

## Davranışsal İktisat Deneylerinde Toplumsal Cinsiyet Temelli Farklar

Umur Öneş, A.Ü. Siyasal Bilgiler Fakültesi İktisat Bölümü,  
ORCID: 0000-0002-6410-3880, e-posta: uones@ankara.edu.tr

### Özet

Davranışsal iktisatta kullanılan deneysel yöntemler sadece standart kuramın temel varsayımlarının deney ortamında test edilmesini sağlamamakta, aynı zamanda standart kuramlara göre her koşulda ve her kurumsal yapıda tutarlı ve değişmez kabul edilen tercihlerin deney kurgusundaki basit değişiklikler karşısındaki duyarlılığını da ölçebilmektedir. Bu açıdan, iktisadi laboratuvar ve alan deneylerinde gözlenen toplumsal cinsiyet temelli tercih farklılıklarının özel bir önemi vardır: Basit ve soyut deney kurgularında kadın ve erkek denekler arasındaki davranış farklılıklarının, deneylerin kurgulanış biçimleri ve deneklerin ait olduğu sosyo-kültürel yapılar göz ardı edilerek genelleştirilmesi, akademik çevreler dışında toplumdaki ve iş hayatındaki kadın-erkek eşitsizliği için bir meşruiyet aracı olarak kullanılmasına yol açabilmektedir. Bu yüzden, bu çalışmada kadın ve erkeklerin deneysel ortamda sergiledikleri davranış farklılıkları; olası çerçeve etkilerine, toplum bilimsel ve kültürel etmenlere ağırlık verilerek ele alınmıştır. Genel olarak risk alma davranışı, rekabet karşısında tavır ve sosyal tercih deneylerinin sonuçları çerçeveleme etkilerinden ve deneklerin seçildiği toplumdaki toplumsal cinsiyet normlarından büyük ölçüde etkilenmektedir. Risk alma davranışlarında gözlemlenen farklar, alınan kararların alındığı bağlama bağlıdır ve gerçek hayatta karşılaşılan iktisadi tercihler belli bir bağlam içinde tanımlandığından deney ortamındaki soyut şans oyunlarında sergilenen tavırların iş hayatında da sürdürüleceğini beklemek hatalı olabilmektedir. Ayrıca anasoylu toplum yapılarından gelen kadınların risk alma davranışının, ataerkil toplumlardan gelen kadınlarınkinden anlamlı düzeyde farklı olduğu da gösterilmiştir. Rekabet tercihi deneylerinde ise kadınların rekabetten kaçınma davranışının yarattığı potansiyel iktisadi verimlilik kaybı, kadınlara eşit temsil garantisi sunulduğunda ortadan kalkabilmekte, bu olumlu etki pozitif ayrımcılığın getirdiği iktisadi maliyeti de baskılayabilmektedir. Aynı zamanda, risk davranışında olduğu gibi, anasoylu toplumlarda kadınların rekabete erkeklerden daha istekli olduğuna dair bulgular, ataerkil toplumdaki kadınların rekabetten kaçınma davranışının büyük ölçüde kültürel kaynaklı olduğuna işaret etmektedir. Sosyal tercih deneylerinde, kadın deneklerin deney ortamındaki değişikliklere erkeklere nazaran daha duyarlı olduğu gözlemlenmiş, aynı zamanda kadın deneklerin diğer kadın deneklere gösterdiği ayrımcı tutumun denekler arası sosyal mesafe azaldığında ortadan kalktığı ve kadınlar arası dayanışmanın güçlendiği gösterilmiştir.

**Anahtar Sözcükler:** Toplumsal cinsiyet eşitliği, davranışsal iktisat deneyleri, risk, toplumsal tercihler, pozitif ayrımcılık.

## Gender Differences in Behavioral Economics Experiments

### Abstract

The experimental methods utilized in behavioral economics research do not solely aim to verify or reject the basic behavioral assumptions of the standard economic theory, they may also measure the sensitivity of economic choices, which the standard theory accepts as consistent and unchanging, to the modifications in experimental design. The latter function of the experimental methods has a specific importance when gender differences in economic behavior is considered: Generalization of experimental results built on abstract concepts without taking into consideration the possible impact of framing effects and the socio-cultural backgrounds of the subjects by the groups outside academia has the potential to be used as justifications for gender-based discrimination practices in economic life. Therefore, we choose to focus on experimental studies that emphasize possible framing effects and cultural impacts on gender-based differences in economic behavior. In general, framing and the socio-cultural background of the subjects have been shown to have a significant impact on behavior in risk-taking, competition and social preference experiments. The gender-based differences in risk attitudes display significant sensitivity to context effects, and since everyday decisions and business life in general are highly contextualized, it might be a mistake to expect the gender differences in risk attitudes displayed in an abstract experimental setting to be carried on into real-life economic behavior. Furthermore, it has been shown that women from matrilineal tribes are significantly less risk-averse compared to women living in strictly patriarchal tribes or modern Western societies. In competition experiments, researches have shown that the economic efficiency loss due to the reluctance women display when faced with competition can be significantly reduced when equal representation for women is guaranteed in tournaments, in so far to outweigh any potential loss due to affirmative action policies applied. At the same time, experiments conducted in matrilineal societies show a total reversal of attitudes towards competition between genders, pointing to the significance of cultural effects on competitive behavior. Social preference experiments reveal that women in general are more receptive to the changes in experimental design and environment, also the discriminatory attitudes by women towards other female subjects are reduced and replaced by a more solidarity attitude when the social distance between subjects closes.

**Keywords:** Gender equality, behavioral economics experiments, risk, social preferences, affirmative action.

## Giriş

Davranışsal iktisat kısaca laboratuvar deneyleri, psikoloji ve diğer sosyal bilimlere ait bulguların ve fikirlerin iktisat alanına uygulanması olarak tanımlanabilir. 21. yüzyılın başından itibaren davranışsal iktisada (ve davranışsal iktisadın bir alt kolu olan davranışsal finansa) artan yoğun ilgi iki temel olguyla açıklanabilir. Bunlardan ilki davranışsal iktisat alanına katkılarıyla tanınan iktisatçıların ve psikologların 2001 yılı ve sonrasında peş peşe Nobel ekonomi ödülüne layık görülmeleridir. Nobel ekonomi ödüllerinin verilmeye başladığı tarih olan 1969 yılından 2001 yılına kadarki 32 senelik süreçte, davranışsal alanlarda çalışan iktisatçılar arasından sadece sınırlı rasyonellik kuramını ortaya atan Herbert Simon “iktisadi teşekküllerde karar alma süreçleri üzerine öncül çalışmaları nedeniyle” (Kungl. Vetenskapsakademien, 1978) ödüle layık görülmüştür. 2001 yılında ödül Spence ve Stiglitz ile paylaşan George Akerlof ise asimetric bilgi, verimlilik ücretleri ve kimlik iktisadı gibi davranışsal iktisat konularında önemli katkılar yapmıştır. Takip eden 2002 yılında ise ödül, aslen doktorası psikoloji alanında olan ve belirsizlik altındaki iktisadi tercihlere psikolojik bulguları uygulayan Daniel Kahneman ile iktisatta laboratuvar deneylerinin kullanılmasının öncülerinden Vernon L. Smith arasında paylaşılmıştır. 2009 yılında ödüle hak kazanan Elinor Ostrom ise standart rasyonellik yaklaşımı altında öne sürülen “ortak malların trajedisi” olgusunu reddeden, dayanışmanın ve karşılıklı güvenin kurumsal çerçeveleri analiz ettiği çalışmalarıyla tanınmaktadır. 2013 yılında ödüle layık görünen Robert J. Shiller, Ekim 1987 hisse senedi piyasası krizi sırasında finansal yatırımcıların standart rasyonellik hipotezlerinin aksine daha çok akıllarının değil duygularının güdülemesiyle hareket ettiklerini göstermiş ve çağdaş davranışsal finansın temellerini atmıştır. Son olarak 2017 yılında ödülü alan Richard Thaler ise Daniel Kahneman ve Amos Tvesky ile birlikte yaptığı iktisadi davranışta rasyonellikten sapmalar üzerine çalışmalarının yanı sıra tüketicileri bireysel ve toplumsal düzeyde arzu edilen tercihlere yönlendirmeyi hedefleyen “seçim mimarisi” ve “dürtme kuramı (nudge theory)” kavramlarını şekillendirmiş, böylece davranışsal iktisat bulgularının politika tasarımı alanında kullanılmasına öncülük etmiştir.

Davranışsal iktisada yönelik ilginin son yıllarda artmasının ikinci önemli nedeniyse 2008’de ABD emlak piyasasında patlak veren ve etkileri küresel düzeyde hissedilen finansal krizdir. Kriz öncesi rekor düzeyde kazançlarını diğer yatırım bankalarından farklı olarak riskten korkmamalarıyla açıklayan ve bununla övünen Lehman Brothers ve benzeri büyük ölçekli yatırım bankalarının emlak balonu patladığında bir bir iflas etmeleri, krizi takip eden süreçte finansal sistemlerin ve yatırımcı davranışlarının standart iktisadi modellerde ele alınışının sorgulanmasına yol açtı. Küresel düzeyde 2007-2008 yılları arasında

hisse senedi piyasaları kapitalizasyonunda 26.400 milyar dolarlık bir azalmaya yol açan finansal çöküş (Blanchard, 2009), sadece global finansal sisteme entegre ülkelerde değil, gerileyen ticaret gelirleri ve gelişmiş ülkelerdeki göçmen işçilerin göçtükleri az gelişmiş ülkelere aktardıkları fonların azalması nedeniyle düşük gelirli ülkelerde de bütün şiddetiyle hissedildi (Naudé, 2009). Gelişmiş ülkelerde ise krizden en şiddetli etkilenen gruplar orta ve düşük gelir gruplarındaki hanelerdi (Resnick ve Wolff, 2010).

İktisadi düşüncede paradigma kaymaları, geçmişte genellikle büyük ekonomik dönüşümleri takip eden süreçlerde ortaya çıkmıştır: Adam Smith, modern iktisadi analizin ilk örneklerini verirken sanayi devrimi Britanya’da filizleniyordu, Karl Marx’ın kendinden önceki iktisatçılara yönelik sınıf tabanlı eleştirilerinin geri planında 1847 demiryolu şirketleri finansal balonunun patlaması ve krizi takip eden burjuva devrimleri vardı. “Keynesyen devrim” 1929 büyük bunalımını takiben şekillendi, 1973 petrol krizi kaynaklı stagflasyon önceden entelektüel çevrelerde genel olarak kabul görmeyen yeni muhafazakâr iktisadi ideolojileri İngiltere’de Thatcher, ABD’de Reagan’le birlikte iktidara taşıdı (Klein, 2008). Benzer şekilde 2008 krizi, sınırsız rasyonel ajanların kararlarına odaklanan standart iktisadi ve finansal kuramlar yerine psikolojik ve davranışsal öğeleri ön plana çıkaran kuramlara olan ilgiyi arttırdı (Colander vd., 2009; Roszkowski ve Davey, 2010; Hoffman ve ark., 2013; Szyszka, 2010).

