



Metodolojik Bireye Bir Eleştiri; Özgecılık Kavramı ve Ültimatom Oyunu Uygulaması*

Yıldız Zeliha Hatipoğlu

Öz: Metodolojik birey yaklaşımı, ana akım iktisadın bilimsellik iddiasına hizmet etmiş olsa da gerçek insanı modellemekten uzaktır. Soyutlama düzeyini artıran iktisat, insan doğasını bireyin bencil olduğu varsayımı da ekleyerek homoekonomikula ifade etmektedir. Homoekonomikus, kendisine en yüksek faydayı sağlayacak seçimi, faydalarını doğru olarak hesapladığı tamlık, geçişlilik, devamlılık, yansıtma, dışbükeylik varsayımlarına uyan tercihleri arasından yapmaktadır. Oysaki bireyler, sınırlı rasyonel kapasiteleri ile bilişsel kısa yolları kullanarak karar alır; dinamik bir ortamda hiçbir karşılık beklemeden hatta belli bir maliyete katlanarak diğerlerinin faydasına olan özgeci eylemlerde bulunurlar. Çalışmada, psikoloji, sosyoloji ve etikte temel kavramlardan biri olan özgecılık, davranışsal iktisat kapsamında incelenmektedir. Özgeci tercihleri incelemek için ultiमतom oyunu oynatılan deneklerden 100 birim parayı diğer oyuncu ile paylaşmaları istenmiştir. Teklif miktarı dünya geneline de yakın olan %36 civarında gerçekleşmiş, tekliflerin tümü dünya ve Türkiye örneklerinden yüksek olan %28 oranında reddedilmiştir. Bireylerin adil olmayan dağılım karşısında kendi çıktısını da feda ederek karşı tarafı cezalandırdığı görülmektedir. Bulguların iktisadi insan varsayımından saptığı tartışması, öncelikle iktisatta rasyonelite ve metodolojik birey kavramlarıyla ardından özgecilikle genişletilmiştir. Çalışma, ultiमतom oyunu ve yapılan anketin incelenmesi sonrasında tercih temelli olmayan farklı yaklaşımları araştırmacılara önererek sonuçlandırılmaktadır.

Anahtar Kelimeler: Metodolojik birey, homoekonomikus, açıklanmış tercihler, davranışsal iktisat, özgecılık, altruizm, ultiमतom oyunu.

Abstract: Although methodological individualism has served the scientific claims of mainstream economics, it is far removed from modeling actual people. To raise the level of abstraction, mainstream economics has started expressing human nature through homo economicus by adding the selfishness assumption to methodological individualism. From this point of view, homo economicus makes the choice that provides the highest benefit to the self among the preferences one has correctly calculated and organized by following the assumptions of completeness, transitivity, continuity, reflectivity. However, an actor decides in a dynamic environment through one's limited rational capacities using cognitive shortcuts and takes altruistic actions for others' benefit without expecting anything in return or even bearing a cost. In this research, altruism as one of the basic concepts in psychology, sociology, and ethics is examined within the scope of behavioral economics. In order to examine altruistic preferences, the subjects played the ultimatum game and were asked to offer a portion of their 100 units of money (36% was the average offer, close to the world average for this game) with another anonymous player. The offers were rejected at a rate of 28%, which is higher than other rates for this game in Turkey and the world. Individuals are understood to punish others by sacrificing their output in the face of unjust distribution. Firstly, the argument that the obtained findings deviate from the assumption of homo economicus has been expanded by dealing with rationality and methodological individualism in economics, and then further expanded with altruism. After examining the ultimatum game and the questionnaire, the study concludes by suggesting different non-preference-based approaches to researchers.

Keywords: Methodological individualism, homo economicus, revealed preferences, behavioral economics, altruism, ultimatum game.

* Bu çalışma Prof. Dr. Gökhan Karabulut danışmanlığında hazırlanan doktora tezinden üretilmiştir.

@ Dr., yzelihahatipoglu@gmail.com

ID <https://orcid.org/0000-0002-3624-5697>

© İlimi Etüdler Derneği
DOI: 10.12658/M0630
insan & toplum, 2021.
insanvetoplum.org

Başvuru: 1.03.2021
Revizyon: 29.05.2021
Kabul: 4.06.2021
Online Baskı: 28.06.2021

