[8]: 27,76	0,00 ^A
V-B	[10]: 27,49	0,00 ^A
VI-B	[12]: 26,36	0,00 ^A
VII-B	[14]: 28,37	0,01 ^A

Not: Test istatistikleri, Stata 14 programında *omodel* komutu vasıtasıyla elde edilmiştir. *A*, *B* ve *C* harfleri, tabloda verilen test istatistiklerinin sırasıyla %1, %5 ve %10 düzeyinde anlamlı olduğunu göstermektedir. Anlamlı test istatistiklerinin varlığı, paralellik varsayımının ihlali anlamına gelmektedir. Köşeli parantez içerisindeki değerler serbestlik derecesini göstermektedir.

Çizelge 3.5.'te, A ve B grubu modellere ait orantısal oran (proportional odds) testi olasılık değerlerine yer verilmiştir. Paralellik varsayımını sınavan bu testin boş hipotezi (H_0), β parametresinin, bağımlı değişkenin farklı kategorileri için değişiklik göstermediğini ve modelin paralellik varsayımını sağladığını belirtmektedir. Alternatif hipotez (H_1) ise, β parametresinin, bağımlı değişkenin farklı kategorileri için değişiklik gösterdiğini, böylelikle, paralellik varsayımının sağlanmadığını ifade etmektedir. Sıralı lojistik analizin yapılabilmesi için paralellik varsayımının sağlanması bir ön koşuldur.

Görüldüğü üzere, hem A hem de B grubu modellerinin hepsinde olasılık değerleri anlamlı çıkmıştır. Söz konusu bu durum, paralellik varsayımının sağlanmadığını göstermektedir.

Çizelge 3.7. A ve B Grubu Modellere İlişkin Brant Testi Sonuçları

Bağımlı Değişken:	GLR	YAŞ	CNS	MDN	EGT	MSL	VKF
PD^A							
I-A	0,00 ^A						
II-A	0,00 ^A	0,00 ^A					
III-A	0,05 ^B	0,00 ^A	0,10 ^C				
IV-A	0,07 ^C	0,00 ^A	0,10 ^C	0,51			
V-A	0,16	0,01 ^A	0,16	0,48	0,04 ^B		
VI-A	0,39	0,02 ^B	0,15	0,42	0,05 ^B	0,54	
VII-A	0,38	0,05 ^B	0,15	0,40	0,05 ^B	0,58	0,57
Bağımlı Değişken:	GLR	YAŞ	CNS	MDN	EGT	MSL	VKF
PD^B							
I-B	0,00 ^A						
II-B	0,11	0,00 ^A					
III-B	0,07 ^C	0,00 ^A	0,29				
IV-B	0,19	0,00 ^A	0,34	0,24			
V-B	0,18	0,00 ^A	0,36	0,21	0,53		
VI-B	0,64	0,00 ^A	0,38	0,20	0,53	0,74	
VII-B	0,68	0,00 ^A	0,34	0,16	0,49	0,71	0,26

Not: Test istatistikleri, Stata 14 programında *brant* komutu vasıtasıyla elde edilmiştir. *A*, *B* ve *C* harfleri, tabloda verilen test istatistiklerinin sırasıyla %1, %5 ve %10 düzeyinde anlamlı olduğunu göstermektedir. Anlamlı test istatistiklerinin varlığı, paralellik varsayımının ihlali anlamına gelmektedir. Değişkenlerin serbestlik dereceleri 2'dir.

Çizelge 3.6.'da, A ve B grubu modellere ilişkin Brant testi sonuçlarına yer verilmiştir. Brant testi, modeldeki her bir açıklayıcı değişkenin, bağımlı değişkenin kategorileri ile paralel olup olmadığını sımar. Buna göre; boş hipotezin (H_0) varlığı paralellik varsayımının sağlandığını gösterirken, alternatif hipotez (H_1) paralellik varsayımının ihlal edildiği anlamına gelmektedir.

A grubu modeller incelendiğinde, model I-A'da gelir değişkeni; model II-A'da gelir ve yaş değişkenleri; model III-A'da gelir, yaş ve cinsiyet değişkenleri; model IV-A'da gelir, yaş ve cinsiyet değişkenleri; model V-A'da yaş ve eğitim durumu değişkenleri; model VI-A ve model VII-A'da ise yaş ve eğitim değişkenlerinin paralellik varsayımını ihlal ettikleri gözlemlenmektedir.

B grubu modellerde ise model I-B'de gelir değişkeni; model II-B'de yaş değişkeni; model III-B'de gelir ve yaş değişkenleri; model IV-B'de yaş değişkeni;

model V-B, model VI-B ve model VII-B’de ise yaş değişkeninin paralellik varsayımını ihlal ettikleri gözlemlenmektedir.

Hem Orantısal Oran testi hem de Brant testi sonuçlarından, Sıralı Lojistik Regresyon analizinin devam ettirilebilmesi için gerekli ön koşul olan paralellik varsayımının sağlanamadığı görülmektedir. Bu durumda, paralellik varsayımını esneten ve paralellik koşulunun sağlanamadığı durumlarda da analiz yapılmasına olanak veren GSLR yöntemi kullanılacaktır.

3.2. Ampirik Bulgular

Anket verilerinden elde edilen sonuçlara göre, bireyin prososyal davranışını etkileyen faktörler GSLR yöntemi vasıtasıyla tahmin edilmiş, elde edilen sonuçlar ise A grubu modeller için Çizelge 3.7.’de, B grubu modeller için Çizelge 3.8.’de verilmiştir. Elde edilen sonuçlardan katsayıları istatistiki olarak anlamlı olan değişkenler sıradaki alt başlıklarda yorumlanmaktadır.

3.2.1. A Grubu Modellere İlişkin Elde Edilen Bulgular

A grubu modellerde yer alan bağımsız değişkenlerin bağımlı değişkeni etkileyip etkilemedikleri LR testi vasıtasıyla incelenmiştir. Tüm modeller için LR testinin “bağımsız değişkenler bağımlı değişkeni etkilememektedir” şeklindeki temel hipotezi (H_0) reddedilmiştir.

Model I-A’ya göre, bireyin gelir düzeyinin 6001 TL ve üzerinde olması, diğer gelir gruplarına kıyasla, orta düzey prososyal davranış sergilenmesi olasılığını 1,87 kat artırmaktadır. Bireyin gelir düzeyinin 4001-6000 TL düzeyinde olması, diğer gelir gruplarına kıyasla, yüksek düzeyde prososyal davranış sergilenmesi olasılığını görece önemsiz bir düzeyde (0,00000052 kat) azaltmaktayken; gelir düzeyinin 6001 TL ve üzerinde olmasının ise diğer gelir gruplarına kıyasla, yüksek düzeyde prososyal davranış sergilenmesi olasılığını 44,99 kat artırdığı görülmüştür. Buna göre, Model I-A’daki bulgular, gelir düzeyindeki artış ile birlikte, yüksek düzeyde prososyal davranış sergilenmesi olasılığının anlamlı bir şekilde arttığına işaret etmektedir.

Model II-A'ya göre, bireyin gelir düzeyinin 4001-6000 TL düzeyinde olması, diğer gelir gruplarına kıyasla, yüksek düzeyde prososyal davranış sergilenmesi olasılığını görece önemsiz bir düzeyde (0,00000055 kat) azaltmaktadır. Bireylerin gelir düzeyinin 6001 TL ve üzerinde olması ise diğer gelir gruplarına kıyasla, yüksek düzeyde prososyal davranış sergilenmesi olasılığını 9,07 kat artırmaktadır. Ayrıca, bireyin yaşındaki bir birimlik bir artışın, yüksek düzeyde prososyal davranış sergilenmesi olasılığını 1,10 kat artırdığı görülmüştür. Model II-A'dan elde edilen sonuçlara göre, gelir düzeyindeki artışın, bireyin yüksek düzeyde prososyal davranış sergileme eğilimini artırdığı söylenebilir. Buna ek olarak, bireyin yaşı ile yüksek düzeyde prososyal davranış sergileme olasılığı arasında aynı yönlü ve anlamlı bir ilişki bulunmaktadır.

Model III-A'ya göre, bireyin gelir düzeyinin 4001-6000 TL düzeyinde olmasının, diğer gelir gruplarına kıyasla, yüksek düzeyde prososyal davranış sergilenmesi olasılığını görece önemsiz bir düzeyde (0,00000059 kat) azalttığı görülmektedir. Yaş değişkenine göre ise bireyin yaşının bir birim artması, yüksek düzeyde prososyal davranış sergilenmesi olasılığını 1,15 kat artırmaktadır. Cinsiyet değişkeni incelendiğinde, kadınların erkeklere göre yüksek düzeyde prososyal davranış sergileme olasılığının 0,15 kat az olduğu görülmüştür. Başka bir deyişle, erkeklerin yüksek düzeyde prososyal davranış sergileme olasılığının kadınlardan daha yüksek olduğu söylenebilir.

Model IV-A'da, bireyin gelir düzeyinin 4001-6000 TL düzeyinde olmasının, diğer gelir gruplarına kıyasla, yüksek düzeyde prososyal davranış sergilenmesi olasılığını görece önemsiz bir düzeyde (0,00000063 kat) azalttığı bulgusuna rastlanmıştır. Bireyin yaşındaki bir birimlik artışın ise yüksek düzeyde prososyal davranış sergilenmesi olasılığını 1,17 kat artırdığı bulgusuna ulaşılmıştır. Cinsiyet değişkeni incelendiğinde, kadınların erkeklere göre yüksek düzeyde prososyal davranış sergileme olasılığı 0,10 kat daha azdır. Diğer bir ifadeyle, erkeklerin kadınlara göre yüksek düzeyde prososyal davranış sergileme olasılığının daha yüksek olduğu görülmüştür.

Model V-A'ya göre, bireyin yaşındaki bir birimlik artışın, düşük düzeyde prososyal davranış sergileme olasılığını 1,16 kat, yüksek düzeyde prososyal davranış sergileme olasılığını ise 1,19 kat artırdığı görülmektedir. Buna göre, bireyin yaşındaki artış, düşük ve yüksek prososyal davranış sergileme olasılıklarında artırıcı bir etki etki meydana getirmektedir. Eğitim düzeyi değişkenine bakıldığında ise; lise mezunlarının, diğer eğitim düzeylerine kıyasla, düşük düzeyde prososyal davranış sergileme olasılıklarının anlamlı olmasına karşılık görece önemsiz bir düzeyde (0,0000008 kat) daha az olduğu görülmüştür. Bununla birlikte, lise mezunlarının yüksek düzeyde prososyal davranış sergileme olasılıkları, diğer eğitim düzeylerine kıyasla 18,12 kat daha fazladır. Lisans mezunlarının, diğer eğitim düzeylerine kıyasla, düşük düzeyde prososyal davranış sergileme olasılıklarının anlamlı olmasına karşılık görece önemsiz bir düzeyde (0,0000001 kat) daha az olduğu görülmüştür. Bununla birlikte, lisans mezunlarının yüksek düzeyde prososyal davranış sergileme olasılıkları, diğer eğitim düzeylerine kıyasla 10,75 kat daha fazladır. Lisansüstü mezunlarının, diğer eğitim düzeylerine kıyasla, düşük düzeyde prososyal davranış sergileme olasılıklarının anlamlı olmasına karşılık görece önemsiz bir düzeyde (0,00000035 kat) daha az olduğu görülmüştür. Buna ilâveten, lisansüstü mezunların yüksek düzeyde prososyal davranış sergileme olasılıkları, diğer eğitim düzeylerine kıyasla 83,89 kat daha fazladır. Elde edilen bulgular doğrultusunda, lise mezunlarının yüksek düzeyde prososyal davranış sergileme olasılıklarının lisans mezunlarına kıyasla daha fazla olduğu, buna karşılık, eğitim düzeyinin lisans seviyesinden lisansüstü seviyeye çıkmasının yüksek düzeyde prososyal davranış sergileme olasılığını artırdığı söylenebilir.