Yeni yüzyılın getirdiği bu değişiklikler davranışsal çalışmalara ilgiyi arttırmış olsa da, aslında davranışsal yaklaşımın iktisadi düşüncedeki kökenlerini bulmak için epey bir geriye, 1759 yılına dönmemiz gerekir. Adam Smith, *Ulusların Zenginliği* eserini yayınlamadan 17 sene önce yazdığı *Ahlaki Duygular Kuramı* kitabında bugün herhangi bir davranışsal iktisat ders kitabında bulabileceğimiz pek çok konuya değinmiştir (Ashraf vd., 2005). Adam Smith’in ardılı erken dönem iktisatçılar da duyguların, içtepelerin (impulse), uyartıların (stimulus), ahlaki kaygıların iktisadi kararlara etkili olduğunu vurguladılar. Örneğin standart tüketici tercihi kuramının merkezinde yer alan azalan marjinal fayda kanunu aynı dönemdeki psikolojik bulgulardan esinlenilerek oluşturulmuştur (Stigler, 1950). Ana akım iktisadın, hemen hemen aynı dönemlerde gelişen psikoloji ve diğer sosyal bilimlerden kendini soyutlaması ve fizik gibi doğal bilimlere ait yöntemlere öykünmesi süreci, bu bakımdan yeni bir olgudur denilebilir; bu soyutlamanın başlangıç noktasında ise Vilfredo Pareto vardır. Pareto 1900 yılında şekillendirdiği yeni tercih kuramı hakkında yazarken kendisinin en önemli katkısının “iktisada giren her bir psikolojik analizin ortadan kaldırılması” olduğuyla övünmüştür (Bruni ve Sugden, 2007). Pareto ve ardılları psikolojik analizin zorlayıcı ve karmaşık sorunlarından azade matematiksel modellere dayalı bir rasyonellik kuramını inşa etmişler, iktisadi kararların neden ve nasıl alındığına

değil kararların ne olduğuna odaklanmışlardır. Aslında, böyle bir yaklaşım bir hayli indirgemeci olsa da araştırmacılara her alana uygulayabilecekleri basit matematiksel modeller sunması açısından bir avantaj sağlamaktadır. Ancak zamanla rasyonelliğin sınırları zorlanarak ekonomik sistemde karar alan işçilerin ve girişimlerin makro iktisadi verileri kusursuz bir şekilde değerlendirip para politikalarının gelecekteki etkilerini tam olarak hesapladığına dayalı “rasyonel beklenti kuramı” gibi yaklaşımların ortaya çıkması bir hayli sorunludur. Bu tarz yaklaşımların mimarı olan Robert Barro gibi iktisatçılar, Thaler’in (1990) belirttiği gibi, sokaktaki sıradan insanların en az kendileri kadar makro iktisadi kuramlara ve ileri düzey ekonometri yöntemlerine hâkim olduklarını varsaymaktadırlar.

Böylece, davranışsal iktisadın gelişim süreci 20. Yüzyılın başından 1960'lara kadar kesintiye uğramış, alanın yeniden doğuşu ise Herbert Simon'un rasyonellik varsayımına yönelik eleştirileri sayesinde gerçekleşmiştir. Simon'ın öne sürdüğü “sınırlı rasyonellik (bounded rationality)” kuramı her ne kadar insanların karar alırken karşılaştıkları zihinsel kısıtları vurgulaması açısından önemli olsa da, bu kısıtları kesin kanıtlarla ortaya koymak ve mevcut standart kurama alternatif üretmek açısından eksik kalmış, dolayısıyla da kendi döneminde standart iktisadi kuram üzerinde kalıcı bir etki bırakmamıştır. Simon'ın eleştirileriyle aynı dönemde, Vernon Smith standart kurama ait piyasa modellerine dayanan bir dizi laboratuvar deneyi gerçekleştirmiş ve kuramın öngörülerinin sınırlı sayıda karar alıcı ve eksik bilgi kısıtları altında bile doğrulanabileceğini göstermiştir (bu tarz çalışmaların öncül bir örneği için bkz. Smith, 1965). Smith ve ardılarının piyasa sistemleri üzerine kurguladığı deneyler, standart kuramın kısıtlayıcı varsayımları olmaksızın piyasaların öngörülen dengeye ulaşması açısından önemlidir; ancak Smith'in davranışsal iktisat açısından en önemli katkısı iktisadi deneylerin standart kuramların test edilmesinde kullanılmasına meşruiyet kazandırmasıdır.

Davranışsal iktisadın yeniden doğuşuna bir diğer katkı da hiç beklenmeyen bir kaynaktan, oyun kuramındaki gelişmelerden gelmiştir: Her ne kadar modern oyun kuramı, Bayesgil Nash dengesi gibi kavramlarla rasyonellik varsayımlarını iyiden iyiye genişletip, sadece sınırsız rasyonel ve kusursuz öngörüye sahip değil aynı zamanda diğer oyuncuların tüm stratejilerini de mükemmel şekilde tahmin edebilen neredeyse “telepatik” karar alıcılar varsaysa da, aynı zamanda stratejik etkileşim altında birden fazla dengenin mümkün olabildiğini göstermiştir. Bu dengelerden hangisinin ortaya çıkmasının daha olası olduğu standart oyun kuramı tarafından cevaplandırılmayan bir sorudur; bu açık ise psikolojik bulgulara başvurmanın ve stratejik etkileşim kurgularını laboratuvar ortamında denekler üzerinde denemenin yolunu açmaktadır. Deneylerin yaygın kullanımı ve stratejik etkileşim modellerine dayalı deneysel yapılar davranışsal iktisatçılara, standart iktisadi kuramın varsayımlarının yanlış ve

temelsiz olduğu söylemenin ötesine geçmek için yeni imkânlar sunmuştur. Örneğin, Kahneman ve Tversky 1980 sonrası bir dizi çalışmalarında standart beklenen fayda kuramının temel varsayımlarını yanlışlamakla yetinmemiş, aynı zamanda beklenti (prospect) kuramını şekillendirerek risk altında kararları inceleyen sosyal bilimcilere gerçekte gözlemlenen insan davranışlarını temel alan ve farklı durumlara rahatlıkla adapte edilebilen alternatif bir modelleme aracı sunmuşlardır (beklenti kuramının geliştirilmiş hali için bkz. Tversky ve Kahneman, 1992).

Standart iktisadi yaklaşımı, piyasa başarısızlıkları veya eksik rekabet koşulları ortadan kaldırıldığı sürece ortaya çıkan sonuçların insanların rasyonel seçimlerinden kaynaklı olduğunu savunur. Bu yaklaşıma göre emeklilik dönemi için yeterince tasarruf yapmamış bireylerin yaşlılıkları yoksulluk içinde geçirmeleri kendi tercihleridir, bu durumu bilerek ve isteyerek ortaya çıkarmışlardır. Ya da 2008 krizinde olduğu gibi ipotekle alacakları evin fiyatının ileride sürekli yükseleceğini sanarak ödeyemeyecekleri borçların altına giren ve sonunda evsiz kalan aileler, bu durumu bilerek ve isteyerek tercih etmişlerdir çünkü yaşam boyu birikimlerini yüksek riskli ama düşük getirili bir kumara yatıracak kadar yüksek bir risk iştahına sahiptirler. Diğer bir değişle tam anlamıyla rasyonel ve bencil bireyleri baz alan standart iktisat yaklaşımı ve bu yaklaşımdan yola çıkan politika tasarımları işsizlik, yoksulluk, adaletsiz gelir dağılımı gibi pek çok soruna çözüm üretmede varsayımlarının kısıtlılığı nedeniyle eksik kalmaktadır. Bu açıdan, karar alıcıları kusursuz matematiksel fayda maksimizasyonu makineleri gibi görmek yerine, bilişsel ve psikolojik sapmaların etkisi altında sınırlı rasyonel ve sadece kendini değil etkileşim halinde olduğu diğer insanları da düşünen etten kemikten bireyler olarak ele alan davranışsal iktisadın politika tasarımı alanına daha gerçekçi ve yeni bir soluk getirme kapasitesi yüksektir. Örneğin standart kurama göre geleceğe yatırım yapan bireylere sunulan (hisse senedi, para piyasası fonları, uluslararası yatırım olanakları gibi) seçeneklerin sayısı arttıkça, seçimlerin sonucunda elde edilecek fayda da artacaktır. Ancak kararların sadece seçeneklerin getirilerine değil, aynı zamanda seçeneklerin sunuluş biçimine de bağlı olduğunu, bir başka değişle çerçeveleme etkilerinin seçimleri etkilediğini gerek laboratuvar gerekse alan deneylerinde gözlemleyen davranışsal iktisatçılar; seçenekleri kısıtlamadan sadece sunulum tarzlarını değiştirerek ve basitleştirerek karar alıcıların özgürlüklerini kısıtlamadan onları kendileri için daha iyi olan seçeneklere yönlendirebilirler (Thaler ve Benartzi, 2004). Davranışsal iktisadın politik uygulamaları sadece mikro düzeyde sınırlı değildir. Örneğin, günümüzde pek çok ülkede merkez bankalarının temel işlevi enflasyon kontrolüdür, işsizliğin kontrolü ise genelde ikincil öneme sahiptir. Ancak toplumsal mutluluk üzerine davranışsal bulgular işsizliğin mutsuzluğa etkisinin enflasyonun etkisine göre

çok daha büyük olduğunu ortaya koymaktadır (Di Tella vd., 2001). Bu bulgular ışığında, para ve maliye politikalarının tasarımında ilginin fiyat istikrarından çok istihdam düzeyine odaklanacak şekilde yeniden düşünülmesi gerekebilir.