Giriş

İktisat, en başından beri hazcılık, faydacılık gibi temel varsayımlarını psikolojiden alırken 20. yüzyılda dönemin yükselen doğa bilimleri modasına uyarak matematik, geometri özellikle de klasik fizikle temasını arttırmıştır. İnsan davranışlarını incelemek adına ortaya koyduğu aktör ise evrim süreci sonunda ortaya çıkan *Homosapiens* ve evrimsel sürecin yanında tarihsel süreçle ortaya çıkan bireyden soyutlanmış, rasyonel sistemler içinde evrenselci ve yanlışlamaya kapalı ideal tip *homoekonomikustur* (Gürkan ve Öziş, 2012). İktisadi insan olarak da anılan *homoekonomikusun* davranışları, birtakım temel varsayımlar etrafında şekillenmiştir. Bunlara göre *homoekonomikus*; rasyonel, sınırsız irade gücüne sahip, sadece kendi çıkarını düşünen ve faydasını en yükseğe çıkararak adamdır. Rasyonel seçimin maksimizasyona dayanan yapısı, klasik mekanikteki en az eylem ilkesine benzer bir analitik kolaylıktır ve bir dizi diferansiyel denklemi çözümler uzman bir bilardo oyuncusunun davranışını tahmin edebilmektedir. Bu varsayımlar, elbette fizik ve matematikten etkilenen iktisadın analiz yapabilmesi için elverişli olsa da ampirik düzeyde varsayımları yanlışlayan birçok örnek, iktisadi insanın varlığının şüpheli olduğunu göstermektedir.

Davranışsal iktisat, psikoloji ile iktisadı tekrar bir araya getirerek *homoekonomikus*u gerçek bireye yakınlaştırmak isteyen ve gerçeğe yakın modeller tahmin edebilmeyi hedefleyen yeni bir daldır. Ana akım iktisadın aksine tümdengelim yerine tümevarımla ve teorik olmaktansa deneysel ve ampirik olarak bu amaca ulaşmak istemektedir. Böylece daha gerçekçi bir yaklaşımla bireyler; kayıptan ve riskten kaçınan, statükocu, hesaplama kabiliyeti sınırlı, eylemlerin maliyet ve sonuçlarını doğru hesaplayamayan ve sistematik olarak hata yapan, kendini kontrol etmekte zaafları bulunan aktörlerdir. Tüm bunların yanında adalet duygusu, karşılıklılık, empati, sempati, güven, ahlak ve sosyal normlar gibi birçok duygu ve etki altında karar almakta, kendine bir maliyeti olsa da diğerlerinin refahını artıran özgeci eylemleri sergileyebilmektedirler (Alm ve Bourdeaux, 2013; Gintis ve Helbing, 2015). Dolayısıyla bireyler, varsayılanın aksine sadece kendi memnuniyetini düşünen, herhangi ahlaki motivasyondan uzak, tek amacı haz olan bir "haz makinesi" değil kendi çıkarlarının aksi yönde bile olsa "doğru olanı yapma" kaygısı güden, sosyal çevre ve normlarla şekillenen bir varlıktır (Hodgson, 2013). Dahası günlük yaşamda gözlemlendiği üzere ahlaki değerleri içselleştirmiş kişilerin dar bireysel maliyeti ve konformizmi hesaplayanlardan daha mutlu ve tatmin olmuş bir yaşamları olduğu görülür bu da bencil iktisadi insanın aslında rasyonel olmadığını gösterir (Gintis ve Helbing, 2015).

Toplum varlığını ancak Adam Smith'in iddiasına göre hoşgörüsüne güvenilemeyecek bireylerin kendi çıkarlarını düşünmeleri neticesinde ortaya çıkan uzmanlaşma

ve iş bölümü ile sürdürebilecektir. Fakat bu tez toplu hâlde yaşayan diğer organizmalarda dahi yeterli değildir. Kropotkin'in (1906-1914/2013) ortaya koyduğu savla denebilir ki bireylerin kendisi dışındakilerin haklarını da kendilerine eşit gördüğü ve karşılıklı yardımlaşma ve dayanışma bilinci olan bir toplum mutlu olabilir. Böylece hayvanlar âleminde evrimsel süreçlerle bir kural halini alan iş birliği, hayatta kalma mücadelesinde en güçlü araç olan toplu yaşama, dil, taklit ve deneyim birikiminin aktarımıyla sosyal öğrenme sürecine işaret etmektedir (Kropotkin, 1906-1914/2013). İş birliğinin temelinde, kendine faydası olmasa dahi diğerlerini düşünen olumlu sosyal davranışlar yani özgecılık yatmaktadır. Genel bir değerlendirme bile bencilliğin rasyonel olmadığını göstermektedir. Çalışma kapsamında özgeciliğin toplumsal boyutu değil birey merkezli boyutu ele alınmakta olup iş birliği ve kamu malı gibi konunun toplumsal faydaya atıfta bulunan kısmı ele alınmayacaktır.