Model VI-A'ya göre: bireyin yaşındaki bir birimlik artış, düşük düzeyde prososyal davranış sergileme olasılığını 1,16 kat, yüksek düzeyde prososyal davranış sergileme olasılığını ise 1,18 kat artırmaktadır. Eğitim değişkenine bakıldığında ise; lise mezunlarının, diğer eğitim düzeylerine kıyasla, düşük düzeyde prososyal davranış sergileme olasılıklarının anlamlı olmasına karşılık görece önemsiz bir düzeyde (0,00000027 kat) daha az olduğu görülmüştür. Bununla birlikte, lise mezunlarının yüksek düzeyde prososyal davranış sergileme olasılıkları, diğer eğitim düzeylerine kıyasla 65,88 kat daha fazladır. Lisans mezunlarının, diğer eğitim düzeylerine kıyasla,

düşük düzeyde prososyal davranış sergileme olasılıklarının anlamlı olmasına karşılık görece önemsiz bir düzeyde (0,00000034 kat) daha az olduğu görülmüştür. Bununla birlikte, lisans mezunlarının yüksek düzeyde prososyal davranış sergileme olasılıkları, diğer eğitim düzeylerine kıyasla 34,25 kat daha fazladır. Lisansüstü mezunlarının, diğer eğitim düzeylerine kıyasla, düşük düzeyde prososyal davranış sergileme olasılıklarının anlamlı olmasına karşılık görece önemsiz bir düzeyde (0,00000011 kat) daha az olduğu görülmüştür. Buna ilâveten, lisansüstü mezunların yüksek düzeyde prososyal davranış sergileme olasılıkları, diğer eğitim düzeylerine kıyasla 24,92 kat daha fazladır. Buna göre, meslek değişkeninin modele eklenmesi sonucu, eğitim düzeyi ile yüksek düzey prososyal davranış sergileme olasılığı arasında ters yönlü bir ilişkinin ortaya çıktığı görülmüştür.

Model VII-A'ya göre, bireyin yaşındaki bir birim artış, düşük düzeyde prososyal davranış sergileme olasılığını 1,16 kat, yüksek düzeyde prososyal davranış sergileme olasılığını ise 1,19 kat artırmaktadır. Gelir değişkeni incelendiğinde, bireyin gelir düzeyinin 6001 TL ve üzerinde olması, diğer gelir gruplarına kıyasla, yüksek düzey prososyal davranış sergileme olasılığını 1,27 kat artırmaktadır. Eğitim değişkenine bakıldığında ise; lise mezunlarının, diğer eğitim düzeylerine kıyasla, düşük düzeyde prososyal davranış sergileme olasılıklarının anlamlı olmasına karşılık görece önemsiz bir düzeyde (0,00000067 kat) daha az olduğu görülmüştür. Bununla birlikte, lise mezunlarının yüksek düzeyde prososyal davranış sergileme olasılıkları, diğer eğitim düzeylerine kıyasla 23,15 kat daha fazladır. Lisans mezunlarının, diğer eğitim düzeylerine kıyasla, düşük düzeyde prososyal davranış sergileme olasılıklarının anlamlı olmasına karşılık görece önemsiz bir düzeyde (0,00000084 kat) daha az olduğu görülmüştür. Bununla birlikte, lisans mezunlarının yüksek düzeyde prososyal davranış sergileme olasılıkları, diğer eğitim düzeylerine kıyasla 12,19 kat daha fazladır. Lisansüstü mezunlarının, diğer eğitim düzeylerine kıyasla, düşük düzeyde prososyal davranış sergileme olasılıklarının anlamlı olmasına karşılık görece önemsiz bir düzeyde (0,00000028 kat) daha az olduğu görülmüştür. Buna ilâveten, lisansüstü mezunların yüksek düzeyde prososyal davranış sergileme olasılıkları, diğer eğitim düzeylerine kıyasla 90,81 kat daha fazladır. Bu doğrultuda, eğitim düzeyi ile yüksek düzey prososyal davranış sergileme olasılığı arasında Model V-A ile benzer sonuçlara

ulaşıldığı söylenebilir. Meslek değişkeni kapsamında, bireyin yükseköğretim kurumu çalışanı olması, diğer meslek gruplarına kıyasla, düşük, orta ve yüksek düzey prososyal davranış sergileme olasılıklarını 2,36 kat artırmaktadır.

3.2.2. B Grubu Modellere İlişkin Elde Edilen Bulgular

B grubu modellerde yer alan bağımsız değişkenlerin bağımlı değişkeni etkileyip etkilemedikleri LR testi vasıtasıyla incelenmiştir. Tüm modeller için LR testinin “bağımsız değişkenler bağımlı değişkeni etkilememektedir” şeklindeki temel hipotezi (H0) reddedilmiştir.

Model I-B’ye göre, bireyin gelir düzeyinin 6001 TL ve üzerinde olması, diğer gelir gruplarına kıyasla, düşük düzey prososyal davranış sergilemesi olasılığını 2,59 kat, orta düzey prososyal davranış sergilemesi olasılığını ise 6,79 kat artırmaktadır.

Model II-B’ye göre, bireyin gelirinin 6001 TL ve üzerinde olması, diğer gelir gruplarına göre; bireyin düşük, orta ve yüksek düzeyde prososyal davranış sergilemesi olasılığını 3,37 kat artırmaktadır. Dolayısıyla, yüksek gelire sahip bireylerde bütün düzeylerdeki prososyal davranış sergileme olasılıklarının diğer gelir gruplarındaki bireylere kıyasla daha fazla olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Ayrıca, bireyin yaşındaki bir birimlik artış, orta düzey prososyal davranış sergileme olasılığını 1,04 kat artırmaktadır.

Model III-B’ye göre, 6001 TL ve üzeri gelire sahip bireylerin, diğer gelir gruplarındaki bireylere kıyasla, düşük düzey prososyal davranış sergileme olasılığı 2,65 kat, orta düzey prososyal davranış sergileme olasılığı ise 2,78 kat daha fazladır. Buna göre, gelir düzeyi için bulunan sonuçların Model II-B ile aynı doğrultuda olduğu söylenebilir. Bireyin yaşındaki bir birimlik artış, düşük düzey prososyal davranış sergileme olasılığını 0,96 kat azaltırken, orta düzey prososyal davranış sergileme olasılığını 1,07 kat artırmaktadır. Dolayısıyla, yaştaki artışın prososyal davranış olasılığını artırdığı söylenebilir.

Model IV-B’ye göre, geliri 6001 TL ve üzerinde olan bireylerin, diğer gelir gruplarındaki bireylere kıyasla, düşük, orta ve yüksek düzey prososyal davranış

sergileme olasılıkları 3,07 kat daha fazladır. Ayrıca, bireyin yaşındaki bir birim artış, orta düzey prososyal davranış sergileme olasılığını 1,05 kat artırmaktadır. Gelir ve yaş değişkenlerine ilişkin sonuçların, Model II-B'den elde edilen sonuçlara benzer olduğu söylenebilir.

Model V-B'ye göre, 6001 TL ve üzerinde gelire sahip olanların, diğer gelir gruplarındaki bireylere kıyasla, düşük, orta ve yüksek düzey prososyal davranış sergileme olasılıkları 2,76 kat daha fazladır. Bu doğrultuda, gelir değişkenine ait sonuçların Model II ve IV-B'den elde edilen sonuçlarla örtüştüğü görülmektedir. Diğer taraftan, bireyin yaşındaki bir birimlik artışın, düşük düzeyde prososyal davranış sergileme olasılığını 0,95 kat azalttığı görülmüştür. Buna göre, söz konusu bulgunun Model III-B'yi kısmen destekler nitelikte olduğu söylenebilir. Eğitim düzeyi değişkenine bakıldığında ise, lise, lisans ve lisansüstü mezunlarının diğer eğitim düzeylerine kıyasla düşük, orta ve yüksek düzey prososyal davranış sergileme olasılıklarını sırasıyla 3,92, 12,15 ve 22,01 kat artırdığı sonucuna ulaşılmıştır. Buradan hareketle, eğitim düzeyindeki artış ile prososyal davranış sergileme olasılığı arasında doğru yönlü bir ilişkinin varlığından bahsedilebilir.

Model VI-B'ye göre, 6001 TL ve üzerinde gelire sahip olanların, diğer gelir gruplarındaki bireylere kıyasla, düşük, orta ve yüksek düzey prososyal davranış sergileme olasılıkları 3,10 kat daha fazladır. Gelir değişkenine ait bu sonuçların, Model II, IV ve V-B'den elde edilen sonuçlarla aynı olduğu görülmektedir. Diğer taraftan, bireyin yaşındaki bir birimlik artışın, düşük düzeyde prososyal davranış sergileme olasılığını 0,95 kat azalttığı görülmüştür. Buna göre, söz konusu bulgunun Model III ve V-B'yi destekler nitelikte olduğu söylenebilir. Eğitim düzeyi değişkenine bakıldığında ise, lise, lisans ve lisansüstü mezunlarının diğer eğitim düzeylerine kıyasla düşük, orta ve yüksek düzey prososyal davranış sergileme olasılıklarını sırasıyla 3,83, 12,14 ve 22,29 kat artırdığı sonucuna ulaşılmıştır. Buradan hareketle, eğitim düzeyindeki artış ile prososyal davranış sergileme olasılığı arasında doğru yönlü bir ilişkinin varlığından bahsedilebilir.

Model VII-B'ye göre, 6001 TL ve üzerinde gelire sahip olanların, diğer gelir gruplarındaki bireylere kıyasla, düşük, orta ve yüksek düzey prososyal davranış

sergileme olasılıkları 3,08 kat daha fazladır. Gelir değişkenine ait bu sonuçların, Model II, IV, V ve VI-B'den elde edilen sonuçlarla aynı olduğu görölmektedir. Diğer taraftan, bireyin yaşındaki bir birimlik artışın, düşük düzeyde prososyal davranış sergileme olasılığını 0,95 kat azalttığı görölmüştür. Buna göre, söz konusu bulgunun Model III, V ve VI-B'yi destekler nitelikte olduğu söylenebilir. Eğitim düzeyi değişkenine bakıldığında ise, lise, lisans ve lisansüstü mezunlarının diğer eğitim düzeylerine kıyasla düşük, orta ve yüksek düzey prososyal davranış sergileme olasılıklarını sırasıyla 3,91, 12,24 ve 23 kat artırdığı sonucuna ulaşılmıştır. Buradan hareketle, eğitim düzeyindeki artış ile prososyal davranış sergileme olasılığı arasında doğru yönlü bir ilişkinin varlığından bahsedilebilir. Son olarak, vakıf değişkeni için, herhangi bir yardım vakfına üye olan bireylerin, üye olmayanlara kıyasla orta düzey prososyal davranma eğilimi olasılığının 2,02 kat, yüksek düzey prososyal davranma olasılığının ise 2,13 kat daha fazla olduğu görölmüştür.

Çizelge 3.8. A Grubu Modellerle Ait Genelleştirilmiş Sıralı Lojistik Regresyon Analizi Sonuçları