Bu çalışmada, davranışsal iktisadın toplumsal cinsiyete dayalı davranış farklılıklarına dair bulguları gözden geçirilecektir. İktisadi davranışta toplumsal cinsiyet farklılıklarının tespiti sadece bilimsel merakı tatmin etmeye yönelik bir çaba değildir. Yukarıda belirtildiği gibi, bu farklılıkların hangi koşullarda daha yoğun bir şekilde ortaya çıktığı, kurumsal çerçeve değişikliklerine duyarlı olup olmadıkları, davranışsal farklılıkların tamamen biyoloji kaynaklı mı olduğu yoksa toplumsal normlar tarafından da mı şekillendiği gibi sorulara verilecek cevaplar daha etkin ve etkili politikaların tasarımının yolunu açacaktır. Diğer bir deyişle, toplumsal cinsiyet tabanlı davranış farklılıklarını da göz önünde bulunduran politikalar, kadınların işgücü piyasasına katılımını artırma, iş yerinde toplumsal cinsiyete göre ayrımcılığı engelleme, kız çocuklarının eğitime devam etmelerinin önündeki engelleri ortadan kaldırma yolunda daha gerçekçi ve güçlü araçlara sahip olacaktır. Bu açıdan, davranışsal bulguların feminist iktisat alanına en önemli potansiyel katkısı işgücüne katılım ve eğitime devam gibi konularda gözlemlenen kadın ve erkekler arasındaki farkların ne ölçüde bireysel tercihlerden ve ne ölçüde toplumlardaki mevcut toplumsal cinsiyete dayalı ayrımcılıktan kaynaklandığına dair gözleme dayalı kanıtlar sunması olacaktır. Buna karşın standart iktisadi model, genel olarak işgücüne katılım gibi konulardaki tercihleri, tercihlerin alındığı kurumsal yapı ve bu yapının olası psikolojik etkilerini göz ardı ederek ele almaktadır ve dolayısıyla toplumsal cinsiyet ayrımcılığın etkilerini görmezden gelmektedir.

Çalışmanın takip eden bölümlerinde, davranışsal ve deneysel çalışmaların risk ve belirsizlik altında karar alma, rekabet karşısında tutum ve toplumsal tercihler açısından gözlemlenen toplumsal cinsiyet farklılıkları sunulacaktır. Son bölümde ise bulguların genel bir özetine ve toplumsal cinsiyet eşitliği açısından yorumlanmasına yer verilecektir.

### **Risk Tercihi Deneylerinde Toplumsal Cinsiyet Temelli Farklar**

Gündelik hayata dair gözlemler, erkeklerin kadınlara göre daha riskli davranışlar sergilediğini göstermektedir. Örneğin, trafikte kadın sürücüler erkeklere göre çok daha az ölümlü kazalara neden olmaktadır; TÜİK'in 2000-2010 yılları arasında Türkiye genelinde derlediği kaza istatistiklerine göre erkek sürücülerin binde yedisi ölümlü veya yaralanmalı kazalara neden olurken kadınlarda aynı oran sadece binde ikidir (TÜİK, 2010: 23). Aynı zamanda kadınlar dünya genelinde daha yüksek oranda emniyet kemeri takmakta; erkeklere göre daha az oranda zehirlenme, uyuşturucu kullanımı, boğulma gibi sebeplerden dolayı ölmektedir

(Waldron vd., 2005). Ölümle sonuçlanan riskli davranışların yanında, sonuçları bu kadar ciddi olmayan gündelik risk içeren davranışlarda da toplumsal cinsiyet temelli farklar korunmaktadır; örneğin Pawloski vd. (2008), erkek öğrencilerin kadın öğrencilere göre sabah okul servisine binerken durakta bekleme süresini minimize etmeye yönelik daha fazla risk aldıklarını, karşıdan karşıya geçerken daha ihtiyatsız davrandıklarını göstermiştir. Hatta aynı çalışmada, çevrede kadın öğrencilerin varlığının erkek öğrencilerdeki riskli davranışları arttırıcı bir etkisi olduğu da tespit edilmiştir.

Risk karşısındaki tutumlar finansal davranışları da etkilemektedir. Emeklilik fonlarının çalışanlar tarafından belirlendiği durumlarda risk tercihleri gelecekteki gelir düzeyini önemli ölçüde belirlemektedir. Jianakoplos ve Bernasek'in (1998) ABD'de yaşayan 3000 hane halkına ait yatırım kararlarına ilişkin çalışmasına göre bekâr kadınlar, bekâr erkeklere ve evli çiftlere göre risk içeren finansal varlıklara yatırım portföylerinde daha düşük oranda yer vermektedirler (sırasıyla %43, %51 ve %48). Ancak aynı çalışmada, riskli yatırımların oranının sadece toplumsal cinsiyet temelli değil, aynı zamanda eğitim, gelir ve ırk temelli olduğunu da göstermiştir. Örneğin sadece Afrika kökenli haneler incelendiğinde, bekâr kadınların bekâr erkeklere oranla riskli yatırımlara daha fazla ağırlık verdikleri (sırasıyla %58 ve %49) gözlemlenmiştir. Bu bulgu, risk karşısındaki tutumların sadece biyolojik özelliklere göre belirlenmediği, sosyo-kültürel etmenlerin toplumsal cinsiyet farklılıklarını baskılayacak düzeyde önemli olabileceğini göstermektedir.<sup>1</sup>

Powell ve Ansic, 1997 tarihli çalışmalarında finans ve işletme alanında eğitim gören 64'ü erkek ve 62'i kadın 126 denek kullanmış, iki farklı deney kurulumunu aynı deneklere uygulamıştır. Deney kurulumlarının ilkinde deneklere önceden kayıp riski olasılığı, yatırabilecekleri toplam miktar ve sahip oldukları servet belirtilerek 12 farklı sigorta poliçesine ne kadar yatırım yapmak istedikleri sorulmuştur. İkinci deney kurulumu ise deneklerin farklı para birimlerinin alınıp satıldığı sanal bir döviz piyasasında yaptıkları işlemler gözlemlenmiştir. Döviz piyasası kurulumunda kayıp ve kazançlar geçmişe dönük gerçek döviz piyasaları verilerine bağlı olarak belirlenmiş, kur değişiklikleri deneklere gerçek zamanlı olarak ekranlarına yansıtılarak bildirilmiş, diledikleri kadar işlem yapmalarına izin verilmiştir. Sonuç olarak her iki deney kurulumunda da kadın deneklerin erkeklere göre risk tercihlerinin daha düşük olduğu anlamlı olarak gösterilmiştir. Bu çalışmanın ilgi çekici bir tarafı konuya yakınlık ve maliyet gibi etmenlerin deney kurgularında kontrol edilmesidir. Sonuçta erkek ve kadınlar arasındaki farkların bu etmenlerden bağımsız olarak korunduğu ortaya konulmuştur. Bir başka ilginç bulgu ise, deneyler sonucunda kadınların ortalamada erkeklerden daha iyi bir kazanç performansı sergilemesidir, gerçi bu sonuç istatistiksel olarak



anlamalı çıkmamıştır. Genellikle “daha yüksek risk iştahı, daha yüksek beklenen kazanç” olarak ifade edilen finansal piyasalar kuralına aykırı olan bir durum şans eseri ortaya çıkmış da olabilir, sonuçta sigorta kurgusunda kazanımlar deney sonunda rassal olarak belirlenmiştir. Ancak aynı sonuç gerçek verilere dayalı döviz piyasası kurulumunda tekrarlanmıştır. Ayrıca, döviz piyasası kurulumunda risk ölçütü olarak piyasada kalma süresi kullanılmıştır; bu yönden çalışmanın deney tasarımı konusunda yaratıcılığının yüksek olduğu sonucuna varılabilir. Diğer taraftan çalışmanın sonuçlarının genellenebilirliği, hem sadece finans ve işletme konusunda eğitim alan öğrencileri denek olarak kullanması yönünden hem de deney kurgusunun sigorta, güvence ve kayıp gibi denekleri belirli tercihlerle şartlandırabilecek terimlerin kullanılması açısından sınırlıdır.

Bir başka deneysel çalışma olan Schubert vd. (1999), yukarıda da örneklerini verdiğimiz anket verileri ve diğer sosyolojik/iktisadi gözlemlerde ortaya çıkan kadınların riskten daha fazla kaçındıkları sonucunun ne ölçüde bağlam etkilerine (context effects) bağlı olduğunu göstermeyi amaçlamamaktadır. Davranış biliminde bağlam etkileri kavramı, çevresel etmenlerin herhangi bir uyarının algılanış biçimine etkilerini tanımlar. Uyguladıkları deneylerin iki ana kurulumu vardır: bağlam kurulumu adını verdikleri uygulamada hem kazanç hem de kayıp içeren iki olası senaryo kullanılmış ancak deneklere bu senaryolar sunulurken kazanç içeren senaryonun bir yatırım tercihi olduğu, kayıp içeren senaryoda ise bir sigortalanma tercihi yaptıkları vurgulanmıştır. Kontrol kurulumunda ise, bağlam kurulumundaki senaryolarla tıpatıp aynı risk düzeyi ve kayıp/kazanç olasılığı içeren senaryolar herhangi bir isimlendirme yapılmadan soyut şans oyunları olarak sunulmuştur. Sonuçta, standart iktisadi kuramın öne sürdüğü gibi, bağlam etkilerinin risk tercihinin herhangi bir etkisi yoksa, iki kurulum arasında risk tercihi açısından bir fark gözlemlenmeyecektir. Çalışmada her kurulum için kesinlik eşdeğerleri (riskli bir durumdan vazgeçmek için risk içermeyecek bir şekilde kabul edecekleri ödeme miktarı) verileri toplanmıştır. Toplamda 76 erkek ve 65 kadın denegin katıldığı çalışmada, deneklerin gelir düzeyleri de olası servet etkilerini kontrol etmek amacıyla uygulanan regresyon analizine dahil edilmiştir. Analiz sonuçlarına göre, seçimin yapıldığı çerçevenin “sigortalanma” ve “risk içeren yatırım” şeklinde net bir şekilde ortaya konduğu bağlam kurulumunda kadın ve erkek deneklerin kesinlik eşdeğerleri arasında anlamlı bir fark bulunmamış, ancak deneyin herhangi bir bağlam etkisi olmaksızın soyut şans oyunları olarak sunulduğu kurulumda kadınların erkeklerden daha farklı risk tercihleri olduğu ortaya konulmuştur. İlginç bir nokta ise kontrol kurulumunda kadın denekler, kazanç söz konusuken erkeklere nazaran daha az risk iştahı sergilerken, kaybın söz konusu olduğu soyut şans oyunlarında kadınlar erkeklere göre daha yüksek bir risk iştahı sergilemeleridir. Sonuçta gerçek hayatta karşı karşıya gelinen risk içeren kararlar (sigorta satın

alma, emniyet kemeri bağlama, iş hayatında ön plana çıkma, yatırım fonu yönetme, emeklilik planı seçimi vb.) daima belli bağlamlar çerçevesinde sunulduğu için, Schubert ve diğerlerinin bu çalışması basit anketlere ve soyut şans oyunu deneyleri sonuçlarına dayandırılan ve kadınların riskten kaçındığı için iş hayatında daha düşük performans sergilediğini öne süren yaklaşımları reddetmektedir. Tam aksine, yazarlara göre çalışma hayatının olağan akışı belli bir bağlam çerçevesinde ilerlediği için, kadın çalışanların kariyerlerinde yükselişini engelleyen (ve bazen “cam tavan” olarak adlandırılan) etmenler kadınların bireysel risk tercihlerinin bir sonucu değil, toplumsal cinsiyetler arası ayrımcılığın bir sonucudur.