Çalışmada, iktisadi insanın bencil bir aktör olduğu varsayımına karşılık gerçek bireyle arasındaki mesafenin kapatılmasında davranışsal iktisat alan yazınıyla iktisadın gündemine giren özgecılık (diğerkâmlık olarak da bilinmektedir) kavramı ele alınmıştır. Egoizmin karşıtı olarak ilk kez August Comte tarafından kullanılan özgecılık, bireylerin sadece kendi çıkarlarını değil diğerlerinin çıkarlarını da gözettiğini ifade etmektedir. Kavram; hayırseverlikten filantropi, yardımlaşma ve başkası için yaşama prensibine kadar çeşitli kullanımlara sahip olmakla birlikte "diğerini düşünme" ve "koşulsuz iyilik" etrafında bir araya gelmektedir. Kavramı karşılıklılık kapsamında değerlendirmek mümkün olsa da günümüz modern dünyasında birbirini tanımayan ve tekrar karşılaşması mümkün olmayan bireylerin birbirlerinin çıkarını gözetmesi başlı başına özgecılık kavramıyla incelenmektedir. Davranışsal iktisatta da özgecılık, bireyin kendine bir maliyeti olsa dahi diğerlerinin faydasına olan eylemi gerçekleştirmesidir. Sadece vermek ve paylaşmak değil daha sonra değinileceği üzere ultiमतom oyununda olduğu gibi adaletsiz bir paylaşımı cezalandırmak için kendi faydasından vazgeçmeyi de kapsamaktadır. Böylece daha çok psikolojide insan doğasının bir parçası olarak ele alınan özgeci eylemin iktisadi kararlarda da devreye girdiği ve iktisadi insanın bencilliğini aştığı alan yazında ampirik verilerle desteklenmiştir. Çalışma da davranışsal oyun teorisinden bir örnek olan ultiमतom oyunu ile özgeci davranışı incelemiştir.

Ültimatom oyunu basit pazarlık oyunu olup elinde bir meblağ olan kişinin teklif alana sunduğu teklifi kabul etmesi üzerine gerçekleşecek bir bölüşümden oluşmaktadır. Alıcının teklifi reddetmesi üzerine kendi de teklif edilen miktarı kaybedecek ve iki taraf da oyundan sıfır çıktı ile ayrılacaktır. Tekliflerin mümkün olan en küçük miktardan yüksek olması ve ret davranışı, özgeciliğin adalet ve cezalandırma boyutuna işaret etmesiyle ultiमतom oyununu davranışsal oyun teorisinde yaygın kullanılan

bir araç hâline getirmektedir. Bencil iktisadi insandan saparak sosyal tercihlerde bulunan bireylerin çalışmada da olduğu gibi teklif ettikleri miktarın %30 civarında gerçekleştiği gözlenmektedir. Tekliflere karşılık olarak “ret” cevabı da %28 oranında olup dünya geneli olan %16’dan yüksektir. Reddedilen miktarlar göz önünde bulundurulduğunda dünya geneline benzer şekilde %20’nin altında gelen teklifler, %68 oranında reddedilmiştir. Ayrıca ultiatom oyununa ek olarak keşfedici nitelikte olan uygulama dâhilinde katılımcılardan seçilen psikometrik ölçekler ile yapılan ankete de cevap vermeleri istenmektedir. Birer iktisadi ajan gibi davrandığı varsayılan ana akımın aksine deneylerde görüldüğü üzere sistematik olarak özgeci eylemde bulunan bireylerin bu eylemlerine motif olabilecek psikolojik etmenleri irdelemek amacıyla ankette özgeci eylemle ilişki kuran çalışmalardan örnek olarak kullanılan psikometrik ölçekler, kişilik envanteri (Ashton ve Lee, 2001; Hilbig vd., 2015; Ashton vd., 1998), temel empati ölçeği, mantıksal deneyimsel düşünme ölçeği (Björklund ve Bäckström, 2008), Schwartz portre değerler ölçeği (Schwartz, 2002) ve sosyal değer yönelimi (Balliet, Parks ve Joireman, 2009) ölçekleridir. Yapılan analizler neticesinde anket soruları ile ultiatom oyunu arasında güvenilir istatistiki ve ekonometrik ilişki elde edilemediğinden model üretilememiştir. Çalışma kapsamında iktisadi kararlar verilirken ortaya çıkan ve kabul görmüş özgeci davranışların altında yatan psikolojik etmenlere sözü edilen ölçeklerle ulaşılamamıştır. Varılan bu nokta, gelecekte yapılacak çalışmalar için bir örnek olabilir. Bireylerin iktisadi kararlarında payı olan psikolojik etmenler, farklı yöntem ve ölçeklerle incelenebilir.