Değ.	Ktg.	Model I-A			Model II-A			Model III-A			Model IV-A			Model V-A			Model VII-A			
		β	Std.*	ρ	β	Std.*	ρ	β	Std.*	ρ	β	Std.*	ρ	β	Std.*	ρ	β	Std.*	ρ	
Dışlık Düzey Prosyonal Sevye	GLR	2	5.100	5.370	0.122	3.458	3.219	0.182	4.072	3.638	0.116	0.811	0.223	0.447	0.741	0.265	0.404	0.730	0.263	0.385
	YAS	3	1.913	2.030	0.341	1.264	1.344	0.924	1.355	1.600	0.796	1.053	0.409	0.893	0.664	0.347	0.434	0.653	0.340	0.415
	CNS	4	1.753	1.863	0.597	1.004	1.244	0.997	1.055	1.292	0.965	1.149	1.383	0.908	1.743	0.866	0.282	1.265	0.714	0.687
	MDN	-				1.062	0.066	0.327	1.050	0.066	0.432	1.062	0.068	0.346	1.160	0.102	0.091c	1.166	0.103	0.083c
Orta Düzey Prosyonal Sevye	GLR	2	0.694	1.179	0.157	0.638	0.183	0.112	0.686	0.202	0.263	0.723	0.216	0.278	0.811	0.223	0.447	0.741	0.265	0.404
	YAS	3	1.007	0.365	0.984	0.892	0.354	0.774	0.970	0.385	0.940	1.045	0.420	0.912	1.053	0.409	0.893	0.664	0.347	0.434
	CNS	4	1.871	0.697	0.092c	1.440	0.619	0.396	1.420	0.650	0.429	1.562	0.719	0.333	1.745	0.866	0.262	1.265	0.714	0.677
	MDN	-				1.014	0.017	0.407	1.005	0.018	0.766	1.015	0.021	0.461	1.007	0.030	0.702	1.008	0.020	0.688
Yüksek Düzey Prosyonal Sevye	GLR	2	2.273	2.293	0.416	1.275	1.366	0.820	0.642	0.682	0.677	0.678	0.721	0.716	0.811	0.223	0.447	0.741	0.265	0.404
	YAS	3	0.800	0.000 ^a	0.000 ^a	0.000	0.000 ^a	0.000	0.000	0.000 ^a	0.000	0.000	0.000 ^a	0.000	0.000	0.000 ^a	0.000	0.000	0.000	0.000 ^a
	CNS	4	44.999	38.216	0.000 ^a	9.075	8.021	0.013 ^a	2.462	2.626	0.398	2.684	2.830	0.332	1.745	0.866	0.262	1.265	0.714	0.677
	MDN	-				1.102	0.038	0.0005 ^a	1.157	0.059	0.005 ^a	1.170	0.059	0.002 ^a	1.192	0.052	0.000 ^a	1.181	0.051	0.000 ^a
LR (g')	GLR	2	0.694	1.179	0.157	0.638	0.183	0.112	0.686	0.202	0.263	0.723	0.216	0.278	0.811	0.223	0.447	0.741	0.265	0.404
	YAS	3	1.007	0.365	0.984	0.892	0.354	0.774	0.970	0.385	0.940	1.045	0.420	0.912	1.053	0.409	0.893	0.664	0.347	0.434
	CNS	4	1.871	0.697	0.092c	1.440	0.619	0.396	1.420	0.650	0.429	1.562	0.719	0.333	1.745	0.866	0.262	1.265	0.714	0.677
	MDN	-				1.014	0.017	0.407	1.005	0.018	0.766	1.015	0.021	0.461	1.007	0.030	0.702	1.008	0.020	0.688
probability	GLR	2	0.694	1.179	0.157	0.638	0.183	0.112	0.686	0.202	0.263	0.723	0.216	0.278	0.811	0.223	0.447	0.741	0.265	0.404
	YAS	3	1.007	0.365	0.984	0.892	0.354	0.774	0.970	0.385	0.940	1.045	0.420	0.912	1.053	0.409	0.893	0.664	0.347	0.434
	CNS	4	1.871	0.697	0.092c	1.440	0.619	0.396	1.420	0.650	0.429	1.562	0.719	0.333	1.745	0.866	0.262	1.265	0.714	0.677
	MDN	-				1.014	0.017	0.407	1.005	0.018	0.766	1.015	0.021	0.461	1.007	0.030	0.702	1.008	0.020	0.688
Not: Test istatistikleri. Stata 14 programında <i>gologit2</i> komutu vasıtasıyla elde edilmiştir. Standart hataların (Std*) robars değerleri verilmiştir. Üst indis olarak verilen A , B ve C harfleri, ρ değerlerinin sırasıyla %1, %5 ve %10 düzeyinde anlamlı olduğunu göstermektedir.	GLR	2	0.694	1.179	0.157	0.638	0.183	0.112	0.686	0.202	0.263	0.723	0.216	0.278	0.811	0.223	0.447	0.741	0.265	0.404
	YAS	3	1.007	0.365	0.984	0.892	0.354	0.774	0.970	0.385	0.940	1.045	0.420	0.912	1.053	0.409	0.893	0.664	0.347	0.434
	CNS	4	1.871	0.697	0.092c	1.440	0.619	0.396	1.420	0.650	0.429	1.562	0.719	0.333	1.745	0.866	0.262	1.265	0.714	0.677
	MDN	-				1.014	0.017	0.407	1.005	0.018	0.766	1.015	0.021	0.461	1.007	0.030	0.702	1.008	0.020	0.688
LR (g')	GLR	2	0.694	1.179	0.157	0.638	0.183	0.112	0.686	0.202	0.263	0.723	0.216	0.278	0.811	0.223	0.447	0.741	0.265	0.404
	YAS	3	1.007	0.365	0.984	0.892	0.354	0.774	0.970	0.385	0.940	1.045	0.420	0.912	1.053	0.409	0.893	0.664	0.347	0.434
	CNS	4	1.871	0.697	0.092c	1.440	0.619	0.396	1.420	0.650	0.429	1.562	0.719	0.333	1.745	0.866	0.262	1.265	0.714	0.677
	MDN	-				1.014	0.017	0.407	1.005	0.018	0.766	1.015	0.021	0.461	1.007	0.030	0.702	1.008	0.020	0.688
probability	GLR	2	0.694	1.179	0.157	0.638	0.183	0.112	0.686	0.202	0.263	0.723	0.216	0.278	0.811	0.223	0.447	0.741	0.265	0.404
	YAS	3	1.007	0.365	0.984	0.892	0.354	0.774	0.970	0.385	0.940	1.045	0.420	0.912	1.053	0.409	0.893	0.664	0.347	0.434
	CNS	4	1.871	0.697	0.092c	1.440	0.619	0.396	1.420	0.650	0.429	1.562	0.719	0.333	1.745	0.866	0.262	1.265	0.714	0.677
	MDN	-				1.014	0.017	0.407	1.005	0.018	0.766	1.015	0.021	0.461	1.007	0.030	0.702	1.008	0.020	0.688
LR (g')	GLR	2	0.694	1.179	0.157	0.638	0.183	0.112	0.686	0.202	0.263	0.723	0.216	0.278	0.811	0.223	0.447	0.741	0.265	0.404
	YAS	3	1.007	0.365	0.984	0.892	0.354	0.774	0.970	0.385	0.940	1.045	0.420	0.912	1.053	0.409	0.893	0.664	0.347	0.434
	CNS	4	1.871	0.697	0.092c	1.440	0.619	0.396	1.420	0.650	0.429	1.562	0.719	0.333	1.745	0.866	0.262	1.265	0.714	0.677
	MDN	-				1.014	0.017	0.407	1.005	0.018	0.766	1.015	0.021	0.461	1.007	0.030	0.702	1.008	0.020	0.688
probability	GLR	2	0.694	1.179	0.157	0.638	0.183	0.112	0.686	0.202	0.263	0.723	0.216	0.278	0.811	0.223	0.447	0.741	0.265	0.404
	YAS	3	1.007	0.365	0.984	0.892	0.354	0.774	0.970	0.385	0.940	1.045	0.420	0.912	1.053	0.409	0.893	0.664	0.347	0.434
	CNS	4	1.871	0.697	0.092c	1.440	0.619	0.396	1.420	0.650	0.429	1.562	0.719	0.333	1.745	0.866	0.262	1.265	0.714	0.677
	MDN	-				1.014	0.017	0.407	1.005	0.018	0.766	1.015	0.021	0.461	1.007	0.030	0.702	1.008	0.020	0.688
LR (g')	GLR	2	0.694	1.179	0.157	0.638	0.183	0.112	0.686	0.202	0.263	0.723	0.216	0.278	0.811	0.223	0.447	0.741	0.265	0.404
	YAS	3	1.007	0.365	0.984	0.892	0.354	0.774	0.970	0.385	0.940	1.045	0.420	0.912	1.053	0.409	0.893	0.664	0.347	0.434
	CNS	4	1.871	0.697	0.092c	1.440	0.619	0.396	1.420	0.650	0.429	1.562	0.719	0.333	1.745	0.866	0.262	1.265	0.714	0.677
	MDN	-				1.014	0.017	0.407	1.005	0.018	0.766	1.015	0.021	0.461	1.007	0.030	0.702	1.008	0.020	0.688
probability	GLR	2	0.694	1.179	0.157	0.638	0.183	0.112	0.686	0.202	0.263	0.723	0.216	0.278	0.811	0.223	0.447	0.741	0.265	0.404
	YAS	3	1.007	0.365	0.984	0.892	0.354	0.774	0.970	0.385	0.940	1.045	0.420	0.912	1.053	0.409	0.893	0.664	0.347	0.434
	CNS	4	1.871	0.697	0.092c	1.440	0.619	0.396	1.420	0.650	0.429	1.562	0.719	0.333	1.745	0.866	0.262	1.265	0.714	0.677
	MDN	-				1.014	0.017	0.407	1.005	0.018	0.766	1.015	0.021	0.461	1.007	0.030	0.702	1.008	0.020	0.688
LR (g')	GLR	2	0.694	1.179	0.157	0.638	0.183	0.112	0.686	0.202	0.263	0.723	0.216	0.278	0.811	0.223	0.447	0.741	0.265	0.404
	YAS	3	1.007	0.365	0.984	0.892	0.354	0.774	0.970	0.385	0.940	1.045	0.420	0.912	1.053	0.409	0.893	0.664	0.347	0.434
	CNS	4	1.871	0.697	0.092c	1.440	0.619	0.396	1.420	0.650	0.429	1.562	0.719	0.333	1.745	0.866	0.262	1.265	0.714	0.677
	MDN	-				1.014	0.017	0.407	1.005	0.018	0.766	1.015	0.021	0.461	1.007	0.030	0.702	1.008	0.020	0.688
probability	GLR	2	0.694	1.179	0.157	0.638	0.183	0.112	0.686	0.202	0.263	0.723	0.216	0.278	0.811	0.223	0.447	0.741	0.265	0.404
	YAS	3	1.007	0.365	0.984	0.892	0.354	0.774	0.970	0.385	0.940	1.045	0.420	0.912	1.053	0.409	0			

Çizelge 3.9. B Grubu Modellere Ait Genelştirilmiş Sıralı Lojistik Regresyon Analizi Sonuçları

Değ.	Kıg.	Model I-A			Model II-B			Model III-B			Model IV-B			Model V-B			Model VI-B			Model VII-B		
		β	Std.*	p	β	Std.*	p	β	Std.*	p	β	Std.*	p	β	Std.*	p	β	Std.*	p	β	Std.*	p
GLR	2	0.810	0.219	0.458	0.914	0.249	0.744	1.042	0.536	0.898	0.842	0.242	0.552	0.763	0.226	0.362	0.779	0.290	0.504	0.820	0.305	0.596
	3	1.481	0.663	0.380	1.255	0.415	0.489	2.157	1.085	0.127	1.172	0.392	0.684	0.885	0.327	0.743	1.043	0.514	0.931	1.061	0.514	0.902
	4	2.592	1.439	0.086 ^c	3.369	1.295	0.002 ^a	2.646	1.435	0.073 ^c	3.072	1.159	0.003 ^a	2.761	1.170	0.017 ^b	3.106	1.679	0.308 ^a	3.082	1.653	0.034 ^b
			0.970	0.018	0.121	0.961	0.019	0.052 ^c	0.970	0.020	0.164	0.953	0.023	0.050 ^a	0.953	0.022	0.050 ^a	0.953	0.022	0.050 ^a	0.953	0.022
CNS	1				0.817	0.170	0.334				0.803	0.166	0.291	1.098	0.342	0.764	1.108	0.345	0.742	1.036	0.330	0.911
	2										1.129	0.321	0.668	3.829	2.185	0.014 ^b	12.140	6.890	0.000 ^a	12.235	6.833	0.000 ^a
MDN	1																					
	2																					
EGT	3																					
	4																					
MSL	2																					
	3																					
PKF	2																					
	3																					
GLR	1	0.957	0.353	0.907	0.914	0.249	0.744	0.582	0.243	0.196	0.842	0.242	0.552	0.763	0.226	0.362	0.779	0.290	0.504	0.820	0.305	0.596
	2				1.255	0.413	0.489	0.542	0.345	0.337	1.172	0.392	0.654	0.885	0.327	0.743	1.043	0.514	0.931	1.061	0.514	0.902
	3	6.785	2.706	0.000 ^a	3.369	1.295	0.002 ^a	2.776	1.245	0.023 ^b	3.072	1.159	0.003 ^a	2.761	1.170	0.017 ^b	3.106	1.679	0.034 ^b	3.082	1.653	0.034 ^b
	4				1.049	0.020	0.013 ^b	1.072	0.023	0.001 ^a	1.048	0.024	0.040 ^b	1.039	0.028	0.148	1.041	0.027	0.130	1.030	0.027	0.259
YAS	1				0.817	0.170	0.334				0.803	0.166	0.291	1.098	0.342	0.764	1.108	0.345	0.742	1.036	0.330	0.911
	2										1.129	0.321	0.668	3.925	2.185	0.014 ^b	12.140	6.890	0.000 ^a	12.235	6.833	0.000 ^a
MDN	1																					
	2																					
EGT	3																					
	4																					
MSL	2																					
	3																					
PKF	2																					
	3																					
GLR	1	1.203	0.495	0.652	0.914	0.249	0.744	0.804	0.437	0.689	0.842	0.242	0.552	0.763	0.226	0.362	0.779	0.290	0.504	0.820	0.305	0.596
	2	0.598	0.458	0.303	1.255	0.413	0.489	0.340	0.305	0.230	1.172	0.392	0.654	0.885	0.327	0.743	1.043	0.514	0.931	1.061	0.514	0.902
	3	2.444	1.145	0.113	3.369	1.295	0.002 ^a	0.871	0.871	0.891	3.072	1.159	0.003 ^a	2.761	1.170	0.017 ^b	3.106	1.679	0.034 ^b	3.082	1.653	0.034 ^b
	4				1.010	0.023	0.641	1.058	0.044	0.180	1.008	0.026	0.738	0.997	0.029	0.929	0.998	0.029	0.967	0.985	0.029	0.627
YAS	1				0.817	0.170	0.334				0.803	0.166	0.291	1.098	0.342	0.764	1.108	0.345	0.742	1.036	0.330	0.911
	2										1.129	0.321	0.668	3.925	2.185	0.014 ^b	12.140	6.890	0.000 ^a	12.235	6.833	0.000 ^a
MDN	1																					
	2																					
EGT	3																					
	4																					
MSL	2																					
	3																					
PKF	2																					
	3																					
YASak Dilzey Prososyal Seviye	1	8.94			19.24						27.76			27.49			26.36			28.37		
	2				0.0005						0.0005			0.0022			0.0095			0.0127		
	3				0.0038						0.0005			0.0022			0.0095			0.0127		
	4																					
YASak Dilzey Prososyal Seviye	1	8.94			19.24						27.76			27.49			26.36			28.37		
	2				0.0005						0.0005			0.0022			0.0095			0.0127		
	3				0.0038						0.0005			0.0022			0.0095			0.0127		
	4																					
YASak Dilzey Prososyal Seviye	1	8.94			19.24						27.76			27.49			26.36			28.37		
	2				0.0005						0.0005			0.0022			0.0095			0.0127		
	3				0.0038						0.0005			0.0022			0.0095			0.0127		
	4																					
YASak Dilzey Prososyal Seviye	1	8.94			19.24						27.76			27.49			26.36			28.37		
	2				0.0005						0.0005			0.0022			0.0095			0.0127		
	3				0.0038						0.0005			0.0022			0.0095			0.0127		
	4																					