Gong ve Yang’ın 2012 tarihli araştırması risk davranışında gözlemlenen toplumsal cinsiyet tabanlı farklılıkları belirleyen kültürel ve sosyolojik etmenler üzerine çarpıcı sonuçlar sunmaktadır. Çalışmanın denek grubu Çin Halk Cumhuriyeti’nin güneybatı bölgesinde komşu köylerde yaşayan Mosuo ve Yi aşiretlerine mensup kişiler arasından seçilmiştir. Gelir düzeyi, coğrafi konum, iktisadi faaliyetler, kültürel çevre ve hatta genetik özellikler açısından birbiriyle benzeşen bu iki aşireti ayıran en temel özellik Yi aşiretinin katı bir şekilde ataeril bir yapıya sahip olması, buna karşın Mosuo aşiretinin anasoylu (matrilineal) olmasıdır. Mosuolarda evli erkekler eşlerinden ayrı bir şekilde kendi annelerinin evinde yaşamakta, eşlerini arada ziyaret etmektedir ve eşler arasında herhangi bir ekonomik sorumluluk bağı bulunmamaktadır. Doğan çocuklar, annenin evinde evde yaşayan diğer akrabalarla birlikte ve babalarından ayrı büyütülmektedir. Bunun tam aksine, Yi aşiretinde kadınların herhangi bir miras hakkı veya önemli kararlarda söz hakkı bulunmamakta, evlenen erkekler kendilerine ait bir evde eşleriyle yaşamaktadır. İlginç bir şekilde her iki aşirette de kadınların eğitim seviyesi erkeklerinkinden düşüktür. Deney tasarımı bir şans oyunu seçeneği içermektedir, denekler kendilerine ödenen sabit miktarda bir paranın içinden istedikleri bir miktarı bu şans oyununa yatırabilmekte, yüzde 50 olasılıkla yatırdıkları paranın üç mislini geri almakta, yüzde 50 olasılıkla ise yatırılan paranın tümünü kaybetmektedirler. Şans oyununa yatırmadıkları para ise şans oyununun sonucuna bakılmaksızın oyunculara kalmaktadır. Çalışmaya Mosuo aşiretinden 36 kadın ve 31 erkek, Yi aşiretinden 28 kadın 37 erkek katılmıştır. Deneyin sonuçları genel olarak anasoylu Mosuo aşireti mensuplarının Yi aşiretine nazaran daha az oranda riskten kaçındığı (kendilerine verilen paranın daha yüksek bir miktarını şans oyununa yatırdığını) göstermiştir. Bu fark iki aşiretten sadece erkekler ve sadece kadınlar kıyaslandığında da korunmaktadır. Hem Mosuo hem de Yi aşiretleri içinde erkekler kadınlardan daha fazla risk almaktadır. Ancak bu fark ataeril Yi aşiretinde çok daha baskındır; Mosuo aşireti içinde ise kadın ve erkekler arasındaki fark özellikle erkeklerin yüzde 30’a yakın bir oranının elde ettikleri tüm parayı riskli seçeneğe yatırmış olmasından

kaynaklanmaktadır. Bunun yanında, sadece Mosuo kadınlarının Yi aşiretine mensup hem kadın hem de erkeklerin seçimiyle kıyasla daha yüksek bir risk iştahı sergiledikleri görülmektedir. Çalışmanın belki de en çarpıcı sonucu ise, Yi aşireti kadınlarının yüzde 90'a yakın bir oranının riskli seçeneğe hiç para yatırmamayı seçmesidir. Geri kalan üç kadından sadece biri verilen 10 Yuanın 8'ini riskli seçeneğe yatırmış, diğer iki kadın 1 ve 2 Yuan yatırmıştır. Buna karşılık Mosuo kadınlarının riskli seçeneğe yatırdıkları miktarların dağılımı nispeten heterojendir ve erkeklerdeki dağılıma yakındır. Özetle, Gong ve Yang'ın çalışması, kadın ve erkekler arasında risk tercihlerinde biyolojik kökenli etmenlerin bir ölçüde önemli olduğunu yansıtsa da asıl farkın toplumsal normlardan ve kültürel koşullardan geldiğini vurgulamaktadır: Ekonomik özgürlükleri ve hakları tamamen kısıtlanmış Yi kadınları riskten tamamıyla kaçınırken, ömürleri boyunca hem kadın hem de erkek akrabalarının desteğini hisseden Mosuo kadınları erkeklere nazaran daha az risk iştahına sahip olsa da bireysel düzeyde heterojen tercihler sergileyebilmektedir. Bu açıdan, Gong ve Yang'ın bulguları, çerçeveleme etkilerini ortaya koyan Schubert vd. (1999) çalışmasına paralellik sergilemektedir.

Son olarak bu bölümün başında sunduğumuz ikazın önemini sergileyen iki çalışmaya yer vereceğiz. Charness ve Gneezy (2012) benzer kurgudaki basit yatırım deneyini kullanan 15 farklı çalışmayı bir arada analiz ettikleri meta-veri çalışmalarında, kadın ve erkekler arasındaki risk tercihi farklarının deneklerin yaşadığı ülkeler, meslekleri, eğitim seviyeleri, gelir gruplarından etkilenmeksizin korunduğunu, bir başka deyişle toplumsal cinsiyetler arası risk tercihi farklarına dair kendi tabirleriyle "güçlü" olduğunu öne sürmüştür. Ancak, Nelson (2016), Charness ve Gneezy'nin kullandığı veri setini farklı ve daha da genişletilmiş analiz yöntemleriyle değerlendirmiş ve aslında kanıtların "o kadar da güçlü olmadığını" iddia etmiştir. Nelson'a göre, Charness ve Gneezy'nin iskaladığı nokta, risk karşısındaki tavırlar arasındaki farkların sadece toplam düzeyde geçerli olduğudur; Nelson çalışmasında bireysel düzeye inildiğinde farkların istatistiksel anlamlılığının kaybolduğunu göstermiştir. Diğer bir deyişle tüm denek popülasyonu toplumsal cinsiyete dayalı iki gruba ayrılıp kıyaslandığında ortaya çıkan farklar, her iki gruptan rassal bir şekilde birer birey seçildiğinde ve kıyaslandığında çoğunlukla korunmamaktadır. Nelson, aynı zamanda 15 çalışmaya ait verinin bir araya getirilip tek bir regresyonda analiz edildiğinde, örneklem boyutunun artmasına rağmen toplam düzeyde toplumsal cinsiyet grupları arasındaki farkların istatistiksel anlamlılık derecesinin artmadığını, hatta bir ölçü azaldığını ortaya koymuştur. Nelson'un bu eleştirisi laboratuvar ve alan deneylerinin sonuçlarının, toplumsal düzeyde genelleştirilmesinin sakıncalarına dikkat çekmektedir: Sonuçta deneyleri hazırlayan ve sonuçları yayınlayan davranışsal iktisatçılar yazılarını akademik hakemli dergiler için

yazmakta, dolayısıyla da okuyucuların da alanla ilgili belli bir birikime sahip olduklarını ve yayınlanan bulguların örneklem, seçim ve onay sapmalarından etkilenebileceğinden, yöntemsel olarak kusurlu olabileceğinden haberdar olduklarını varsaymaktadır. Ancak sonuçların Charness ve Gneezy'nin çalışmasında olduğu gibi "güçlü" kanıtlar olarak sunulması, akademik dünya dışında kadınların yüzleştiği ayrımcılığın sadece biyolojik ve psikolojik etmenlerden kaynaklandığına dair gerçeği yansıtmayan ve ayrımcılığı perçinleyebilecek bir algı yaratabilir.

### **Rekabet Deneylerinde Toplumsal Cinsiyete Dayalı Farklar**

ABD'de nüfus istatistiklerinden sorumlu Population Reference Bureau'ya göre, 2000 yılında Amerikan işgücünün yüzde 47'sini kadınlar oluşturmaktadır (PRB, 2001). Ancak, Bertnard ve Hallock'un (2001) aynı dönemde 1500 kamuya açık şirkete dair verileri temel alan çalışmasına göre, şirketlerin en yüksek ücret alan ilk beş pozisyonunda kadınların temsil oranı sadece yüzde 2.5'dir. Hatta, üst düzey yönetimde kadınların yer aldığı şirketler genellikle küçük ölçeklidir, şirketlerin cirosu arttıkça yönetici kadınların oranı daha da düşmektedir.

Kadınların üst düzey pozisyonlardaki düşük temsil oranı birkaç nedenle açıklanabilir. Bunlardan ilki toplumsal cinsiyete dayalı ayrımcılıktır; genellikle erkeklerden oluşan üst düzey yöneticiler şirket içi yükseltmelerde yine erkeklerden yana tercih kullanmakta, yöneticilik kaynaklı rantları erkeklerle paylaşmayı seçmektedirler (Black ve Strahan, 2001). İkinci açıklama, bu durumun kadınların tercihi olduğu yönündedir: Kadınlar ev içi üretim sorumlulukları nedeniyle yöneticilik pozisyonlarının talep ettiği uzun çalışma saatleri ve ağır sorumluluklarından kaçınmaktadır. Bu açıklama ilk bakışta kadınların bilerek ve isteyerek yönetici pozisyonlarından uzak durduğu anlamına gelse de, aslında bu tercihin ev içi sorumlulukların toplumsal cinsiyetler arasında eşitlikli dağılımından kaynaklandığına dair ampirik kanıtlar mevcuttur (bu tarz modellerin erken bir örneği için bkz. Polachek (1981), ücretsiz emek yükünün üst düzey yönetici kadınlar üzerindeki etkisi için bkz. Lundberg ve Frankenhaeuser (1999), Henrekson ve Stenkula (2009)). Bir diğer açıklama ise kadınların ve erkeklerin rekabetçi ortamlarda farklı davranışlar sergilemesi olabilir. Bu bölümde rekabet karşısında toplumsal cinsiyetler arasındaki farklara dair deneysel bulguların yanında bu farka yol açan olası kültürel ve toplumsal etmenler sunulacaktır.