İktisadi ajanın bencil olduğunu kabul ederek hataya düşen ana akım iktisadın modellerde gerçek bireyi yakalama imkânı, davranışsal yaklaşımla mümkün hâle gelmektedir. Davranışsal iktisadın artan etkisiyle sosyal psikolojide, evrimsel biyolojide, sosyoloji ve etikte insan doğasına dair tartışmalarda yerini alan özgecilik kavramı, iktisatçıların da araştırma sahasına girmektedir. Tartışmaya açılan metodolojik birey ve bencillik varsayımı, fayda fonksiyonlarının genişleyerek özgeci davranışları ve motifleri de kapsamasına yol açarak sosyal etkileşimi ana akım iktisat içinde inceleme imkânı sağlamaktadır. Toplumun üyesi olan bireyler, karar alırken bu etkileşimi göz ardı etmek bir yana çoğunlukla ona söz hakkı vererek vicdan, ahlak, adalet, görev bilinci, grup aidiyeti ve iş birliğini göz önünde tutmaktadır. Bunlar bireyin diğerini gözetken özgeci bir karar alma sürecine sahip olduğunu ancak özgecilikle kurulan bir yapı olan toplum içinde yaşayan bir aktör olduğunu hatırlatmaktadır. Basit bir pazarlık oyunu dahi iktisadi insan varsayımlarında sapmakta ve özgeci kararların varlığını göstermektedir. Çalışma, özgecilik kavramını metodolojik bireye bir eleştiri olması açısından değerlendirmekte nihayetinde araştırmacılara tercih temelli olmayan modelleri de göstererek tartışmaya açmaktadır.

İktisatta Rasyonalite, Metodolojik Bireycilik ve Açılımları

Ana akım iktisat ve uzantıları, rasyonaliteyi felsefi yapısından uzaklaştırarak sadece araçsallığa indirgemiş böylece soyut bir dil oluşturmuş ve sosyal bilimlerde doğa bilimlerine benzeyerek “bilimsellik” iddiasını ortaya koymuştur. Temelde ise modern iktisadın kurucusu Adam Smith, araçsal rasyonaliteden bahsetmese de akla, toplumsal hayattaki genel düzeni izleme ve amaca ulaşan doğru araçları seçme görevi vermiştir. Fakat bununla kalmayıp ihtiyatlılık kavramıyla da eylemlerin sonucunda ortaya çıkabilecek uzak sonuçları, faydayı ve zararı sezebilen üstün kavrayış ve gelecekte bir haz elde etmek ya da bir elemenden kaçınmak için bugünkü hazdan vazgeçebilmeyi veya eleme katlanabilmeyi sağlayan kendine hâkim olmayı (bir nevi çoğu aza tercih etme hali) rasyonalitenin bir parçası olarak değerlendirmiştir (Kırmızıaltın, 2017).

Adam Smith’in esin kaynaklarından biri olan İskoç Aydınlanması’nın öncülerinden David Hume (Yılmaz 2009) da araçsal rasyonalitenin ilk kez tanımını yaparak akıl ile tutkunun çelişebileceğini ve bireyin amaca uygun araçları her zaman seçemeyeceğini belirtmektedir. Bu bağlamda doğru araçları seçmeyi akla bırakmaktadır. Tutkular, bireyin amaçlarını verirken akıl da ona ulaşmaya uygun araçları seçecektir. Akıl bir yönetici değil tutkuların belirlediği amaçlara ulaşmayı sağlayacak bir danışman hâlini almaktadır. Bireysel çıkarlara göre eylemin getirdiği genel fayda etrafında örgütlenmiş bir doğal düzen fikri, temelde böylece rasyonaliteye dayanmaktadır. İlerleyen dönemde ise Ricardo ile başlayan iktisadın bilimsel olma arayışı, 1950’den sonra rasyonaliteyi açıklanmış tercihler bağlamında “içsel tutarlılık” olarak ifade etmeye başlamıştır (Yılmaz, 2009). Şunu da eklemek gerekir ki modern iktisat, Hume’un (Sugden, 1991) araçsal rasyonalitesine dayandığını iddia etse de gerçekten Hume’un kastettiği konseptle aynı şeyi mi ifade ettiği bir soru işaretidir. Bir eylemi sadece nedenler yönlendiremez. Hume, bazı arzularımızın rasyonel düşüncenin bir sonucu olarak şekillenebileceğini kabul etmektedir ancak böyle bir düşüncenin arzuları da içermesi gerektiğinde ısrarcıdır. Eylemler yalnızca arzularla motive edilebilirken hiçbir arzu yalnızca akılla var olamaz (Sugden, 1991). Tutkuların, arzuların ve inançların akla uygun olması, araçsal rasyonalitede elenmiş görünmektedir.

Geniş anlamda rasyonalite, inanç ve arzuların tözel olarak rasyonel olması diğer bir deyişle rasyonel inanç olabilmesi için kanıtlara dayanması, akla uygun bir nedensellik geçmişiyle neden olduğu davranışı üretmesi, rasyonel arzu olabilmesi için de özerklik içermesi yani arzularının oluşum sürecinde bireyin kontrol sahibi olduğu ya da kendine yabancı başka süreçlerin esiri olmadığı durumu kapsamasını gerektirir. İktisadın kullandığı rasyonalite ise bu içerikten yoksun ve dar anlamda olup inanç