Not: Test istatistikleri, Sıra 14 programında *gozögiz* komutu vasıtasıyla elde edilmiştir. Standart hataların (Std*) *robust* değerleri verilmiştir. Üst indis olarak verilen *A*, *B* ve *C* harfleri, *p* değerlerinin sırasıyla %1, %5 ve %10 düzeyinde anlamlı olduğunu göstermektedir.

SONUÇ

Standart iktisadi kuramın iktisat içerisindeki hâkim konumu uzun yıllardır süregelmiştir. Kuramın sacayaklarından biri olan akılcı birey; tam bilgiye, mükemmel bir hesaplama gücüne, güçlü bir hafızaya ve iradeye, kısa vade/uzun vade yanlısamasına düşmeyen bir yapıya sahiptir. Faydasını her daim optimize etmenin peşinde olan akılcı birey, bu amacını gerçekleştirirken bencil olma gibi bir misyonu da üstlenmektedir. Standart iktisadi kurama göre, birey davranışları değişkenlik göstermez ve robotik bir yapıdadır. Standart ve öngörülebilir davranışlara sahip olan akılcı bireyler, tıpkı doğa bilimlerinin incelediği nesnelere imişçesine donuk ve duygusuz biçimde ele alınmış, bireyin, kendisini çevreleyen toplumsal yapıya kayıtsız olduğu bir sistem içerisinde yaşadığı tasavvur edilmiştir. Oysaki, psikoloji biliminin nesnesi olan insanın sergilediği davranışlar ve gerçekleştirdiği tercihlerinde rasyonellik ve bencillik tek güdü değildir.

Standart iktisadın psikoloji ile temasının zayıf oluşu nedeniyle, iktisadi analizlerde davranışsal ve toplumsal parametrelere pek değinilmemektedir. Buna karşın, gerçek yaşamda elde edilen çıktılar, neoklasik kuramın öngörütleriyle uyuşmaması, anaakım iktisada karşı bir güven bunalımına sebebiyet vermektedir. İnsan davranışlarının, standart iktisadın tektip bireyciliğine zıt olarak sahip olduğu karmaşık yapı, analizlerde toplumsal ve psikolojik etmenlerin hesaba katılması gereğini doğurmuş, böylelikle iktisat ve psikolojinin birlikteliğinden davranışsal iktisat disiplini meydana gelmiştir. Davranışsal iktisat alanında yapılan çalışmalardan elde edilen bulgular ile, insan sosyal davranışları da gözönüne alınarak, sosyal ve iktisadi olgulara mümkün olabilen en gerçekçi açıklamaların getirilmesi amaçlanmıştır. Asıl sujesi insan olan iktisadın psikoloji ile birlikteliği ve varsayımlarına kognitif (bilişsel) süreçlerin de dâhil edilmesi ile birlikte, iktisadın sosyal gerçeklikler ile arasındaki makasın kapatılması amaçlanmaktadır.

Sosyal psikoloji ve iktisat alanında yapılan çalışmaların bir kısmı, bencil birey varsayımının sorgulanması üzerine gerçekleştirilmektedir. Bireyin yalnızca bencil duygulara sahip olmasının aksine, prososyal davranışlar da sergileyebileceği çeşitli metodlar vasıtasıyla ampirik olarak kanıtlanmaya çalışılmaktadır.

Bu çalışmada, esas olarak, bireyin sosyo-ekonomik durum göstergesi olarak, sahip olduğu gelir seviyesinin prososyal davranış üzerindeki etkisi araştırılmak amaçlanmıştır. Gelir değişkenine ek olarak, sosyoekonomik durumu temsil edebilecek; eğitim durumu, sahip olunan mesleğin niteliği ve herhangi bir yardım vakfına üyelik gibi farklı değişkenler analize dahil edilmiştir. Bunlara ilaveten; yaş, cinsiyet ve medeni durum gibi demografik değişkenler de göz önünde bulundurulmuştur.

Uygulanan anket ve deneyden elde edilen veriler doğrultusunda genelleştirilmiş sıralı lojistik regresyon analizi yapılmıştır. Analizde yer alan tahmin modelleri, prososyal davranış ve sosyoekonomik göstergeler bağlamındaki sonuçları ayrı ayrı değerlendirebilmek amacıyla 2 ayrı grupta incelenmiştir. A ve B grubu modeller olarak isimlendirilen bu gruplarda toplam 7'şer model yer almaktadır. Prososyal davranışı ölçmek üzere, A grubu modellerde kullanılan veriler ile B grubu modellerde katılımcılara oynatılan diktatör oyununa ilişkin veriler anket uygulamasından elde edilmiştir.

Gelir düzeyi ile prososyal davranış düzeyinin incelendiği A ve B grubu modeller ayrı ayrı ele alındığında, Model I-A, Model II-A ve Model VII-A'dan elde edilen sonuçların gelir düzeyindeki artış ile prososyal davranış düzeyindeki artış arasında aynı yönlü bir ilişkinin varlığına işaret ettiği görülmüştür. Bu kapsamda, görelî gelir artışının özellikle yüksek düzey prososyal davranış eğilimini istatistiksel olarak anlamlı ve pozitif şekilde etkilediği gözlemlenmiştir. B grubunda ise başta Model II-B olmak üzere, Model III, IV, V, VI ve VII-B'den ulaşılan sonuçlarda, gelirin görelî artışı ile tüm düzeylerdeki prososyal davranış eğilimi arasında doğru yönlü bir ilişkinin varlığına ulaşılmıştır. Sonuç olarak, gelir düzeyinin prososyal davranış üzerindeki etkisine ilişkin elde edilen bulgular, literatürde ortaya çıkan benzer çalışmaların bulgularını (Chowdhury ve Jeon, 2012; Andreoni, 1990; Benenson vd., 2007; Liebe ve Tutic, 2010; Holland vd., 2012) destekler niteliktedir.

Yaş değişkeninin prososyal davranış eğilimi üzerindeki etkisinin incelendiği A grubu modellerde, yaştaki artışın özellikle yüksek düzey prososyal davranış eğilimi üzerinde anlamlı ve pozitif bir etki yarattığı görülmüştür. B grubundan elde edilen

sonuçlar kapsamında, Model II, III ve IV-B'de yaştaki artışın orta düzey prososyal davranış eğilimini anlamlı ve pozitif yönde etkilediği tespit edilmiştir. Bunun yanı sıra, Model V, VI ve VII-B'de yaştaki artışın dşuk düzey prososyal davranış eğilimini anlamlı bir şekilde azalttığı bulgusunun da bu sonucu kısmen desteklediği söylenebilir. Buradan hareketle, yaş değişkeninin prososyal davranış üzerindeki etkisine ilişkin elde edilen bulgular, literatürde ortaya çıkan benzer çalışmaların bulgularını (Engel, 2011; Beadle vd., 2013; Rosi vd., 2019) destekler nitelikte olduğu söylenebilir.

Cinsiyet değişkeni kapsamında, Model III ve IV-A'dan elde edilen bulgulara göre, erkeklerin yüksek düzey prososyal davranış sergileme olasılıklarının kadınlara nazaran daha yüksek olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Bununla birlikte, *medeni durum* değişkeni ile prososyal davranış eğilimi arasında istatistiksel açıdan anlamlı herhangi bir ilişkiye rastlanmamıştır.

Eğitim düzeyi değişkenine ilişkin olarak, Model V ve VII-A'dan ulaşılan bulgulardan, lise mezunlarının yüksek düzey prososyal davranış sergileme olasılıklarının lisans mezunlarına kıyasla daha fazla olduğu, buna karşılık, eğitim düzeyinin lisans seviyesinden lisansüstü seviyeye çıkmasının yüksek düzey prososyal davranış sergileme olasılığını artırdığı grlmştir. ıkan bu sonuç, literatürdeki benzer çalışmaların (Bekkers, 2006; Gesthuizen ve Scheepers, 2010) bulgularını kısmen destekler niteliktedir. Buna karşılık, meslek değişkeninin dahil edildiği Model VI-A'dan elde edilen sonuca göre, eğitim düzeyi ile yüksek düzey prososyal davranış sergileme eğilimi arasında anlamlı ve ters yönlü bir ilişkinin varlığı tespit edilmiştir. Bu durum, bireyin yapmış olduğu mesleğin, eğitim düzeyinin prososyal davranış eğilimine ilişkin açıklayıcılığı üzerinde dolaylı bir etki yarattığı şeklinde yorumlanabilir. Bununla birlikte, bu durum başka bir araştırma kapsamında değerlendirilebilir.

Meslek değişkenine ilişkin olarak, Model VII-A'dan ulaşılan bulgulara göre, bireyin yükseköğretim çalışanı olmasının diğer meslek gruplarına kıyasla tüm düzeylerde prososyal davranma eğilimini artırdığı sonucuna ulaşılmıştır.

Vakıf değişkeninin dahil edildiği VII no'lu modeller kapsamında, Model VII-B'den elde edilen bulgular, bireyin herhangi bir yardım vakfına üye olmasının, üye olmayanlara kıyasla prososyal davranış eğilimini artırdığını göstermiştir.

Gerçekleştirilen ekonometrik analizin sonucunda, bireyin sahip olduğu sosyo-ekonomik ve demografik bazı özelliklerin birey davranışı üzerinde etkili olduğu görülmüştür. Birey, standart iktisadi kuramın iddia ettiği aksine zaman ve mekândan bağımsız bir yapıda olmayıp, ait olduğu sosyal ve ekonomik çevrenin etkisi altında kalmakta ve davranışları buna göre şekillenebilmektedir. Bu durum, iktisadi anlamda yapılan varsayımların veya oluşturulması düşünülen politikaların farklı disiplinlerle işbirliği içerisinde tasarlanmasını elzem kılmaktadır.

Çalışmanın ampirik kısmını sınırlandıran en önemli sorunlardan birisi, diktatör oyununun hipotetik olarak oynatılması olmuştur. Bu kapsamda, çalışmaya ilişkin verilerin anket uygulaması yerine laboratuvar deneyi veya saha araştırması yoluyla elde edilmesi ortaya farklı sonuçların çıkmasına zemin hazırlayabilir. Analiz safhasında farklı ölçüm araçlarının modele dahil edilmesi ve anket tasarımının farklı şekilde kurgulanması da gelecekteki benzer çalışmalara farklı boyutlar kazandırabilecektir. Ayrıca, benzer bir veri seti ile farklı tahmincilerin kullanılması elde edilecek sonuçların çeşitliliğini artırabilecektir. Son olarak, çalışmaya ilişkin örneklem sayısının artırılması da sonuçların kapsayıcılığına katkı sağlayabilecektir.