Ele alacağımız ilk çalışma, Gneezy ve Rustichini'nin (2004) İsrail'de 9 ve 10 yaşlarındaki öğrencilere uyguladığı deneydir. Deneye katılan 75 erkek ve 65 kadın öğrenciden önce 40 metrelik bir parkurda tek başlarına koşmaları istenmiş ve koşuyu tamamlama süreleri kaydedilmiştir, bu süreler öğrencilere

de bildirilmiştir. Daha sonra parkuru benzer zamanda bitiren öğrenciler cinsiyetlerine bakılmaksızın eşleştirilerek, aynı parkuru yan yana koşmaları istenmiştir. Deneye katılan öğrencilerin performanslarının akademik bir çalışmada kullanılacağından haberleri yoktur ve deney sonunda herhangi bir ödül verilmemiştir, hatta deneyde kullanılan 40 metrelik koşu öğrencilerin beden eğitimi derslerinde sıklıkla yaptıkları rutin bir uygulamadır. Öğrencilerin tek başlarına koştuğu ilk aşamasında koşucuların performansında toplumsal cinsiyete dayalı anlamlı bir fark ortaya çıkmamıştır. Ancak rekabetin söz konusu olduğu ikinci aşamada erkek deneklerin ilk aşamaya göre performanslarını anlamlı bir şekilde arttırdığı, kadın deneklerin ise tam aksine rekabet koşulları altında performanslarını düşürdüğü gözlemlenmiştir. Bu deneyin sonuçları, farklı ortamlarda performans dayalı rekabeti içeren pek çok deneysel çalışmada yinelenmiştir: Kadın denekler rekabetsiz ortamda kendi performans düzeylerini ve diğer deneklerin performans düzeylerini açıkça gözlemleyebildikleri halde, rekabet söz konusu olduğunda kapasitelerinden daha düşük performans sergilemekte; erkek denekler ise tam aksine rekabet altında performanslarını arttırmaktadır.

Bu olguyu tamamen biyolojik ve evrimsel nedenlere dayandıran, farkı üremenin cinsiyetler arasındaki farklı maliyetine bağlayan araştırmalar vardır (örneğin Knight, 2002 ve Campbell, 2013). Gneezy ve Rustichini'nin deneyine katılanların çok genç yaşta olmalarından dolayı, ilk bakışta rekabet karşısındaki tavır farklılıklarının tamamen biyolojik temelli olduğu kanısı da ortaya çıkabilir. Ancak, çocukların 1 yaşından itibaren içine doğdukları toplumlara ait toplumsal cinsiyet normlarının etkisi altına girdiklerini gösteren araştırmalar da mevcuttur. Örneğin Berenbaum vd.'ye (2008) göre erkek çocuklara genellikle kendilerine güvenme ve iddialı olma aşılırken kızlara empati ve eşitlikçilik aşlanmaktadır. İktisatçı gözüyle, kadınlarda rekabet koşulları altında gözlemlenen performans azalışı aynı zamanda toplumsal refah açısından da sorunludur; sonuçta bu durum kadınlarda var olan potansiyelin etkin bir biçimde üretkenliğe dönüştürülmesini engellemektedir. Bu açıdan, rekabet karşısında tavrı belirleyen biyoloji dışındaki çevresel ve kurumsal etkilerin belirlenmesi önem taşımaktadır.

Bu açıdan Niederle vd.'nin (2013) kadınlara uygulanan pozitif ayrımcılığın sonuçlarını deneysel olarak irdeledikleri çalışma önemlidir. Yazarlar, daha önceki çalışmalarında kadın deneklerde gözlemledikleri rekabetçi koşullar altında matematik problemleri çözerken ortaya çıkan performans düşüşünden ve kadınların rekabete girmede erkeklere görece daha çekingen davranmasından ilham alarak, pozitif ayrımcılık içeren bir deney kurgulamışlardır. Deneyde 42 erkek ve 42 kadın denek, üç kadın ve üç erkekten oluşan 14 gruba ayrılmıştır. Kontrol gruplarını oluşturan 7 gruptaki deneklere matematik problemleri

verilmiş ve iki farklı ödeme seçeneği sunulmuştur. Birinci seçenekte denekler birbiriyle rekabet etmeksizin doğru çözdükleri problem başına 0,50 dolar ödül alacaklardır. Rekabetçi seçenekte ise grup içinden en çok problemi doğru çözen iki kişi çözdükleri problem başına 1,50 dolarla ödüllendirilecek, kalan 4 kişi ise herhangi bir ödül almayacaktır. Deney gruplarında rekabetsiz seçenek ayırdır, ancak rekabet içeren seçenekte ödül kazananlardan biri daima grup içindeki 3 kadın içinden en iyi performansı sergileyen denek olmaktadır. Diğer kazanan için ise, kalan 5 kişi içinden en iyi performans gösteren denek toplumsal cinsiyete bakılmaksızın seçilmektedir. Oyunun kuralları denekler tarafından önceden bilinmektedir. Deneyin sonuçları, kadınlara kazananlar içinde eşit temsil hakkı garantisi verildiği durumda kadınların rekabet içeren seçeneği seçme oranının arttığını, bunun karşısında erkeklerin rekabete yönelik tercihlerinin azaldığı yönündedir. Deneyde uygulanan pozitif ayrımcılığın iktisadi etkinliğini hem arttırma hem de azaltma potansiyeli vardır: Eğer rekabet olmadığı koşullarda yüksek performans gösteren kadınlar rekabete girmeye pozitif ayrımcılık sayesinde ikna olurlarsa, yüksek performans daha yüksek miktarda parayla ödülleniş olacaktır. Öte yandan pozitif ayrımcılık yüzünden, yüksek performans gösteren erkeklerin elenip daha düşük performans gösteren kadınların seçilmesi durumunda iktisadi etkinlik düşecektir. Deneyin sonuçları genel düzeyde birinci senaryonun geçerli olduğunu göstermiştir, diğer bir deyişle pozitif ayrımcılık altında kadınlarda rekabet karşısında ortaya çıkan kendine güven eksikliği ortadan kalkarken, erkeklerde gözlemlenen aşırı özgüvene de törpülenmiştir. Hatta, uygulanan pozitif ayrımcılık birçok grupta ödüllendirilenlerin ikisinin de kadın olmasına yol açmış, yani pozitif ayrımcılık kuralını uygulamaya gerek bile kalmamıştır. Bu sonuç, kadınlardaki rekabet karşısında gösterilen çekingenliğin büyük ölçüde kurumsal ve çerçeve etkilerinden kaynaklandığını göstermesi açısından önemlidir.

Kadınlarda gözlemlenen rekabetten kaçınma davranışının daha çok sosyo-kültürel etmenlerden kaynaklandığı gösteren bir diğer davranışsal deney çalışması ise Gneezy vd.'dir (2009). Bu çalışma için Tanzanya'da yaşayan ataerkil Maasai aşireti ve Hindistan'da yaşayan anasoylu Khasi aşireti seçilmiştir. Maasai aşireti tamamen hayvancılıkla geçinmektedir. Aşiretteki erkekler 30 yaşından önce evlenmemektedir. Çok eşlilik yaygındır ve orta yaşlı bir erkeğin çoğunlukla kendinden çok daha genç birçok karısı vardır. Aşiretteki erkeklere kaç çocukları olduğu sorulduğunda sadece erkek çocuklarını saymaktadırlar. Kadınların herhangi bir miras hakkı yoktur, sağlık hizmeti almak için şehre gitme dâhil her kararlarında kocalarından, kocaları ölmüşse de köyün en yaşlı erkeğinden izin almak zorundadırlar. Khasi aşiretinde ise aile hayatı en yaşlı kadın birey etrafında şekillenmektedir. Matriark konumundaki yaşlı kadının evlenmemiş, dul veya boşanmış tüm erkek akrabaları da matriarkla beraber yaşamaktadır. Matriarkin en genç kızı evlense dahi annesinin evinde kalmakta, annesi öldüğünde onun

yerine geçmektedir. Matriarkın yaşça daha büyük kızları ise evlenince aile evine komşu evlerde ikamet etmekte, damatlar eşleriyle yaşasalar bile kendi annelerinin evinde de kısmen ekonomik sorumluluk üstlenmektedirler. Buna rağmen Khasi kadınları, genellikle ataerkil toplumlarda erkeklerin üstlendiği savaşçılık, avcılık ve din adamlığı gibi rolleri üstlenmemektedir; ancak erkeklerin önemli bir kısmının toplumsal rol ve konumları katı ataerkil toplumdaki kadınlarla benzeşmektedir. Erkeklerin mülkiyet hakkı yoktur, buna rağmen eşlerinin ve çocuklarının geçimini sağlamak zorundadırlar. İlginç bir şekilde erkeklerin bu ikinci sınıf konumu son yıllarda aşiret içinde bir “erkek hakları” hareketinin yükselmesine neden olmuştur.

Bu iki aşirete uygulanan deneyde, katılımcılardan bir kovaya üç metre uzaklıktan tenis topları atmaları istenmiştir. Oyuna başlanmadan önce deneklere iki farklı ödül mekanizmasından hangisini tercih edecekleri sorulmuştur. Birinci seçenekte rekabet söz konusu değildir, kovaya soktukları her top için eşleştikleri kişinin performansından bağımsız olarak belli miktarda para alacaklardır (500 Tanzanya şilini ya da 20 Hindistan rupisi). İkinci seçenekte ise, eşleştikleri kişiden daha fazla topu kovaya soktukları durumda top başına birinci seçenektekinin üç katı ödül alacaklar (1500 Tanzanya şilini veya 60 Hindistan rupisi), rakiplerinden daha az top soktukları durumda ise hiçbir ödül almayacaklardır. Deney, deneklerin kiminle rekabet ettiklerini deney sırasında ve sonrasında bilmeyecekleri şekilde düzenlenmiştir. Deney sonuçlarına göre, ataerkil Maasai aşiretinde erkeklerin yüzde 50’si ve kadınların yüzde 26’si rekabet seçeneğini seçmiştir. Anasoyle Khasiler’de erkeklerin yüzde 39’u, kadınların ise yüzde 54’ü rekabet seçeneğine yönelmiştir. Diğer bir deyişle, rekabet deneyleri tarihinde ilk kez bir toplumda kadınların erkeklerden daha çok rekabete istekli olduğuna rastlanmıştır. Bu durum, rekabet karşısındaki tutumun biyolojik kökenleri olsa da, asıl önemli etmenlerin çevre ve kültür kaynaklı olduğuna işaret etmektedir.