ve arzular ile neden oldukları davranışlar arasında tutarlılık anlamına gelmektedir. Aynı zamanda inanç ve arzular olarak ifade edilen nedenlerin yol açtığı davranışın nedenleri olması ve o davranışa bilinçli bir şekilde neden olmaları beklenmektedir. Böylece rasyonalite, sergilenen davranışın karar vericinin inancına göre arzularına ulaşmasının en iyi yolu olduğu anlamına gelir. Tercihlerle yönlendirilen eylemler için tutarlılık koşulu, geçişlilikdir. Seçenek dizilişleri olarak da tanımlanabilen tercihler, gelecek tüketim daha az ağırlıklandırılmak üzere devamlılık koşuluyla modellenmiş olurlar. Tutarlı tercih/plan/öngörülerıyla rasyonel insan; rasyonel insanın tamamlanmış ve devamlı tercihleri ve bencilliği neticesinde de iktisadi insan ortaya çıkar. Böylece iktisadi insanın başkalarının refahı için duyduğu kaygılar, ana akımın varsayımlarınca bertaraf edilmiştir. Ayrıca aktörün bireysel görünen tercih ve planlarının köken itibarıyla toplumsal olabileceği, uyumluluk ve konformizm gibi nedenselliklerin de varlığı görmezden gelinmektedir (Elster, 2008).

İktisadi adamın içsel tutarlılık şartı ile rasyonel davrandığı, alternatifleri aksiyomlara (yansıtma, tamlık, geçişlilik, süreklilik, doymamışlık ve dışbükeylik) uyumlu bir şekilde dizebildiği varsayılırken “bencil olması” aktörün karakterine eklenmiş bir unsurdur. Bencillik aynı zamanda Adam Smith’ten bu yana iktisadi aktörün karakterinde olduğu düşünülen en eski ve popüler unsurdur. Tutarlılık ve bencillik arasında ortak bir zemin olmasa da ana akım iktisat, aktörün olasılık dağılımlarına bağlı oluşturduğu seçilmiş eylemin beklenen değerini maksimize eden davranışta bulunacağını ileri sürmüştür. Böylece bireysel çıkar peşinde koşma ile ilişkilendirilen rasyonalitenin sonucunda etik ile ilgili yaklaşımlar göz ardı edilirken bireysel çıkara uygun olmayan davranışlar irrasyonel olarak tanımlanmıştır (Yılmaz, 2009). Bireyler aynı zamanda fiyat sinyalleri neticesinde kendi çıkarlarını en çoklaştıran tutarlı tercihlerde bulunurken niyetlenmedikleri şekilde bir toplumsal düzen de ortaya çıkar bundan dolayı “görünmez el” benzetmesine ihtiyaç vardır. Edgeworth’a (1881, Edgeworth’tan aktaran Sen 1977) göre arbitraj olanaklarıyla rekabetçiliğin varlığı toplumun iyiliği için önemlidir. Bencil aktörlerin arasında geçen arbitraj temelli mücadele zeminiyle toplum için de en iyi toplam fayda seviyesine ulaşılabilecektir (Sen, 1977).

Amartya Sen (1987), iktisadın tarihsel sürecinde etiğin bir yan ürün haline geldiğini ifade etmekte ve işi “gerçek” insanlarla olan iktisadın dar anlamda rasyonalite kavramı ve bencillik varsayımına başvurarak bilinci yerinde gayri ahlaki bir aktör tanımladığını ortaya koymaktadır. Böyle bir teorik temeli ilgi çekici zıtlıklar içerdiğinden eleştirmekte, rasyonaliteyi bencillikle eşit görmenin zarar verici olduğunu ifade etmektedir. Adam Smith (1759) de *Ahlaki Duygular* eserinde, ihtiyatlılık kavramını tanımlarken akıl ve kavrayış birlikteliğini, kendi kendini telkin ve irade

gücü ile sempati ve öz disiplin anlayışlarını bir arada anmış ve ayrıştırılmış, bağımsız bir birey olmaktansa bireyin kendisini bir dünya vatandaşı olarak görmesini istemiştir. Bu temayla beraber Adam Smith'e göre "hümanizm, adalet, cömertlik ve kamu yararına çalışmak" en faydalı erdemlerdendir. Amartya Sen de iktisatçılara bu unsurların nasıl gözden kaçtığını sormaktadır (Sen, 1987).

Soyutlama düzeyi Ricardo ile artan iktisatta Mill ile ihtiyat kavramı yerini azami faydaya bırakmış ve faydacı felsefe ile bağ kuran iktisatta bundan sonra marjinalist devrimle bireyin güdüsü, haz ve eleme bağlı olan fayda düzeyine ve faydanın azamileştirilmesine indirgenmiştir (Yılmaz, 2009). Menger'de (1883) ise ihtiyaçların en mükemmel tatmini ile metodolojik bireycilik iktisadın temel dayanağı hâline gelmiştir. Menger'in metodolojik bireyciliği, iki önermeye indirgenecek olursa bunlardan ilki, ekonomik faaliyetin toplum, sistem, tarih gibi soyut kategorilerle değil bireylerin aldığı somut kararlarla açıklanabilecek olması; ikincisi ise insan davranışlarının amaçlı davranışlar oluşu dolayısıyla amaç-araç ilişkisi bağlamında anlaşılabilirliği (Yılmaz, 2009). Bundan sonra ana akım iktisadın giderek soyutlaştığı ve felsefi, psikolojik ve etik içerikten arındırıldığı nihayetinde Pareto ve Samuelson'la tutarlı tercihler ve Savage'in rasyonel seçimler olarak tanımladığı araçsal rasyonalite düzeyine ulaştığı görülmektedir (Kırmızıaltın, 2017).