KAYNAKÇA

AKERLOF, George, ve Richard Kranton (2000). "Economics and Identity", **The Quarterly Journal of Economics**, 115 (3), 715-753. DOI:10.1162/003355300554881

AKIN, Zafer ve Barış Urhan (2015). "Davranışsal Oyun Teorisi", **İktisatta Davranışsal Yaklaşımlar**, Ed. Devrim Dumludağ, Özge Gökdemir, Levent Neyse, Ester Ruben, 1. Baskı, İstanbul: İmge Yayınevi, 257-317.

AMAN, Fatih (2016). "Nörobiyolojik Yaklaşımın Toplumsal Yansıması Üzerine Bir Örneklem Denemesi", **Ekev Akademi Dergisi**, 20 (67), 93-100.

ANDREONI, James (1989). "Giving with Impure Altruism: Applications to Charity and Ricardian Equivalence", **Journal of Political Economy**, 97(6), 1447-1458. DOI:10.1086/261662

ANDREONI, James. (1990). "Impure Altruism and Donations to Public Goods: A Theory of Warm-Glow Giving", **The Economic Journal**, 100(401), 464-477. DOI:10.2307/2234133

ANDREONI, James ve Lise Vesterlund (2001). "Which is the Fair Sex? Gender Differences in Altruism", **Quarterly Journal of Economics**, 116: 293-312. DOI: 10.1162/003355301556419.

ANGNER, Eric ve George Loewenstein (2007). "Behavioral Economics", **Handbook of the Philosophy of Science**, 5, 1-76. https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=957148 adresinden alındı.

ARGYLE, Michael (1991). **Cooperation (Psychology Revivals): The Basis of Sociability**, New York: Routledge.

ARONSON, Elliot, Timothy D. Wilson ve Robin M. Akert (2012). **Sosyal Psikoloji**, İstanbul: Kaknüs Yayınları.

ASCH, Solomon E. (1955). "Opinions and Social Pressure", **Scientific American**, 193(5), 31-35. <http://www.uvm.edu/pdodds/teaching/courses/2009-08UVM-300/docs/others/everything/asch1955a.pdf> adresinden alındı.

AYDINLI, Arzu, Michael Bender ve Athanasios Chasiotis (2013). "Helping and Volunteering across Cultures: Determinants of Prosocial Behavior", **Online Readings in Psychology and Culture**, 5(3), 1-27. DOI:<https://doi.org/10.9707/2307-0919.1118>

AYTEN, Ali (2009). **Prososyal Davranışlarda Dindarlık ve Empatinin Rolü** (Yayımlanmamış Doktora Tezi).

BANDURA, Albert (1977). **Social Learning Theory**, Englewood Cliffs: Prentice-Hall.

BANDURA, Albert (1986). **Social Foundations of Thought and Action: A Social Cognitive Theory**, Englewood Cliffs: Prentice-Hall.

BARON, Robert A. ve Nyla R. Branscombe (2012). **Social Psychology** (13th edition). Boston: Pearson.

BATSON, C. Daniel, Bruce D. Duncan, Paula Ackerman, Terese Buckley ve Kimberly Birch (1981). "Is Empathic Emotion a Source of Altruistic Motivation?", **Journal of Personality and Social Psychology**, 40(2), 290-302. DOI:10.1037/0022-3514.40.2.290.

BATSON, C. Daniel, Michelle H. Bolen, Julie A. Cross ve Helen E. Benefiel-Neuringer (1986). "Where is the Altruism in the Altruistic Personality?" **Journal of Personality and Social Psychology**, 212-220. DOI: <http://dx.doi.org/10.1037/0022-3514.50.1.212>.

BATSON, C. Daniel, Jim Fultz ve Patricia A. Schoenrade (1987). "Distress and Empathy: Two Qualitatively Distinct Vicarious Emotions with Different Motivational Consequences", **Journal of Personality**, 55, 19-39. DOI: <http://dx.doi.org/10.1111/j.1467-6494.1987.tb00426.x>.

BATSON, C. Daniel (1994). "Why Act for the Public Good? Four Answers", **Personality and Social Psychology Bulletin**, 20(5), 603-610. DOI:10.1177/0146167294205016

BATSON, C. Daniel (2002). "Addressing the Altruism Question Experimentally" **Altruism and Altruistic Love: Science, Philosophy, and Religion in Dialogue**, Ed. S. G. Post, L. G. Underwood, J. P. Schloss ve W. B. Hurlbut, London: Oxford University Press, 89-105.

BATSON, C. Daniel ve Adam A. Powell (2003). "Altruism and Prosocial Behavior", **Handbook of Psychology** Ed. T. Millon ve M. J. Lerner, New Jersey: John Wiley & Sons Inc., 463-484.

BATSON, C. Daniel, Jakob Håkansson Eklund, Valerie L. Chermok, Jeniffer L. Hoyt ve Biaggio G. Ortiz (2007). "An Additional Antecedent of Empathic Concern: Valuing the Welfare of the Person in Need", **Journal of Personality and Social Psychology**, 93(1), 65-74. DOI: 10.1037/0022-3514.93.1.65.

BATSON, C. Daniel, Nadia Ahmad, Adam A. Powell ve E. L. Stocks (2008). "Prosocial Motivation", **Handbook of Motivation Science**, Ed. J. Y. Shah, ve W. L. Gardner, New York: The Guilford Press, 135-149.

BATSON, C. Daniel, Nadia Ahmad ve David A. Lishner (2009). "Empathy and Altruism", **The Oxford Handbook of Positive Psychology** (2nd edition), Ed. C. R. Snyder ve S. J. Lopez, London: Oxford University Press, 485-498.

BATSON, C. Daniel, Nadia Ahmad ve E. L. Stocks (2011a). "Four Forms of Prosocial Motivation: Egoism, Altruism, Collectivism, and Principlism", **Social**

Motivation, Ed. A. W. Kruglanski, J. P. Forgas, ve D. Dunning, New York: Psychology Press, 103-126.

BATSON, C. Daniel (2011b). **Altruism in Humans**. New York: Oxford University Press.

BATSON, C. Daniel (2012). "A History of Prosocial Behavior Research" **Handbook of the History of Social Psychology**, Ed. A. W. Kruglanski & W. Stroebe, New York: Psychology Press, 243-264.

BATSON, C. Daniel (2014). **The Altruism Question: Toward A Social-Psychological Answer**, London: Psychology Press.

BAYRAKCI, Mustafa (2007). "Social Learning Theory and Its Educational Applications", **Sakarya Üniversitesi Eğitim Fakültesi Dergisi**, 198-210. <https://dergipark.org.tr/tr/download/article-file/115558> adresinden alındı.

BEADLE, Janelle N., Alexander H. Sheehan, Brian Dahlben ve Angela H. Gutchess (2013). "Aging, Empathy, and Prosociality", **Journals of Gerontology, Series B: Psychological Sciences and Social Sciences**, 70(2), 213-222, DOI: 10.1093/geronb/gbt091.

BEALS, Ralph Leon, Harry Hoijer (1991). "Antropolojinin Konusu ve Alanı", **Ankara Üniversitesi Dil ve Tarih - Coğrafya Fakültesi Dergisi**, Çev. Gürbüz Erginer, 35(2), 9-34. <http://dergiler.ankara.edu.tr/dergiler/26/1254/14381.pdf> adresinden alındı.

BEKKERS, René (2006). "Traditional and Health Related Philanthropy: The Role of Resources and Personality", **Social Psychology Quarterly**, 69(4), 349-366. DOI: <https://doi.org/10.1177/019027250606900404>.

BENENSON, Joyce F., Joanna Pascoe ve Nicola Radmore (2007). "Children's Altruistic Behavior in the Dictator Game", **Evolution and Human Behavior**, 28(3), 168-175. DOI:10.1016/j.evolhumbehav.2006.10.003.

BERGER, Kathleen Stassen (2016). **The Developing Person Through Childhood and Adolescence** (10th edition), New York: Macmillan Education Imprint.

BERKOWITZ, Leonard ve Louise R. Daniels (1963). "Responsibility and Dependency", **Journal of Abnormal and Social Psychology**, 66(5), 429-436.

BERKOWITZ, Leonard ve Louis R. Daniels (1964). "Affecting the Salience of the Social Responsibility Norm: Effects of Past Help on the Response to Dependency Relationships", **The Journal of Abnormal and Social Psychology**, 68(3), 275-281. DOI: <http://dx.doi.org/10.1037/h0040164>.

BERKOWITZ, Leonard (1972). "Social Norms, Feelings, and Other Factors Affecting Helping and Altruism", **Advances in Experimental Social Psychology**, 6, 63-108. DOI: [https://doi.org/10.1016/S0065-2601\(08\)60025-8](https://doi.org/10.1016/S0065-2601(08)60025-8).

BIERHOFF, Hans Werner (2002a). "Just World, Social Responsibility and Helping Behavior", **The Justice Motive in Everyday Life**, 189-203. içinde Cambridge University Press, 189-203. DOI: <https://doi.org/10.1017/CBO9780511499975.011>.

BIERHOFF, Hans Werner (2002b). **Prosocial Behaviour**, Sussex: Psychology Press, Taylor&Francis Inc.

BLAUG, Mark (2009). **İktisatta Yöntem**, Çev. Levent Konyar Ankara: Eflatun Yayınevi.

BORDENS, Kenneth S. ve Irwin A. Horowitz (2008). **Social Psychology**, Minnesota: FreeLoad Press.

BOWLES, Samuel ve Herbert Gintis (2011). **A Cooperative Species: Human Reciprocity and Its Evolution**, Princeton: Princeton University Press.

BROWN, Jonathan D. ve S. April Smart (1991). "The Self and Social Conduct: Linking Self-Representations to Prosocial Behavior", **Journal of Personality and Social Psychology**, 60 (3), 368-375.

BUĞRA, Ayşe (1989). **İktisatçılar ve İnsanlar**. İstanbul: Remzi Kitabevi.

ÇAKAR, Tuna ve Levent Neyse (2015). "İktisadi Kararların Biyolojik Temelleri: Nöroiktisat", **İktisatta Davranışsal Yaklaşımlar**, Ed. D. Dumludağ, Ö. Gökdemir, L. Neyse ve E. Ruben, Ankara: İmge Yayınevi, 382-404.

CAMERER, Colin F. (1999). "Behavioral Economics: Reunifying Psychology and Economics", **Proceedings of the National Academy of Sciences of the United States of America**, 96 (19), 10575-10577. DOI: 10.1073/pnas.96.19.10575.

CAMERER, Colin F., George Loewenstein ve Matthew Rabin (2004). **Advances in Behavioral Economics**, New Jersey: Princeton University Press.

CARLO, Gustavo, Anne Hausmann, Stacey Christiansen ve Brandy A. Randall (2003). "Sociocognitive and Behavioral Correlates of a Measure of Prosocial Tendencies for Adolescents", **The Journal of Early Adolescence**, 23(1), 107-134. DOI: 10.1177/0272431602239132.

CHOWDHURY, Subhashish Modak ve Joo Young Jeon (2012). "Income Effect and Altruism", **Working Paper series, University of East Anglia, Centre for Behavioural and Experimental Social Science (CBESS)**, 12-04, School of Economics, University of East Anglia, Norwich, UK.

CHRISTIANSEN, John R. ve Reed H. Blake (1975). "Socioeconomic Status and Altruistic Behavior Among Residents of Western Colorado", Annual Meetings of the Rural Sociological Society.

CIALDINI, Robert B. ve Melanie R. Trost (1998). "Social Influence: Social Norms, Conformity and Compliance", Ed. D. T. Gilbert, S. T. Fiske ve G. Lindzey, **The Handbook of Social Psychology**, New York: McGraw-Hill, 151-192

CIALDINI, Robert B., Donald J. Baumann ve Douglas T. Kenrick (1981). "Insights from Sadness: A Three-Step Model of the Development of Altruism as Hedonism", **Developmental Review**, 1, 207-223. DOI: [https://doi.org/10.1016/0273-2297\(81\)90018-6](https://doi.org/10.1016/0273-2297(81)90018-6).

CIALDINI, Robert B., Stephanie Brown, Brian Lewis, Carol Luce ve Steven L. Neuberg (1997). "Reinterpreting the Empathy- Altruism Relationship: When One Into One Equals Oneness", **Journal of Personality and Social Psychology**, 73(3), 481-494. DOI:10.1037//0022-3514.73.3.481.

CLARKE, David S. (2003). **Pro-Social and Anti-Social Behaviour**. London: Routledge.

CLARY, E. Gil, Mark Snyder, Robert R. Ridge, John Copeland, Arthur A. Stukas, Julie Haugen ve Peter Miene (1998). "Understanding and Assessing the Motivations of Volunteers: A Functional Approach", **Journal of Personality and Social Psychology**, 74(6), 1516-1530. DOI: 10.1037/0022-3514.74.6.1516.