### **Toplumsal Tercih Deneyleri ve Toplumsal Cinsiyet**

Deneysel iktisat, standart kuramın ortaya attığı kusursuz düzeyde rasyonel ve sadece kendi çıkarlarını gözetken *homo economicus* yaklaşımına iki temel eleştiri getirmiştir. Bunlardan ilki rasyonelliğin sınırlarına ilişkindir: Kararlar üzerinde uzun uzun düşünülerek ve hesaplamalar yapılarak alınsa dahi, üzerine karar verilen şeye dair ilk izlenimler ve öğrenilmiş kalıplardan bağımsız olarak alınmaz. Dolayısıyla tercihler referans ve çerçeveleme etkilerinden bağımsız değildir. Bu kısımda yoğunlaşacağımız ikinci eleştiri ise, bireylerin iktisadi kararları alırken sadece kendilerinin değil başkalarının fayda düzeyini de göz önünde bulundurduğudur. Basitçe toplumsal tercihler olarak adlandırılan bu durumda, bireylerin fayda fonksiyonları etkileşim içinde oldukları diğer bireylerin fayda düzeyini de içerir.

Toplumsal tercihler diğerkâmlık (altruizm) ve karşılıklılık (reciprocity) şeklinde modellenebilir. Diğerkâmlık modellemesinde birey kendi kazanç düzeyini azaltma pahasına da olsa karşısındakinin kazancını yükseltmeyi tercih edebilir ve herhangi bir karşılık beklentisi yoktur. Karşılıklılık modellemesi ise daha karmaşık ve çok yönlüdür: Bireyler kendilerine fayda sağlayanları maliyetli de olsa ödüllendirmeyi, kendilerine zarar verenleri ise yine maliyetli de olsa cezalandırmayı seçebilirler.

Diğerkâmlık davranışı genellikle, ilk olarak 1994'de Forsythe vd. tarafından tasarlanan diktatör deneyi kullanılarak ölçülür. Deneyde, önerici rolündeki deneğe bir miktar para verilir ve rasgele eşleştirildiği ancak kimliğini bilmediği alıcı rolündeki deneğe bu paranın bir kısmını verebileceği söylenir. Alıcı rolündeki deneğin herhangi bir karar alması söz konusu değildir, dolayısıyla alıcının ultimatòm oyunundaki gibi öneriyi reddederek önericiyi cezalandırma seçeneği yoktur. Standart modelin varsayımları altında diktatör oyununda önerenin alıcıya herhangi bir pozitif miktar aktarması beklenmez, çünkü sıfırın üzerindeki her öneri fayda maksimizasyonuna aykırı olacaktır. Diktatör deneylerinin sonuçları, denek gruplarının karakteristik özelliklerine ve yaşadıkları ülkelere göre farklılık gösterebilse de, tutarlı bir şekilde pozitif miktarların önerildiğini hatta kimi uygulamalarda önerilerin medyan değerinin başta verilen paranın yüzde 30'una yaklaştığını göstermektedir; eşit paylaştırmalara da sıklıkla rastlanmaktadır (Bolton vd., 1998).

Diktatör oyunları sırasında kadın deneklerin erkeklere nazaran daha cömert davrandığı sıklıkla karşılaşılan bir olgudur (Eckel ve Grossman, 1998; Bolton ve Katok, 1995). Bu sonuçlar, gerçek hayatta gözlemlenen hayır kurumlarına bağış miktarları farklarıyla örtüşmektedir (Johnson ve Eller, 1998) Daha ilginç bir bulgu ise, kadınların karşı tarafa gönderdiği miktarların deney kurulumundaki değişikliklere daha duyarlı olmasıdır. Örneğin Andreoni ve Vesterlund (2001) karşı tarafa yapılan ödemelerin maliyetini aşama aşama değiştirerek uyguladıkları diktatör deneylerinde, maliyetler düşükken erkeklerin daha cömert davrandıklarını, ancak maliyet belli bir düzeye ulaştıktan sonra kadınların karşı tarafa gönderdikleri miktarın erkeklerinkinden anlamlı olarak daha büyük olduğunu göstermiştir. Ben-Ner vd. (2004) ise alıcı deneklerin toplumsal cinsiyetinin bazı kurulumlarda öneren tarafından bilindiği bir seri diktatör deneyi uygulamıştır. Bu deneylerin sonuçlarına göre, karşı tarafın toplumsal cinsiyeti bilinmediğinde kadınlar 10 dolardan ortalama 3,29 doları karşı tarafa aktarmakta, erkekler ise ortalama 3,41 dolar aktarmaktadır. Alıcının erkek olduğunun bilindiği kurulumda ise aktarılan ortalama miktar kadınlarda 3,81, erkeklerde 3,50 dolardır. İlginç bir şekilde karşı tarafın kadın olduğunu bilen kadın denekler ortalama sadece 2,19 dolar göndermiştir,



aynı senaryoda erkeklerin gönderdiği miktar ise ortalamada 3,71 dolardır. Diğer bir değişle erkek diktatörlerin gönderdiği miktarlar alıcının toplumsal cinsiyetinden istatistiksel olarak anlamlı bir şekilde etkilenmezken, kadın diktatörler kadın alıcılar karşısında anlamlı bir şekilde daha az cömert davranmaktadırlar. Aynı deneyde karşı tarafın toplumsal cinsiyeti değil de eyalet dışından gelip gelmediği bilgisi diktatör deneklere verildiğinde yine kadınların aktardığı miktar anlamlı biçimde düşmüş, erkeklerin davranışında anlamlı bir değişlik olmamıştır. Benzer bir sonuç Houser ve Schunk'un (2009) 8-10 yaş arası öğrencilere başlangıçta 20 şeker vererek oynattığı diktatör oyununda da gözlemlenmiştir. Bu çalışmada kız diktatörler genel olarak oğlanlara göre daha cömert davranmış, ancak karşılarındakinin de kız olduklarını öğrendiklerinde anlamlı bir biçimde daha az şeker yollamışlardır (oğlanlara ortalamada 9,8, kızlara ortalamada 7,9). Erkeklerde karşıdakinin toplumsal cinsiyetine göre anlamlı bir fark gözlemlenmemiştir. Özetle, diktatör deneylerinde genel olarak erkeklerin tercihinin daha çok kişisel kazançlarını maksimize etmeye yönelik olduğu, kadınların ise daha eşitlikçi paylaşımlara yöneldiği söylenebilir; ancak karşı tarafın toplumsal cinsiyeti veya doğdukları yer gibi bilgilerin açıklanmasının kadın deneklerin davranışlarını daha çok etkilediği de gözlemlenmiştir.

Ültimatom oyunlarında, diktatör oyunlarında olduğu gibi denekler rassal bir şekilde önerici ve alıcı olarak atanmaktadır. Ancak ultiमतom oyununda, alıcının önerilen miktarı reddetme hakkı vardır; öneri reddedildiğinde iki tarafa da ödeme yapılmamaktadır. Bu yönüyle, ultiमतom oyunları (önerenler açısından) kısmen diğerkâmlık eğilimini ölçse de, alıcıya önereni cezalandırma olanağı tanıdıkları için temelde karşılıklılık davranışını ölçmektedir. Aslında, sosyal tercihleri reddeden standart iktisadi model açısından diktatör ve ultiमतom oyunu arasında herhangi bir fark yoktur: Diktatörler standart modele göre davrandıklarında karşı tarafa herhangi bir ödeme yapmayacak, ultiमतom oyununda ise önericiler verebilecekleri en küçük miktarı önerecek, alıcılar ise sadece kendi kazançlarına odaklı oldukları için bu öneriyi daima kabul edeceklerdir. Ancak ultiमतom deneylerinin sonuçları bu öngörüyü yanlışlamaktadır: Sonuçlar deney kurulumundan ve denek gruplarının özelliklerinden etkilense de, ortalama öneriler yüzde 45'e yaklaşmakta ve genellikle yüzde 20'nin altındaki öneriler reddedilmektedir (Thaler, 1988).

Ültimatom oyununda sergilenen karşılıklılık (düşük önerileri reddederek cezalandırma) davranışında toplumsal cinsiyete dayalı farklar gözlemlenmiştir, ancak bu farklar konusunda genelleme yapmak bir hayli güçtür. Örneğin, Eckel ve Grossman'ın (2007) deneysel çalışmasında önerilebilecek en düşük miktar olan 1 doların reddedilme oranı hem alıcının hem de önerenin toplumsal cinsiyetine göre değişkenlik göstermektedir: Erkek önericilerden gelen 1 dolarlık önerileri

erkek alıcıların yüzde 80'i, kadın alıcıların ise yüzde 61'i reddetmiştir. Bunun karşısında kadın önericilerden gelen 1 dolarlık önerilerin reddedilme oranı erkek alıcılarda yüzde 64, kadınlarda ise sadece yüzde 22'dir. Önerenlerin toplumsal cinsiyeti kesin olarak bilinmediği durumda ise erkeklerin yüzde 83'ü kadınların ise yüzde 58'i düşük önerileri reddetmektedir. Eckel ve Grossman'ın deneyinde önerici ve alıcılar dört kişilik gruplar halinde yüz yüze oturtulmuşlardır; denekler tam olarak kiminle eşleştirdiklerini bilmeseler bile karşıdaki dört kişiden biriyle eşleştiklerini bilmektedirler. Aynı zamanda bazı kurulumlarda eşleştikleri kişinin toplumsal cinsiyet bilgisini alıcılara bildirilmektedir. Oyun aynı gruplandırma içinde farklı rol eşleştirmeleriyle 8 kere tekrarlanmakta, denekler her rolü ve toplumsal cinsiyet eşleştirmesini birer kez deneyimlemektedirler. Bu deney kurgusunda önerici ve alıcılar arasındaki "sosyal mesafe" epey düşüktür; yani denekler kimle eşleştirildiklerini her aşamada tam olarak bilemeseler bile yüksek bir olasılıkla doğru bir biçimde tahmin edebilmektedirler. Ayrıca eşleşen denekler oyunun sonunda aynı kişiyle farklı rollerde bir kez daha eşleşeceklerini bilmektedirler. Bulgulara göre, erkek alıcılar erkek önericileri cezalandırmaktan çekinmemekte birlikte, kadın önericileri cezalandırırken ise daha cömert davranmaktadırlar. Asıl çarpıcı sonuç, kadın alıcıların kadın önericileri cezalandırma oranının çok düşük olmasıdır, burada sergilenen "kadın dayanışması" yukarıda bahsedilen diktatör oyunlarındaki sonuçlarla bir ölçüde çelişmektedir. Kadınlar, karşı tarafı ödüllendirirken kadınlara daha az cömert davranmakta, ancak karşı tarafa ceza verirken erkeklere daha acımasız davranmaktadır. Erkekler ise ödüllendirirken karşıdaki denekğin toplumsal cinsiyetine göre farklı davranmamakta, ama cezalandırırken kadınlara daha ılımlı davranmakta, erkeklere ceza vermekten çekinmemektedir.