Ahlak felsefesi açısından faydacılık ve sonuçculuk anlayışına dayanan ana akım iktisadın birey kavramı, diğerine yönelen özgeci davranışları ya kendi seçtiği arkadaşları, akrabaları gibi yakınlarına sergileyecek ya da gelecekte bir kazanç ve karşılık beklentisi ile gerçekleştirecek aktörü ima etmektedir. Bu noktada en anlamlı katkı, Amartya Sen'den gelmiştir. Taahhüt yaklaşımı, bireylerin prensipleri, görevleri ve değerlerine göre hareket edebilecekleri bir alan açmıştır. Bireyin kendi çıkarına yönelik olmayan, kanaat ve prensipleriyle güdüldüğü tercih, azalan marjinal fayda ve fırsat maliyeti olmadan ortaya çıkmakta ve sonuçlarına bakmaksızın eylemin doğası karar vermede etkin olmaktadır (White, 2011).

Taahhüt yaklaşımı, kötü durumun iyileştirilmesi beklentisi ile gelişirken aktör refahını artıracak başka alternatif seçimlerin aksine refahını azaltacak seçimler de yapabilecektir. Yapılmadığında pişmanlık duyulacağı düşünülerek değil de görev bilinci ile eylemi tercih etme özgürlüğünü barındırmaktadır. Taahhüt, daha az olanı tercih etmek anlamında varsayımların tersinedir. Seçimin bir parçası olduğunda kişisel refah ile kişisel seçim arasında engel oluşturmakta fakat sadece kişisel çıkara göre ihtiyacın belirlendiği ve sadece refahı buna göre tanımlayan tercih setinden de kurtarmaktadır. Amartya Sen, geleneksel iktisatta kişisel seçim ve kişisel refahın sadece tercih kavramı ile açıklanması ve üstüne üstlük açıklanan tercihler yaklaşımı

ile bireyin gözlenen seçimlerinin kendisi için maksimum faydayı sağlayan tercihlerini gösterdiği tezinin yetersiz ve sınırlayıcı olduğunu meta tercih sıralaması yaklaşımıyla da göstermektedir (Sen, 1977). Sen'in önerisi, düşünce kaynaklarından biri olan Kant'ın karar verme sürecine getirdiği yaklaşımları da çağrıştırmaktadır. Karar verme sürecinde, ana akımın açıklanmış tercihlerine benzer şekilde sıralama ve geçişlilik varsayımlarını yerine getirerek bireyin kategorik buyruktan gelen Kantyen görevlerini gerçekleştirdiği durumu gerçekleştirmediği duruma göre daha yüksek bir sıralamaya yerleştirebilir ve daha az olanı da böylece ana akım rasyonaliteye uyan biçimde tercih edebilir (White, 2011).

Bu tartışmaların aksine iktisatçılar için birey, özgeci olmaktan uzak, kendini önemseyen bir karaktere sahip olarak modellenir. Kendini önemseyen bireylerin sadece iktisadi etkileşimin sonuçlarıyla ve kendi kazanç ve kayıplarıyla ilgilendikleri öngörülmektedir. Buradan hareketle özgeci davranışa getirilen açıklamaların çoğu da gelecekte bir kazanç beklentisi içeren kapsayıcı uyumluluk ve karşılıklıdır (Gintis vd., 2005). Bu açıklamalar aynı zamanda doğa bilimlerine benzeme çabasının bir çıktısı olarak biyolojiyle uyuşmaktadır.

Birbirinden ayrıştırılması zor olan tüm bu etmenler, insan doğasına içkindir. Bireylerin bir araya geldiği toplumsal alanda, politikada, aile kurumunda, komşuluk ilişkilerinde, okullarda, firmalarda nihayetinde piyasada, benzeri görülmemiş iş birliğinin altında dürüstlük yatarken ortaklar, üstü kapalı bir anlaşma etrafında özgeci davranacaklarını ve imkân dâhilinde olsa bile birbirlerini dolandırmayacaklarını öngörmektedirler. Böylece kurumların temelinde özgeci iş birliği, itici bir güç olarak ortaya çıkmaktadır. Bireyler, doğrudan veya dolaylı olarak uzun dönemde bir karşılık üzerine diğerinin çıkarları için iş birliğine gideceklerdir (Fehr ve Rockenbach, 2003). Kapsayıcı uyumluluk etrafında bencil bir aktör bile herhangi bağı olmadığı hâlde başkasına karşı ileride karşılığını göreceğini hesap ederek özgeci yaklaşabilmektedir. Böylece biyoloji ve iktisat, uzlaşma yakalayarak Richard Dawkins'in "selfish gene-bencil gen"i etrafında, toplulukları bencil aktörlerin birlikteliği olarak yorumlamakta ve hayatta kalma makinesi olan bireylerin ancak kendi çıkarlarının peşinde koşacağını ve özgeci görünseler de uzun dönemde karşılık bekleyerek yine bencil olmaya devam edeceklerini belirtmektedir (Gintis vd., 2005).