COOK, Karen S., Coye Cheshire, Eric R. W. Rice ve Sandra Nakagawa (2006). "Social Exchange Theory", **Handbook of Social Psychology**, Ed. J. Delamater, (s. 53-76). New York: Kluwer Academic/Plenum Publishers. DOI:10.1007/0-387-36921-X_3.

COSMIDES, Leda ve John Tooby (1992). "Cognitive Adaptations for Social Exchange", **The Adapted Mind: Evolutionary Psychology and the Generation of Culture**, Ed. J. H. Barkow, L. Cosmides ve J. Tooby, New York: Oxford University Press, 163-228.

CÜCELOĞLU, Doğan (2012). **İnsan ve Davranışı**. İstanbul: Remzi Kitabevi.

ÇİFTÇİ, Nermin (2003). "Kohlberg'in Bilişsel Ahlak Gelişimi Teorisi: Ahlak ve Demokrasi Eğitimi", **Değerler Eğitimi Dergisi**, 1(1), 43-77.

DARLEY, John M. ve Bibb Latane (1968). "Bystander Intervention in Emergencies: Diffusion of Responsibility", **Journal of Personality and Social Psychology**, 377-383. doi:10.1037/h0025589

DE VIGNEMONT, Frederique ve Tania Singer (2006). “The Empathic Brain: How, When and Why?”, **Trends in Cognitive Sciences**, 10(10), 435-441. DOI:10.1016/j.tics.2006.08.008.

DECLERC, Carolyne ve Cristophe Boone (2015). **Neuroeconomics of Prosocial Behaviour**. Oxford: Academic Press.

DEMİR, Ömer (2013). **Akıl ve Çıkar: Davranışsal İktisat Açısından Rasyonel Olmanın Rasyonelliği**, Ankara: Sentez Yayıncılık.

DEMİR, Ömer (2014). **İktisat Metodolojisi**. İstanbul: Sentez Yayıncılık.

DIJK, Eric Van (2013). “The Economics of Prosocial Behavior”, **Oxford Handbook of Prosocial Behaviour**, Ed. D. A. Schroeder ve W. G. Graziano, 1-27. Oxford: Oxford University Press. DOI:10.1093/oxfordhb/9780195399813.013.015.

DÖNMEZ, Ali (1987). “Özgüçlilik ve Olumlu Sosyal Davranış”, **Ankara Üniversitesi Eğitim Bilimleri Fakültesi Dergisi**, 20(1), 117-142. DOI: 10.1501/Egifak_0000001073.

DOVIDIO, John F. (1984). “Helping Behavior and Altruism: An Empirical and Conceptual Overview”, **Advances in Experimental Social Psychology**, 361-427. DOI: 10.1016/S0065-2601(08)60123-9.

DOVIDIO, John F., Jane Allyn Piliavin, David A. Schroeder ve Louis Penner (2006). **The Social Psychology of Prosocial Behaviour**, (1st edition). London: Psychology Press.

EISENBERG, Nancy ve Paul A. Miller (1987). “The Relation of Empathy to Prosocial and Related Behaviors”, **Psychological Bulletin**, 101(1), 91-119. DOI: 10.1037/0033-2909.101.1.91.

EMİROĞLU, Vedia (1977). “Kültür-Kişilik İlişkisinde Antropolojik Yaklaşımlar”, **Ankara Üniversitesi Dil ve Tarih-Coğrafya Fakültesi Antropoloji Dergisi**, 10, 103-116. DOI:10.1501/antro_0000000153.

ENGEL, Cristophe (2011). “Dictator Games: A Meta Study”, **Experimental Economics**, 14(4), 583-610. DOI: <https://doi.org/10.1007/s10683-011-9283-7>.

ERKAL, Mustafa (1991). **Sosyoloji (Toplum Bilimi)**, İstanbul: Der Yayınevi.

ERSEL, Hasan (2014). **Kazım Taşkent, Yapı Kredi ve Kültür Sanat**, İstanbul: Yapı Kredi Yayınları.

ESER, Rüya ve Davletkan Toigonbaeva (2011). “Psikoloji ve İktisadın Birleşimi Olarak Davranışsal İktisat”, **Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İİBF Dergisi**, 6(1), 287-321.

FALK, Armin ve Urs Fischbacher (2006). "A Theory of Reciprocity", **Games and Economic Behavior**, 54(2), 293–315. DOI:10.1016/j.geb.2005.03.001.

FEHR, Ernst ve Urs Fischbacher (2004). "Social Norms and Human Cooperation", **Trends in Cognitive Sciences**, 8(4), 185-190. DOI: 10.1016/j.tics.2004.02.007.

FEHR, Ernst ve Simon Gächter (2000). "Fairness and Retaliation: The Economics of Reciprocity", **Journal of Economic Perspectives**, 14(3), 159-181. DOI:10.1257/jep.14.3.159.

FEHR, Ernst ve Klaus M. Schmidt (1999). "A Theory of Fairness, Competition, and Cooperation" **The Quarterly Journal of Economics**, 114(3), 817-868. DOI: <https://doi.org/10.1162/003355399556151>.

FELDMAN, Robert S. (2008). **Understanding Psychology** (8th edition), New York: McGraw-Hill.

FERSAHOĞLU, Yaşar (2001). "Yetişkinlerin Din Eğitim ve Öğretiminde Yardım Etme Bilinci", **Marmara Üniversitesi İlahiyat Dergisi** (20), 145-159.

FRANZOI, Stephen L. (2009). **Social Psychology** (5th edition), New York: McGraw Hill.

FREEDMAN, Jonathan L., David O. Sears ve J. M. Carlsmith (1998). **Sosyal Psikoloji** (3. Baskı) Çev. A. Dönmez, Ankara: İmge Kitabevi.

FREY, Bruno S. ve Stephan Meier (2004). "Social Comparisons and Prosocial Behavior: Testing Conditional Cooperation in a Field Experiment" **The American Economic Review**, 94(5), 1717-1722. DOI: 10.1257/0002828043052187.

FU, Xinyuan, Laura M. Padilla-Worker ve Michael N. Brown (2017). "Longitudinal Relations Between Adolescents' Self-Esteem and Prosocial Behavior Toward Strangers, Friends and Family", **Journal of Adolescence**, 57, 90-98. DOI: <http://dx.doi.org/10.1016/j.adolescence.2017.04.002>.

FULLERTON, Andrew S. ve Jun Xu (2012). "The Proportional Odds with Partial Proportionality Constraints Model for Ordinal Response Variables", **Social Science Research**, 41(1), 182-198. DOI:10.1016/j.ssresearch.2011.09.003.

GAIK, Lee Phaik, Maria Chong Abdullah, Habibah Elias ve Jegak Uli (2010). "Development of Antisocial Behaviour", **Procedia Social and Behavioral Sciences**, 383-388. doi:<https://doi.org/10.1016/j.sbspro.2010.10.052>

GALPERIN, Bella L., Rebecca J. Bennett ve Karl Aquino (2011). "Status Differentiation and the Protean Self: A Social-Cognitive Model of Unethical Behavior in Organizations", **Journal of Business Ethics**, 98(3), 407–424. DOI: 10.1007/s10551-010-0556-4.

GERRIG, Richard J. ve Philip Zimbardo (2012). **Psikoloji ve Yaşam**, Ankara: Nobel Yayınevi.

GESTHUIZEN, Maurice ve Peer Scheepers (2010). "Educational Differences in Volunteering in Cross-National Perspective: Individual and Contextual Explanations", **Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly**, 41(1) 58–81. DOI: 10.1177/0899764010394203.

GIACOLINI, Teodosio ve Ugo Sabatello (2019). "Psychoanalysis and Affective Neuroscience. The Motivational/Emotional System of Aggression in Human Relations", **Frontiers in Psychology**, 9, 2475. DOI: 10.3389/fpsyg.2018.02475.

GIDDENS, Anthony (2000). **Sosyoloji**, Ankara: Ayraç Yayınevi.

GINTIS, Herbert (2000). "Beyond Homo Economicus: Evidence From Experimental Economics", **Ecological Economics**, 35, 311-322. <https://pdfs.semanticscholar.org/a2ea/4ab800c2a7f25763eb613ec0c0620568f2fe.pdf> adresinden alındı.

GOULDNER, Alwin W. (1960). "The Norm of Reciprocity: A Preliminary Statement", **American Sociological Review**, 25(2), 161-178. DOI: 10.2307/2092623.

GUINOTE, Ana, Ionna Cotzia, Sanpreet Sandhu ve Pramila Siwa (2015). "Social Status Modulates Prosocial Behavior and Egalitarianism in Preschool Children and Adults", **Pnas**, 112(3), 731-36. DOI: 10.1073/pnas.1414550112.

GÜNEY, Şule ve Hasan Galip Bahçekapılı (2010). "İnsanlarda Özgüç İşbirliğinin Psikolojik ve Beyinsel Temelleri", **Türk Psikoloji Yazıları**, 13(25), 29-38. <http://www.turkpsikolojiyazilari.com/PDF/TPY/25/03.pdf> adresinden alındı.

GÜREL, Ramazan (2014). "Sosyal Pekıştirenlerin ve Model Davranışlarının, Çocukların Ahlaki Yargılarının Şekillenmesindeki Etkisi (Bandura Örneği)", **Değerler Eğitimi Dergisi**, 12(28), 101-119.

HARCOURT, Alexander H. (1991). "Help, Cooperation and Trust in Animals", **Cooperation and Prosocial Behaviour**, Ed. R. A. Hinde ve J. Groebel, 15-26. Cambridge: Cambridge University Press.

HASTINGS, Paul D., W. T. Utendale ve C. Sullivan (2007). "The Socialization of Prosocial Development", **Handbook of Socialization: Theory and Research**, 638-664.

HATTWICK, Richard E. (1989). "Behavioral Economics: An Overview", **Journal of Business and Psychology**, 4(2), 141-154. DOI: 10.1007/BF01016437.

HEIDER, Fritz (1958). "The Psychology of Interpersonal Relations", **Situational Variables Affecting Participation in Voluntary Associations**, 138-147.

HEUKELOM, Floris (2006). "Kahneman and Tversky and the Origin of Behavioral Economics", **Tinbergen Institute Discussion Paper**, 003(1), 1-22. http://www.jayhanson.org/_Economics/Origin%20of%20Behavioral%20Economics07003.pdf adresinden alındı.

HEUKELOM, Floris (2014). **Behavioral Economics: A History**, New York: Cambridge University Press.

HOFFMAN, Martin L. (1981). "Is Altruism Part of Human Nature?", **Journal of Personality and Social Psychology**, 40(1), 121-137. DOI: <http://dx.doi.org/10.1037/0022-3514.40.1.121>.

HOGG, Michael A. ve Graham M. Vaughan (2014). **Sosyal Psikoloji**, Ankara: Ütopya Yayınevi.

HOLLAND, Jo, Anthony S. Silva ve Ruth Mace (2012). "Lost Letter Measure of Variation in Altruistic Behaviour in 20 Neighbourhoods", **PLoS One**, 7(8), 1-4. DOI: <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0043294>.

HORNSTEIN, Harvey A. (1982). "Promotive Tension: Theory and Research", **Cooperation and Helping Behavior: Theories and Research**, 229-248.

HOSMER, David ve Stanley Lemeshow (2000). **Applied Logistic Regression** (2nd edition). New York: Wiley.

İNSEL, Ahmet (2012). **İktisat İdeolojisinin Eleştirisi**, İstanbul: Birikim Yayınları.

PIFF, Paul K, Michael W. Kraus, Stéphane Côté, Bonnie Hayden Cheng, Dacher Keltner (2010). "Having Less, Giving More: The Influence of Social Class on Prosocial Behavior", **Journal of Personality and Social Psychology**, 99(5), 771-784. DOI: <http://dx.doi.org/10.1037/a0020092>.

KAĞITÇIBAŞI, Çiğdem ve Zeynep Cemalcılar (2014). **Dünden Bugüne İnsan ve İnsanlar Sosyal Psikolojiye Giriş**, İstanbul: Evrim Yayınevi.

KAHNEMAN, Daniel (2003). "Maps of Bounded Rationality: Psychology for Behavioral Economics", **The American Economic Review**, 93(5), 1449-1475. https://scholar.princeton.edu/sites/default/files/kahneman/files/maps_bounded_rationality_dk_2003.pdf adresinden alındı.

KAHNEMAN, Daniel, J. L. Knetsch ve Richard Thaler (1986). "Fairness and the Assumptions of Economics", **The Journal of Business**, 59(4), 285-300. <https://www.jstor.org/stable/2352761> adresinden alındı.