Bunun yanında, Solnick'in (2001) ultiatom deneyi kurgusunda denekler arası sosyal mesafe çok daha büyüktür. Denekler hiçbir şekilde birbirlerini görmemektedir, aynı zamanda alıcılardan karşı tarafın önerisini görmeden önce, reddetmeyecekleri minimum öneriyi yazmaları istenmiştir. Bu kurguda gösterilen davranış, Eckel ve Grossman'ın çalışmasından tamamen farklıdır: Hem erkek hem de kadın alıcılar açısından kadın önericiden gelecek ve reddedilmeyecek minimum öneri, erkek önericilerinkine göre anlamlı bir şekilde yüksektir: Hem erkek hem de kadın alıcılar kadınlara karşı daha acımasız olacaklarını beyan etmişlerdir. Bu yönüyle, Solnick'in araştırması diktatör oyunları sonuçlarına paralel niteliktedir.

### **Özet ve Yorumlar**

Bu çalışmada davranışsal iktisat deneylerinde risk, rekabet ve toplumsal tercihlerde gözlemlenen toplumsal cinsiyete dayalı farklar gözden geçirilmiştir. İncelenen deneylerde genel olarak, deney ortamında kadın ve erkeklerin

seçimlerinde tutarlı farklar ortaya gözlemlense de, bu farklılıkların çerçeveleme ve sosyo-kültürel etmenlere büyük ölçüde duyarlı olduğu ortaya çıkmıştır.

Modern Batı toplumlarında uygulanan deneylerde, soyut olarak tanımlanmış şans oyunları deneklere uygulandığında kadınların genelde erkeklere nazaran daha çok riskten kaçınma davranışı sergilediği gözlemlenmiştir. Deney ortamı dışından toplum bilimsel ve iktisadi gözlemler de bu sonuca paralellik göstermektedir. Bu tercih farkların, sadece evrimsel ve biyolojik yaklaşımlarla açıklayan indirgemeci tutum, kimi zaman kadınların istihdama düşük katılımını, kariyerlerinde yükselmelerindeki engelleri, kadın ve erkek çalışanlar arasındaki ücret açığına meşrulaştırmak amacıyla kullanılmaktadır: Kadınlar “doğaları gereği” riskten kaçınmakta, risk alma karşısındaki bu çekingen tutumları da onların kariyerlerinde yükselmelerini engellemektedir. Bu yaklaşım birkaç yönden sorunludur: Öncelikle kadınların erkeklere göre daha az risk almayı tercih etmesi mutlaka olumsuz bir durum olmayabilir; yaşanan son küresel finans krizde, yüksek özgüvenle aşırı risk alan bir grup erkek yöneticinin aldığı kararların ne kadar maliyetli olduğunu ortaya koymuştur. Yukarıda incelenen Powell ve Ansic’in (1997) uyguladığı gerçek piyasa verilerini kullanan finansal yatırım deneyinde, kadın denekler erkeklere göre daha az risk alarak daha çok kazanç elde etmişlerdir. İkinci olarak, basit şans oyunlarında ya da karşıdan karşıya geçerken sergilenen risk tutumunun hayattaki her kararda aynı şekilde kendini göstereceğini varsaymak aşırı düzeyde güçlü bir varsayımdır. Schubert vd. (1999), risk içeren bir durumun sadece tanımının değiştirilmesiyle kadın ve erkek arasındaki farkların ortadan kaybolduğunu göstermiştir. Kadınlar soyut olarak tanımlanan şans oyunlarında riskten kaçınırken, birebir aynı riskleri taşıyan durumlar sigorta alımı veya gelecek için yatırım olarak tanımlandığında erkek ve kadınlar arasındaki davranış farkları ortadan kalkmaktadır.

Biyoloji temelli indirgemeci yaklaşımın üçüncü sorunu ise, modern insanın davranışlarında biyolojinin etkilerine aşırı önem atfetmesidir. Çin’de yaşayan anasoylu Mosuo aşiretindeki kadınların deneysel ortamda risk alma davranışı hem komşu köyde yaşanan ataerkil Yi aşiretindeki kadınlardan, hem de modern Batı toplumlarında yaşayan kadınlardan çok farklıdır; kültürel yapıdaki veya kadınların yüzleştiği ayrımcılık düzeyindeki değişiklikler, biyolojik etmenleri baskılayarak risk karşısındaki tavrı da değiştirmektedir. Anasoylu Mosuo ve ataerkil Yi aşiretine ait ilginç bir diğer gözlemse, Mosuo aşiretindeki erkeklerin risk tutumlarında ortaya çıkmıştır: anasoylu bir toplum yapısında yaşayan bu erkeklerin risk tavırları modern toplumlardaki erkeklerden ciddi oranda farklı değildir.

Rekabet karşısında tavrı inceleyen deneylerin en basit kurulumlarında, kadınlar kendi performanslarını ve eşleşecekleri rakiplerin performanslarını tam

olarak bildikleri halde rekabetten kaçınmaktadır, rekabet etme durumunda kaldıklarında ise genel olarak kendi kapasitelerinden daha düşük performans sergilemektedirler. Erkeklerde ise rekabet koşulları performansı arttırmakta, rekabet bir seçenek olarak sunulduğu durumlardaysa kimi erkekler temelsiz bir özgüven sergilemektedirler. Toplumsal cinsiyetler arasında bu tutum farkı yine biyolojik indirgemeci bir tavırla ele almak ve bu yolla kadınların yüzleştiği ayrımcılığın etkileri yok saymak hatta haklı çıkarmak gerek akademik gerekse politik çevrelerde gözlemlenebilen bir tutumdur (örneğin Campbell, 2013). Öncelikle, rekabet karşısındaki tutumda çocukluktan itibaren dayatılan şartlanmaları göz ardı etmek aşırı indirgemeci bir yaklaşımdır. Günümüzde bile gerek aile içinde gerek eğitim kurumlarında kızlara eşitlikçi ve duygudaş (empatik) roller dayatılmakta, oğlanlarda ise iddialı tavırlar ve ön plana çıkma çabası cesaretlendirilmektedir. İster biyolojik ister kültürel kökenli olsun, rekabet içeren durumlar karşısında kadınlarda ortaya çıkan çekingen tavır ve erkeklerde görülen aşırı özgüven her iki toplumsal cinsiyet açısından da iktisadi anlamda sorunludur: Yüksek potansiyele sahip bir kadının rekabetten kaçınması sebebiyle yerini düşük potansiyelli bir erkeğe bırakması iktisadi anlamda verimsizliğe yol açacaktır. Niederle vd.'nin (2013) pozitif ayrımcılığı içeren deneysel kurgusu bu açıdan aydınlatıcıdır. Kadınlara rekabet içeren durumlarda eşit temsil garantisinin sunulması, teoride verimsizliğe yol açacak bir durum olarak görünse de, deney sonucunda toplam verimi arttıran bir düzenleme olmuştur. Tek bir deneyin sonuçlarından genellemeye gitmek sakıncalı olsa da, bu bulgular eşit ekonomik fırsatlara yönelik programlara yöneltilen eleştirilere karşı bir kanıt sunmaktadır. Daha çarpıcı olan, rekabet karşısındaki toplumsal cinsiyete dayalı tavır farklılıklarının anasoylu aşiretlerde tam aksi yönde değişmesidir: Gneezy vd.'nin (2009) sonuçlarına göre anasoylu Khasi aşiretindeki kadınların rekabet tercihleri ataerkil toplumlardaki erkeklerle benzeşmekte, Khasi erkekleri ise ataerkil toplumlardaki kadınlarla birebir aynı düzeyde olmasa da, belli bir düzeyde rekabetten kaçınma davranışı sergilemektedirler. Özetle, değişik toplum yapıları biyolojik etmenleri tamamen ortadan kaldırmaya bile büyük ölçüde baskılamaktadır.

Kadın ve erkeklerin sosyal tercih farklılıkları deney kurulumundan büyük ölçüde etkilenmektedir. Kadınlar diktatör oyunlarında erkeklerle göre daha cömert bir tavır sergilemekte, ultimatö oyunlarında ise düşük katkıları cezalandırmakta daha çekingen davranmaktadırlar. Ayrıca, her iki deneyde de deneysel uyarılardaki değişikliklere daha fazla tepki göstermektedirler. Daha ilginç, denekler arasındaki sosyal mesafe yükseldikçe (olası olarak eşleştirildiği diğer denekleri hiç görmedikleri durumda), kadın denekler diğer kadın deneklere karşı erkek deneklere davrandıklarından daha az cömert davranmakta, kadın denekleri daha sık cezalandırmaktadırlar. Ancak sosyal mesafenin azaldığı,

deneklerin eşleştiği kişilerin kimliğini tam olarak bilmemekle birlikte seçimleri yüz yüze yaptıkları ortamlarda kadınlar arasındaki dayanışma artmaktadır. Kadınların diktatör deneylerindeki tavırları onların empatiye daha açık olduklarını ve eşitliğe önem verdiklerini göstermektedir, ancak bu dayanışmaya açık tavır (sosyal mesafenin yüksek olduğu deney kurulumlarında) diğer kadınlar karşısında bir ölçü azalmaktadır.