Günümüze kadar gelen çabalar doğrultusunda, bireye ait sosyal etkileşimleri hesaba katan fayda fonksiyonları Tablo-1'de özetlenmiştir. Fonksiyonlarda " μ_i " aktörün faydasını, " ω_i " aktörün refahını göstermektedir. Tablo 1'de görülen ilk fonksiyon Mill (Clavien & Chaupisat, 2016) tarafından geliştirilen homoekonomikus fonksiyonudur. Burada fayda, birey ve diğeri arasındaki etkileşimin, sözcüğümleri x_i ve x_j arasındaki et-

kileşimin neticesinde oluşan çıktıya aktörün verdiği ağırlık olarak tanımlanır ve “ μ_i (x_i, x_j)” iki kişinin etkileşimi ile ortaya çıkan objektif refaha eşittir fakat kamu malı ya da diğerinin refahının bir diğerini etkilediği durumları içermemektedir. Kademeli özgeçiliclik, Gary Becker’in (1976) diğerinin refahını kendininki kadar önemseydiği yönünde tanımladığı fonksiyondan etkilenecek geliştirilmiş olan fayda fonksiyonudur; “ α ” katsayısı, özgeçiliclik katsayısı olup eşitlikçi ve homoekonomikus olarak bireyleri ikiye ayırırken “-1” olduğunda diğerine zarar vermek isteyen bireyi ifade etmektedir. Şartlı kademeli özgeçiliclikte ise “ α ” katsayısı, bireyin sosyal partnerinin refahına ne kadar ağırlık verdiğini temsil ederken kendi refahı bu durumdan etkilenmektedir. Sözgelimi ihtiyaçlı durumdaki birey, diğerlerinin refahına daha az önem göstermektedir. Karşılıklılığa dayalı özgeçiliclikte ise kendi refahını maksimize eden birey, partnerinin özgeçiliclik katsayısına ve refahına dair kendi değerlendirmesinden etkilenmektedir. “ λ ” sıfır olduğunda kademeli özgeçilicliğe gerilerken aktörün tutumunun kendisine nasıl davranıldığına göre değişeceği anlamına gelmektedir. Fehr-Schmidt yaklaşımı olarak da bilinen eşitsizlikten kaçınma yaklaşımı “ $\max(\omega_j - \omega_i, 0)$ ” ile eşitsizlikten kaynaklanan dezavantajı gösterirken diğer değişken bu dezavantaj nedeniyle aktörün eline geçen avantajın yarattığı fayda kaybını ortaya koymaktadır ($\beta_i > 0, (\omega_i > \omega_j)$). Homomoralis, sınırlı bilgiye sahip, Nash dengesini arayan kendi refahını maksimize ederken de kamusal refaha katkı sunan bireyi temsil etmektedir. “ κ ” burada ahlak derecesini ifade etmektedir ve aktör, evrensel kural olarak Kantyen tahakkümü takip ettiğinde herkesin kendisi gibi davranacağını düşünmektedir. Katsayı sıfır olduğunda bir homoekonomikusa dönüşürken bire eşit olduğunda karşımıza Kantçı birey çıkmaktadır. Hangi fayda fonksiyonunun bireyin sosyal etkileşimini tam olarak ifade ettiğini anlamak için de kontrollü deneyler, saha gözlemleri, nitel veriler ve matematiksel kararlılığa dair incelemeler yol gösterici olacaktır (Clavien ve Chapuisat, 2015).

Tablo 1.

Fayda Fonksiyonu Örnekleri

Homoekonomikus	$\mu_i = \omega_i, \quad \mu_i(x_i, x_j) = \omega_i(x_i, x_j)$
Kademeli Özgeçiliclik	$\mu_i = \omega_i + \alpha \omega_j \quad (-1 \leq \alpha \leq 1)$
Şartlı Kademeli Özgeçiliclik	$\mu_i = \omega_i \omega_j^\alpha \quad (-1 \leq \alpha \leq 1)$
Karşılıklılığa Dayalı Özgeçiliclik	$\mu_i = \omega_i + (\alpha_i + \lambda \alpha_j) / (1 + \lambda) \quad (0 \leq \lambda \leq 1)$
Eşitsizlikten Kaçınma	$\mu_i = \omega_i - \gamma_i \max(\omega_j - \omega_i, 0) - \beta_i \max(\omega_i - \omega_j, 0) \quad (0 \leq \gamma_i \leq 1), (0 \leq \beta_i \leq 1)$
Homomoralis	$\mu_i = (1 - \kappa) \omega_i(x_i, x_j) + \kappa \omega_j(x_i, x_j) \quad (-1 \leq \kappa \leq 1)$

Kaynak: Clavien ve Chapuisat, 2015.