KAZGAN, Gülten (2012). **İktisadi Düşünce veya Politik İktisadın Evrimi**, İstanbul: Remzi Kitabevi.

KENRICK, D. T., S. L. Neuberg ve R. B. Cialdini (2005). *Social Psychology Goals in Interaction*, Boston: Allyn & Bacon.

KLEINBAUM, D. G. ve M. Klein (2002). *Logistic Regression: A Self-Learning Text* (2nd edition). Atlanta: Springer.

KNUTSSON, Mikael, Peter Martinsson, Emil Persson, Conny Wollbrant (2019). "Gender Differences in Altruism: Evidence From a Natural Field Experiment on Matched Donations", *Economics Letters*, 81(76) 47-50. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.econlet.2018.12.029>.

KOLM, S. (2000). "The Theory of Reciprocity", Ed. S. Kolm ve J. M. Ythier, *The Economics of Reciprocity, Giving and Altruism*, 115-141. Houndmills: McMillan.

KRAUS, M. W., S. Côté ve D. Keltner (2010). "Social Class, Contextualism, and Empathic Accuracy", *Psychological Science*, 21(11), 1716-23. DOI :10.1177/0956797610387613.

KRAVITZ, D. ve B. Martin (1986). "Ringelmann Rediscovered: The Original Article", *Journal of Personality and Social Psychology*, 50(5), 936-941. DOI: 10.1037/0022-3514.50.5.936.

KRIZAN, Z. ve R. S. Baron (2007). "Group Polarization and Choice-Dilemmas: How Important is Self-Categorization?", *European Journal of Social Psychology*, 37, 191-201. DOI: 10.1002/ejsp.345.

LAHEY, B. B. (2009). *Psychology: An Introduction* (10th edition). New York: McGraw-Hill.

LAMBE, C. J., C. M. Wittman ve R. E. Spekman (2001). "Social Exchange Theory and Research on Business-to-Business Relational Exchange", *Journal of Business-to-Business Marketing*, 8(3), 1-36.

LARSEN, K. S., R. Ommundsen ve K. V. Veer (2015). *Being Human: Relationships and You: A Social Psychological Analysis*, Bremen: Ehv Academicpress.

LATANÉ, B. ve J. M. Darley (1970). *The Unresponsive Bystander: Why Doesn't He Help?*, Appleton: Prentice Hall.

LEA, M., R. Spears ve D. Groot (2001). "Knowing Me, Knowing You: Anonymity Effects on Social Identity Processes within Groups", *Personality and Social Psychology Bulletin*, 27(5), 526-537. DOI: 10.1177/0146167201275002.

LEVENTHAL, S. G., W. J. Michaels ve C. Sanford (1972). "Inequity and Interpersonal Conflict: Reward Allocation and Secrecy About Reward as Methods of Preventing Conflict", *Journal of Personality and Social Psychology*, 23(1), 88-102. DOI :<http://dx.doi.org/10.1037/h0032877>.

- LIEBE**, U. ve A. Tutić (2010). "Status Groups and Altruistic Behaviour in Dictator Games", **Rationality and Society**, 22(3), 353-380. DOI: <https://doi.org/10.1177/1043463110366232>.
- LİU**, X. (2016). **Applied Ordinal Logistic Regression Using Stata**, California: Sage Publication.
- LONG**, J. S. ve J. Freese (2001). **Regression Models for Categorical Dependent Variables Using Stata**, Texas: Stata Press.
- DARLEY**, John M. ve Bibb Latane (1968). "Bystander Intervention in Emergencies: Diffusion of Responsibility", **Journal of Personality and Social Psychology**, 8(4), 377-383.
- MALLE**, B. F. (2011). "Attribution Theories: How People Make Sense of Behavior", **Theories in Social Psychology**, 72-95.
- MATTIS**, J. S., N. Grayman ve S. A. Cowie (2009). "The Social Production of Altruism: Motivations for Caring Action in a Low-Income Urban Community", **American Journal of Community Psychology**, 43(1-2), 71-84. doi:10.1007/s10464-008-9217-5.
- McCLINTOCK**, C. G., R. M. Kramer ve L. J. Keil (1984). "Equity and Social Exchange in Human Relationships", **Advances in Experimental Social Psychology**, 17, 183-228.
- McGUIRE**, A. M. (1994). "Helping Behaviors in the Natural Environment: Dimensions and Correlates of Helping", **Personality and Social Psychology Bulletin**, 20(1), 45-56. DOI: <http://dx.doi.org/10.1177/0146167294201004>.
- McLEOD**, S. (2012). "Attribution Theory", 12. 11. 2018 tarihinde Simply Psychology: <https://www.simplypsychology.org/attribution-theory.html> adresinden alındı.
- MEARNS**, J. (2004). "The Social Learning Theory of Julian B. Rotter", Fullerton, California, United States of America. December 8, 2018 tarihinde <http://psych.fullerton.edu/jmearns/rotter.htm> adresinden alındı.
- MEIER**, S. (2006). "A Survey of Economic Theories and Field Evidence on Pro-Social Behavior", **Federal Reserve Bank of Boston Working Paper**, https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=917187 adresinden alındı.
- MILLER**, D. T. ve R. K. Ratner (1996). "The Power of the Myth of Self-Interest", Ed. L. Montada, & M. J. Lerner, **Critical Issues in Social Justice**, 25-48. Boston: Springer. DOI: 10.1007/978-1-4757-9927-9_3.
- MILLER**, D. T. ve Ross, M. (1975). "Self-Serving Biases in the Attribution of Causality: Fact or Fiction?", **Psychological Bulletin**, 82(2), 213-225.

MILLER, J. G. (1984). "Culture and the Development of Everyday Social Explanation", **Journal of Personality and Social Psychology** , 46(5), 961-978. DOI: <http://dx.doi.org/10.1037/0022-3514.46.5.961>.

NIETZSCHE, Friedrich (2019). **Böyle Söyledi Zerdüşt** (17. basım). İstanbul: Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları.

OLINER, S. P. (2002). "Extraordinary Acts of Ordinary People Faces of Heroism and Altruism", **Altruism and Altruistic Love: Science, Philosophy and Religion in Dialogue** Ed. S. G. Post, L. G. Underwood, J. P. Schloss ve W. B. Hurlbut, 123-139. New York: Oxford University Press.

OLSON, M. (1971). **The Logic of Collective Action**, Cambridge: Harvard University Press.

ÖNDER, İzzettin (2012). "İktisat Psikolojisi", **Maliye Araştırma Merkezi Konferansları** (34), 178-187.

ÖNDER, İzzettin (2015). "Başlarken", **İktisatta Davranışsal Yaklaşımlar** Ed. D. Dumludağ, Ö. Gökdemir, L. Neysel ve E. Ruben 23-30. İstanbul: İmge Kitabevi.

PAGANELLI, M. P. (2008). "The Adam Smith Problem in Reverse: Self-Interest in Adam Smith's Wealth of Nations and Theory of Moral Sentiments", **History of Political Economy**, 40(2), 365-382. DOI: 10.1215/00182702-2008-006.

PASSER, M. W. ve R. E. Smith (2008). **Psychology: The Science of Mind and Behaviour** (4th edition). New York: McGraw-Hill.

PENNER, L. A. (2002). "Dispositional and Organizational Influences on Sustained Volunteerism: An Interactionist Perspective", **Journal of Social Issues**, 58(3), 447-467. DOI: 10.1111/1540-4560.00270.

PENNER, L. A., J. F. Dovidio, J. A. Piliavin ve D. A. Schroeder (2005). "Prosocial Behaviour: Multilevel Perspectives", **Annual Review of Psychology**, 56(1), 365-392.

PIFF, P. K., D. M. Stancato, S. Côté, R. Mendoza-Dentona ve D. Keltner (2012). "Higher Social Class Predicts Increased Unethical Behavior", **Proc Natl Acad Sci U S A**, 109(11), 4086-91. DOI: 10.1073/pnas.1118373109.

PILIAVIN, J. A., P. L. Callero ve D. E. Evans (1982). "Addiction to Altruism? Opponent-Process Theory and Habitual Blood Donation", **Journal of Personality and Social Psychology**, 43, 1200-1213.

POOLE, T. B. (1985). **Social Behaviour in Mammals**. New York: Chapman and Hall.

POST, S. G. (2002). "The Tradition of Agape", **Altruism & Altruistic Love Science, Philosophy, & Religion in Dialogue**, Ed. S. G. Post, L. G. Underwood, J. P. Schloss ve W. B. Hurlbut 51-64. New York: Oxford University Press.

PRESTON, S. D. ve F. B. Waal (2002). "Empathy: Its Ultimate and Proximate Bases", **Behavioral and Brain Sciences**, 25, 1-72. DOI: 10.1017/S0140525X02000018.

PRIMROSE, David (2017). "The Subjectification of Homo Economicus in Behavioral Economics", **Journal of Australian Political Economy**, 80, 88-128. https://www.researchgate.net/publication/322160616_The_subjectification_of_homo_economicus_in_behavioural_economics_adresinden_alindi.

ROBBINS, Lionel (1932). **An Essay on the Nature and Significance of Economic Science**, London: Macmillan.

ROSENHAN, D. L. (1978). "Toward Resolving the Altruism Paradox: Affect, Self-Reinforcement, and Cognition", Ed. L. Wispé, **Altruism, Sympathy, and Helping**, 101-113.

ROSI, Alessia, Marta Nola, Serena Lecce, and Elena Cavallini (2019). "Prosocial Behavior in Aging: Which Factors Can Explain Age-Related Differences in Social-Economic Decision Making?", **International Psychogeriatrics**, 1-11. DOI: 10.1017/S1041610219000061.

ROSS, L. (1977). "The Intuitive Psychologist and His Shortcomings: Distortions in the Attribution Process", **Advances in Experimental Social Psychology**, 10, 173-220. DOI: 10.1016/s0065-2601(08)60357-3.

RUBEN, Ester (2013). **İktisadın Unuttuğu İnsan** (2. basım). İstanbul: Bağlam Yayıncılık.

RUBEN, Ester ve Devrim Dumludağ (2015). "Davranışsal İktisadın Gelişimi", **İktisat ve Toplum**, 5(58), 4-9.

ŠARIĆ, Z. R. (1997). "The Role of Empathy and Moral Reasoning in Adolescents' Prosocial Behaviour", **Journal for General Social Issues**, 493-510.

SAVAŞ, Vural Fuat (2007). **Varsayalım ki İktisat**. Ankara: Nobel Yayınevi.

SAYAR, Ahmed Güner (2005). **İktisat Metodolojisi ve Düşünce Tarihi Yazıları**, İstanbul: Ötügen Yayınevi.

SCHERVISH, Paul G. ve Havens, J. J. (1995). "Do the Poor Pay More: Is the U-Shaped Curve Correct?", **Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly**, 24(1), 79-90. DOI: <https://doi.org/10.1177/089976409502400109>.

SCHMITT, B. H., Gilovich, T., Goore, N. ve Joseph, L. (1986). "Mere Presence and Social Facilitation: One More Time", **Journal of Experimental Social Psychology**, 22(3), 242-248. DOI: [http://dx.doi.org/10.1016/0022-1031\(86\)90027-2](http://dx.doi.org/10.1016/0022-1031(86)90027-2)

SCHMITT, D. R. ve Marwell, G. (1972). "Withdrawal and Reward Reallocation as Responses to Inequity", **Journal of Experimental Social Psychology**, 8, 207-221. DOI: [10.1016/S0022-1031\(72\)80002-7](https://doi.org/10.1016/S0022-1031(72)80002-7).

SCHROEDER, David A. ve Graziano, W. G. (2015). "The Field of Prosocial Behavior: An Introduction and Overview", **The Oxford Handbook of Prosocial Behavior**, London: Oxford University Press. DOI: [10.1093/oxfordhb/9780195399813.013.32](https://doi.org/10.1093/oxfordhb/9780195399813.013.32).

SCHWARTZ, B., Ward, A., Monterosso, J., Lyubomirsky, S., White, K. ve Lehman, D. R. (2002). "Maximizing Versus Satisficing: Happiness is a Matter of Choice", **Journal of Personality and Social Psychology**, 83(5), 1178-1197. DOI: [10.1037/0022-3514.83.5.1178](https://doi.org/10.1037/0022-3514.83.5.1178).

SERPER, Özer (2010). **Uygulamalı İstatistik** (6. baskı), İstanbul: Ezgi Kitabevi.

SIA, C.-L., Tan, B. C. ve Wei, K.-K. (2002). "Group Polarization and Computer-Mediated Communication: Effects of Communication Cues, Social Presence, and Anonymity", **Information Systems Research**, 13(1), 70-90. DOI: [10.1287/isre.13.1.70.92](https://doi.org/10.1287/isre.13.1.70.92).