## Sonnot

<sup>1</sup> Risk alma düzeyindeki toplumsal cinsiyete dayalı farklılıklara yoğunlaşan davranışsal iktisat deneylerinin sonuçlarına geçmeden önce okuyucuya bir ikazda bulunmak yerinde olacaktır. Toplumsal cinsiyet gibi önceden belirlenen ve öz seçime dayalı olmayan özelliklere göre gruplandırılmış denekler arasındaki davranış farklılıkları belirlemeyi amaçlayan araştırmacılar, gözlemlenen davranışlarda gruplar arasında istatistiksel anlamlı farklılıkların bulunamaması durumunda sonuçları yayınlamamayı tercih edebilmektedir. Bu durum kısmen araştırmacıların kişisel tercihlerinden kaynaklanabilse de, daha çok kesin bir şekilde ifade edilemeyen sonuçların dergi editörleri ve hakemler tarafından kabul edilme olasılığının düşüklüğüne bağlıdır. Yukarıda belirtilen sosyolojik ve iktisadi bulgular da göz önüne alındığında araştırmacıların risk konusunda toplumsal cinsiyet tabanlı farklar bulma motivasyonu ve buna bağlı olarak fark tespit edilmediğinde sonuçları yayınlamadaki isteksizliği artabilecektir. Halbuki, özellikle politika tasarımı açısından davranışta anlamlı toplumsal cinsiyet farklılıklarının olmadığı yönündeki kanıtlar en az bu farklılıkları destekleyen kanıtlar kadar değerlidir. Bunun yanında, toplumsal cinsiyet grupları arasında gözlemlenen farklılıklar, aynı grup içindeki deneyler arasındaki farklılıklardan daha düşük düzeyde olabilmektedir. Bu tarz durumlarda, yine kişisel tercihler ve çalışmayı yayınlatabilme kaygıları nedeniyle araştırmacılar gruplar arası farklılıklara gereğinden fazla vurgu yapmayı seçebilirler. Son olarak, gözden geçirilecek araştırmaların gruplar arasında *ortalamada* gözlemlenen farkları belirttiği akıldan çıkarılmamalıdır: Örneğin kadınlar grubunda erkeklere göre daha az riskli tercihlere yöneldiğini gösteren bir çalışma tüm kadınların tüm erkeklere göre daha düşük risk iştahı olduğu anlamına gelmez. Bu etmenin göz ardı edilmesi, kadınlara yönelik yerleşik önyargıların ve ayrımcılığın perçinlenmesine neden olma tehlikesini taşımaktadır. Deneysel sonuçlar karmaşık toplumsal sorulara sistematik ve kontrollü bir ortamda türetilen cevaplar sunması açısından değerli olsa da, deneysel yöntemdeki farklılıklar ve deneklerin seçilimi gibi etmenler bu sonuçların toplum düzeyinde genellenebilirliğini ciddi ölçüde azaltmaktadır.

## Kaynakça

Andreoni J ve Vesterlund L (2001). Which is the Fair Sex? Gender Differences in Altruism. *The Quarterly Journal of Economics*, 116(1), 293-312.

Ashraf N, Camerer C F ve Loewenstein G (2005). Adam Smith, Behavioral Economist. *Journal of Economic Perspectives*, 19(3), 131-145.

Öneş U (2019). Davranışsal İktisat Deneylerinde Toplumsal Cinsiyet Temelli Farklar. *Mülkiye Dergisi*, 43 (2), 411-434.

Berenbaum S A Martin C L ve Ruble D N (2008). Gender Development. *Child and Adolescent Development: An Advanced Course*, 647-695.

Bertrand M ve Hallock K F (2001). The Gender Gap in Top Corporate Jobs. *ILR Review*, 55(1), 3-21.

Black S E ve Strahan P E (2001). The Division of Spoils: Rent-Sharing and Discrimination in A Regulated Industry. *American Economic Review*, 91(4), 814-831.

Blanchard O J (2009). *The Crisis: Basic Mechanisms and Appropriate Policies* (No. 9-80). International Monetary Fund.

Bolton G E ve Katok E (1995). An Experimental Test for Gender Differences in Beneficent Behavior. *Economics Letters*, 48(3-4), 287-292.

Bolton G E Katok E ve Zwick R (1998). Dictator Game Giving: Rules of Fairness Versus Acts Of Kindness. *International Journal of Game Theory*, 27(2), 269-299.

Bruni L ve Sugden R (2007). The Road Not Taken: How Psychology Was Removed From Economics, And How It Might Be Brought Back. *The Economic Journal*, 117(516), 146-173.

Campbell A (2013). *A Mind of Her Own: The Evolutionary Psychology of Women*. OUP Oxford.

Charness G ve Gneezy U (2012). Strong Evidence for Gender Differences in Risk Taking. *Journal of Economic Behavior Ve Organization*, 83(1), 50-58.

Colander D, Goldberg M, Haas A, Juselius K, Kirman A, Lux T ve Sloth B (2009). The Financial Crisis and the Systemic Failure of the Economics Profession. *Critical Review*, 21(2-3), 249-267.

Di Tella R, MacCulloch R J ve Oswald A J (2001). Preferences over Inflation and Unemployment: Evidence from Surveys of Happiness. *American Economic Review*, 91(1), 335-341.

Eckel C C ve Grossman P J (1998). Are Women Less Selfish Than Men?: Evidence From Dictator Experiments. *The Economic Journal*, 108(448), 726-735.

Eckel C C ve Grossman P J (2001). Chivalry and Solidarity in Ultimatum Games. *Economic Inquiry*, 39(2), 171-188.

Forsythe R, Horowitz J L, Savin N E ve Sefton M (1994). Fairness in Simple Bargaining Experiments. *Games and Economic Behavior*, 6(3), 347-369.

Gneezy U, Leonard K L ve List J A (2009). Gender Differences in Competition: Evidence from a Matrilineal and a Patriarchal Society. *Econometrica*, 77(5), 1637-1664.

Gneezy U ve Rustichini A (2004). Gender and Competition at a Young Age. *American Economic Review*, 94 (2): 377-381.

Gong B ve Yang C L (2012). Gender Differences in Risk Attitudes: Field Experiments on the Matrilineal Mosuo and the Patriarchal Yi. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 83(1), 59-65.

Henrekson M ve Stenkula M (2009). Why Are There So Few Female Top Executives in Egalitarian Welfare States?. *Independent Review*, 14(2).

Hoffmann A O, Post T ve Pennings J M (2013). Individual Investor Perceptions and Behavior during the Financial Crisis. *Journal of Banking & Finance*, 37(1), 60-74.

Houser D ve Schunk D (2009). Fairness, Competition and Gender: Evidence from German Schoolchildren. *Journal of Economic Psychology*, 30(4), 634-641.

Jianakoplos N A ve Bernasek A (1998). Are Women More Risk Averse?. *Economic Inquiry*, 36(4), 620-630.

Johnson B W ve Eller M B (1998). Federal Taxation of Inheritance And Wealth Transfers. In *Inheritance and Wealth in America* (pp. 61-90). Springer, Boston, MA.

Klein N (2007). *The Shock Doctrine: The Rise of Disaster Capitalism*. Macmillan. s. 9-10.

Knight J (2002). Sexual Stereotypes. *Nature*, 415(6869), 254.

Kungl. Vetenskapsakademien (1978) <https://www.nobelprize.org/prizes/economic-sciences/1978/press-release/>, Erişim tarihi 12 Nisan 2019.

Lundberg U ve Frankenhaeuser M (1999). Stress and Workload of Men and Women in High-Ranking Positions. *Journal of Occupational Health Psychology*, 4(2), 142.

Naudé W (2009). The Financial Crisis of 2008 and the Developing Countries (No. 2009/01). WIDER Discussion Papers, World Institute for Development Economics (UNU-WIDER).

Nelson JA (2016). Not-So-Strong Evidence for Gender Differences in Risk Taking. *Feminist Economics*, 22(2), 114-142.

Niederle M, Segal C ve Vesterlund L (2013). How Costly is Diversity? Affirmative Action in Light Of Gender Differences in Competitiveness. *Management Science*, 59(1), 1-16.

Pawlowski B, Atwal R ve Dunbar R I M (2008). Sex Differences in Everyday Risk-Taking Behavior in Humans. *Evolutionary Psychology*, 6(1), 29-42.

Polachek S (1981). Occupational Self-Selection: A Human Capital Approach to Sex Differences in Occupational Structure. *The Review of Economics and Statistics*, 63(1), 60-69.

Powell M ve Ansic D (1997). Gender Differences in Risk Behavior in Financial Decision-Making: An Experimental Analysis. *Journal of Economic Psychology*, 18(6), 605-628.

PRB (2001) Record Number of Women in the U.S. Labor Force. <https://www.prb.org/recordnumberofwomenintheuslaborforce/> Erişim tarihi, 22 Nisan 2019.

Resnick S ve Wolff R (2010). The Economic Crisis: A Marxian Interpretation. *Rethinking Marxism*, 22(2), 170-186.

Roszkowski M J ve Davey G (2010). Risk Perception and Risk Tolerance Changes Attributable To the 2008 Economic Crisis: A Subtle but Critical Difference. *Journal of Financial Service Professionals*, 64(4), 42-53.

Schubert R, Brown M, Gysler M ve Brachinger H W (1999). Financial Decision-Making: Are Women Really More Risk-Averse?. *American Economic Review*, 89(2), 381-385.

Smith V L (1965). Experimental Auction Markets and the Walrasian Hypothesis. *Journal of Political Economy*, 73(4), 387-393.

Solnick S J (2001). Gender Differences in the Ultimatum Game. *Economic Inquiry*, 39(2), 189-200.

Stigler G J (1950). The Development of Utility Theory. *Journal of political economy*, 58(4), 307-327.

Szyszka A (2010). Behavioral Anatomy of the Financial Crisis. *Journal of Centrum Cathedra*, 3(2), 121-135.

Thaler R H (1988). Anomalies: The Ultimatum Game. *Journal of Economic Perspectives*, 2(4), 195-206.

Thaler R H (1990). Anomalies: Saving, Fungibility, And Mental Accounts. *Journal of Economic Perspectives*, 4(1), 193-205.

Thaler R H ve Benartzi S (2004). Save More Tomorrow™: Using Behavioral Economics To Increase Employee Saving. *Journal of Political Economy*, 112(S1), S164-S187.

TÜİK (2010) Trafik Kazaları İstatistikleri Raporu. Ankara.

Tversky A ve Kahneman D (1992). Advances in Prospect Theory: Cumulative Representation of Uncertainty. *Journal of Risk and Uncertainty*, 5(4), 297-323.

Waldron I, McCloskey C ve Earle I (2005). Trends In Gender Differences In Accidents Mortality: Relationships To Changing Gender Roles And Other Societal Trends. *Demographic Research*, 13, 415-454.