SIEBENALER, J. B. ve Caldwell, D. K. (1956). "Cooperation Among Adult Dolphins", **Journal of Mammalogy**, 126-128. DOI: <https://doi.org/10.2307/1375558>.

SIME, J. D. (1983). "Affiliative Behaviour During Escape to Building Exits", **Journal of Environmental Psychology**, 3(1), 21-41. DOI: [https://doi.org/10.1016/S0272-4944\(83\)80019-X](https://doi.org/10.1016/S0272-4944(83)80019-X).

SKOUSEN, Mark (2014). **İktisadi Düşünce Tarihi Modern İktisadın İnşası**, Ankara: Liberte Yayınevi.

SMITH, Adam (2016). **Milletlerin Zenginliği**, İstanbul: İş Bankası Kültür Yayınları.

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

SMITH, J. Maynard (1964). "Group Selection and Kin Selection", **Nature**, 201(4924), 1145-1147. DOI: <https://doi.org/10.1038/2011145a0>.

SNYDER, Mark ve Allen M. Omoto (2009). "Who Gets Involved and Why? The Psychology of Volunteerism", Ed. E. S. Liu, **Youth Empowerment and**

Volunteerism: Principles, Policies and Practices, 3-26. Hong Kong: City University of Hong Kong Press.

STEVENS, Jeffrey R., Fiery A. Cushman ve Marc D. Hauser (2005). "Evolving the Psychological Mechanisms For Cooperation", **Annual Review of Ecology, Evolution, and Systematics**, 36, 499-518. DOI: <https://doi.org/10.1146/annurev.ecolsys.36.113004.083814>.

SUNSTEIN, Cass R. (1996). "Social Norms and Social Roles", **Columbia Law Review**, 903-968.

SZÉKELY, Tamas, Allan J. Moore ve Jan Komdeur (2010). **Social Behaviour: Genes, Ecology and Evolution**, New York: Cambridge University Press.

TAYLOR, Shelley E., Letitia Anne Peplau ve David O. Sears (2005). **Social Psychology**, 12nd edition, New Jersey: Pearson Education.

TAYLOR, Shelley E., Letitia Anne Peplau ve David O. Sears (2015). **Sosyal Psikoloji**, 4. baskı, Ankara: İmge Kitabevi Yayınları.

TEKARSLAN, Erdal (1984). "Davranış Bilimleri", **İ.Ü. İşletme Fakültesi Dergisi**, 13, 113-129. <https://arastirmax.com/tr/system/files/dergiler/2057/makaleler/13/1/arastirmax-davranis-bilimleri.pdf> adresinden alındı

THALER, Richard (1991). **The Winner's Curse: Paradoxes and Anomalies of Economic Life**, New York: Free Press.

THOITS, Peggy A. ve Lyndi H. Hewitt (2001). "Volunteer Work and Well-Being", **Journal of Health and Social Behavior**, 42, 115-131.

THOMAS, George C., Daniel C. Batson (1981). "Effect of Helping Under Normative Pressure on Self-Perceived Altruism", **Social Psychology**, 44, 127-131.

THOMAS, George C., Daniel C. Batson ve Jay S. Coke (1981). "Do Good Samaritans Discourage Helpfulness? Self-Perceived Altruism After Exposure to Highly Helpful Other", **Journal of Personality and Social Psychology**, 40, 194-200.

TRAUTMANN, Stefan T., Gijs van de Kuilen ve Richard J. Zeckhauser (2013). "Social Class and (Un)Ethical Behavior: A Framework, With Evidence From a Large Population Sample", **Perspectives on Psychological Science**, 8 (5), 487-497. DOI: 10.1177/1745691613491272.

TREVINO, Linda K., Gary R. Weaver ve Scott J. Reynolds (2006). "Behavioral ethics in organizations: A review", **Journal of Management**, 32(6), 951-990. DOI: 10.1177/0149206306294258.

TRIPLETT, Norman (1898). "The Dynamogenic Factors in Pacemaking and Competition", **American Journal of Psychology**, 9, 507-533. <https://psychclassics.yorku.ca/Triplett/> adresinden alındı.

TRIVERS, Robert (1971). "The Evolution of Reciprocal Altruism", **The Quarterly Review of Biology**, 46(1), 35-57. DOI: <https://doi.org/10.1086/406755>.

TRIVERS, Robert (1985). **Social Evolution**, California: The Benjamin/Cummings Publishing Company Inc.

TÜRK DİL KURUMU (2011). **İktisat Terimleri Sözlüğü**, Ankara: Türk Dil Kurumu Yayınları.

WALSTER, Elaine, G. William Walster ve Ellen Berscheid (1973). "New Directions in Equity Research", **Journal of Personality and Social Psychology**, 25(2), 151-176. DOI: 10.1037/h0033967.

WARNERYD, Karl Erik (1988). Economic Psychology as a Field of Study, **Handbook of Economic Psychology**, Ed. W. F. Raaij, G. M. Veldhoven ve K.-E. Warneryd, 3-41. Dordrecht: Kluwer Academic Publishers.

WEBER, Max (1975). Marginal Utility Theory and the Fundamental Law of Psychophysics, **Social Science Quarterly**, 56(1), 21-36.

WILKINSON, Nick ve Matthias Klaes (2012). **An Introduction to Behavioral Economics** (2nd edition), Hampshire: Palgrave Macmillan.

WILLIAMS, Richard (2006). "Generalized Ordered Logit/Partial Proportional Odds Models for Ordinal Dependent Variables", **The Stata Journal**, 6(1), 58-82. DOI: 10.1177/1536867X0600600104.

WILSON, Edward Osborne (1975). **Sociobiology**. London: The Belknap Press.

WITTEK, Rafael ve Rene Bekkers, (2015). "The Sociology of Altruism and Prosocial Behavior", **International Encyclopedia of the Social & Behavioral Sciences**, Ed. J. D. Wright, 579-583. Oxford: Elsevier Ltd. DOI: 10.1016/B978-0-08-097086-8.32158-4.

WOLFE, Rory ve William Gould (1998). An Approximate Likelihood-Ratio Test for Ordinal Response Models. *Stata Technical Bulletin* , 42, 24-27. <https://www.stata-press.com/journals/STBcontents/stb42.pdf> adresinden alındı.

YILMAZ, Ensar (2012). **Oyun Teorisi**. İstanbul: Literatür Yayıncılık.

YILMAZ, Feridun (2009). **Rasyonelite: İktisat Özelinde Bir Tartışma**. İstanbul: Paradigma Yayıncılık.

EKLER

Anket ve Deney Formu

Değerli Katılımcı,

Dolduracağınız anket formu Prof. Dr. Zekeriya MIZIRAK ve Prof. Dr. Gökhan KARABULUT'un danışmanlıklarında yürütülen yüksek lisans tezinde kullanılmak amacıyla oluşturulmuştur. Vereceğiniz yanıtlar bilimsel bir amaca hizmet etmeye yarayacak ve kesinlikle gizli kalacaktır.

Saygılarımızla,

Arş. Gör. Kıvanç ALTINTAŞ

1) Cinsiyetiniz:

Erkek / Kadın

2) Yaşınız:

.....

3) Elde etmiş olduğunuz ortalama aylık geliriniz ne kadardır?

.....

4) Eğitim durumunuz nedir?

İlk ve Orta Öğretim / Lise / Lisans / Lisansüstü

5) Medeni Haliniz

Evli / Bekâr

6) Mesleğiniz:

Çalışmıyor / Kamu Sektörü / Özel Sektör / Yükseköğretim Sektörü

7) Herhangi bir yardım kuruluşuna/vakfa üye misiniz?

Evet / Hayır

Prosoşyal Eğilim Anketi

Aşğıda yer alan ifadeler sizin özelliklerinizi yansıtabilir veya sizi ifade etmeyebilir. Lütfen soruların her birini aşğıda verilmiş olan beşli Likert ölçeğini dikkate alarak yanıtlayınız.

Asla Tanımlamaz / Çok Az Tanımlar / Kısmen Tanımlar / İyi Şekilde Tanımlar / Fazlasıyla Tanımlar

- 1) Birilerine yardım ederken çevredekilerin buna tanıklık etmesi, bu kişilere daha çok yardım etmemi sağlar.
- 2) Çevrede başkaları varken yardıma ihtiyacı olan birine yardım etmek benim için daha kolaydır.
- 3) Üzgün birisine yardımda bulunmak kendimi iyi hissettirir.
- 4) Bana göre, birine yardım etmenin en güzel yanı, bu eylemin toplumun gözünde beni olumlu birisi olarak gösteriyor olmasıdır.
- 5) Hayır işlerinde bulunmanın en iyi yönlerinden birisi, bu tür eylemlerin kariyerim üzerinde olumlu bir etki yaratmasıdır.
- 6) Başkalarının önünde birilerine yardım etmekten en iyi şekilde faydalanırım.
- 7) Başkalarının beni izlemesi halinde birine yardım etmek beni daha çok motive eder.
- 8) Birisi benden yardım talep ettiğinde hiç tereddüt etmeden yardım elini uzatırım.
- 9) Birilerine yardım etmek için onların benden herhangi bir yardım talebinde bulunmasını beklemem.
- 10) Çevremdeki insanların haberi olmaksızın ihtiyaç sahiplerine para bağışı yapmayı tercih ederim.
- 11) Fiziksel olarak kötü şekilde incinmiş/yaralanmış insanlara yardım etmeye daha yatkınım.
- 12) Ruhsal olarak kötü şekilde incinmiş/yaralanmış insanlara yardım etmeye daha yatkınım.
- 13) Yardım ettiğim kişiler, kendilerine yardım edenin ben olduğumu genellikle bilmezler.
- 14) Yardım ettiğim kişilerin, kendilerine yardım ettiğimi bilmemeleri beni daha çok mutlu eder.
- 15) Yardıma ihtiyacı olan kişinin acıklı durumu o kişiye yardım etmemi sağlar.

- 16) Gönüllü hizmetlerde harcadığım zaman ve enerji için daha çok takdir edilmem gerektiğine inanırım.
- 17) Bana göre, yardım edeceğin kişilerin kim olduğunu bilmeden onlara yardımda bulunmak en iyi seçenektir.
- 18) Yardıma muhtaç kişilere, başkalarının haberi olmayacak şekilde bağışta bulunmak bana iyi hissettirir.
- 19) Eğer bir kişiye yardım edersem, o kişinin gelecekte bana benzer şekilde yardım etmesi gerektiğini düşünürüm.
- 20) Karşılığında herhangi bir şey elde edemeyeceğimi bilsem bile, sıklıkla yardım davranışında bulunurum.

Diktatör Oyunu Deneyi

Diktatör oyunu, davranışsal iktisat alanında bireylerin; yardımlaşma, prososyal davranış ve cömertlik vs. gibi özelliklerini ölçmek amacıyla kullanılan araçlardan birisidir. Diktatör oyununda, oyunu oynayan iki taraf vardır. Taraflardan birisi diktatör, diğeri ise alıcı olarak adlandırılmaktadır. Oyunun prosedürü oldukça basittir ve oyun iki aşamadan oluşmaktadır. İlk aşamada diktatöre belli bir miktarda para verilir ve bu paranın ne kadarlık bir kısmını karşı tarafa (alıcı) vermek istediği sorulur. İkinci aşamada ise alıcı, diktatörün kendisine yollamış olduğu parayı kabul etmek zorundadır ve bu aşamanın ardından oyun sonlanır. Böylelikle, standart bir diktatör oyununda birinci oyuncu (diktatör), kendisine verilen meblağı eşleştirdiği kişi (alıcı) ile paylaşır. Bu paylaşımında meblağın tamamını kendine saklayabileceği gibi, tamamı dahil istediği miktarı karşı tarafa iletebilir. Diktatör bu paylaşımı yaptıktan sonra oyun sonlanır. Karşı tarafın herhangi bir hamlesi yoktur.

Aşağıda size yöneltilmiş olan soruda kendinizi diktatör olarak hayal edip, soruyu bu çerçevede cevaplamanız istenmektedir.

Not: Size verilen paradan dilediğiniz kadarlık miktarı (küsüratlı bir miktar da olabilir) karşı tarafa yollayabilir veya bu parayı hiç yollamayıp, kendinize ayırabilirsiniz.

Bir diktatör oyunu içerisinde diktatör rolünü oynadığınızı ve size 10 \$ verildiğini düşünettün. Size verilen bu paranın ne kadarlık kısmını karşı tarafa (alıcı) yolladınız?

.....