Faydacı bakış açısıyla özgeciliği yorumlama ve modellemenin yanı sıra bireylerin sınırlı rasyonel oluşu yani sınırlı irade ve kontrol gücüne sahip olması özgeciliği açıklamaya farklı bir boyut kazandırır. Toplumsal alanda bu irade ve kontrol gücü kaybıyla edinilen özgeci davranış eğilimi çarpıcıdır. İnsan, sosyal öğrenme yeteneği sayesinde doğaya karşı uyum ve adaptasyon sağlarken sosyal kimlik de edinir. Birey, yaşamda kullanılacak bilgileri edinirken çevresiyle ilişkilerini düzenleyecek bilgilere de ulaşır. Değerler, amaçlar ve tutumların sosyal öğrenmeyle bireye aktarılması neticesinde söylem ve davranışlarında bunu gösteren birey, diğerleri ile güvenli ilişki kurar. Bunun karşılığında ise toplum bireyden gerektiğinde kendi lehine olabilecek, kişinin maliyetine katlanmasını gerektirecek özgeci davranışları bir nevi vergi gibi isteyecektir. “Uysal” olarak nitelendirilen bu birey de sınırlı bilgisi ve hesaplama kabiliyetiyle kendine rağmen olan bu davranışın toplum tarafından empoze edildiğini göremeyecektir. Özgeci davranışın toplumsal talimatlara uygun davranış olarak öğretilmesi yoluyla uysal birey de davranışı kabul etmiş olacaktır (Simon, 1990; 1992).

Grup sadakati de kendini özgeci davranış olarak göstermektedir. Gruplar, varlıklarını özgeciliğe borçludur. Karşılıklılık ancak ödül-ceza sisteminin zorlaması ile işe yarayacak bir mekanizma olup grupların varlığını ve sadakatini her zaman açıklamaya yetmez. “Biz” anlayışı ve bir amacın varlığı, şirketler için dahi çalışanların kararlarında referans noktası olurken kişisel çıkarın örgüt çıkarı için feda edilmesini sağlayan özgeci eylemleri teşvik etmektedir (Simon, 1990; 1992).

Dinamik bir ortamda yaşayan bireyin kendisi ve tarafsız gözlemci olan vicdanının yanında sosyal kimlik, grup sadakati gibi etmenler, karar mekanizmasında devreye girmekte ve özgeci davranışı ortaya çıkarmaktadır. Ana akım iktisadın bireyi ise bu etmenlerden uzak kendi çıkarını önceleyen ve maksimum faydanın peşinde koşan bir aktördür ve bu yüzden de gerçek bireyden uzaktır. Davranışsal iktisat da iktisadi ajanı tartışmaya açarak alana büyük bir katkı sunmaktadır.

Metodolojik Bireycilikten Davranışsal İktisadın Yaşayan İnsanına Uzanan Yol

İktisadın kurucusu olarak görülen Adam Smith’in eseri *Ulusların Zenginliği*, iktisadi insanı işaret ederken daha gerçekçi analizler yapmayı hedefleyen davranışsal iktisat, her ne kadar son yıllarda revaçta olsa da temellerini Adam Smith’e ve diğer bilinen eseri *Ahlaki Duygular Teoremi*’ne dayandırmaktadır. Özellikle 1950’lerde Herbert Simon’un sınırlı rasyonelite kavramını geliştirmesi ve başta optimizasyon problemi yerine yeterliliği öne sürmesi de hem davranışsal iktisat hem de iktisadi insan

varsayımı için önemli bir köşe taşıdır. Bu sayede bireylerin en iyi kararı verebildiği/hesap edebildiği iddiası yerine yeteri kadar iyi kararlar verebildiği anlaşılmıştır. 1970’li yıllarda ise iktisadi insanın verdiği kararların hangi mekanizma ile alındığını aydınlatan “heuristic” kavramı ile bireylerin karar alırken belli kısa yollara başvurdıkları ortaya konulmuştur. Böylece sınırsız rasyonel kapasite yerine bireylerin karar alırken çerçeve etkisi, ulaşılabilirlik, referans bağımlılığı gibi bilgi işlemeyi kolaylaştıran süreçler ile kararlarını verdikleri anlaşılmıştır. Üstelik sadece bilişsel kısa yollar değil empati, sempati, özgeçilik, neşe, kızgınlık, öfke gibi duyguların da karar sürecinin şekillenmesine etki ettiği görülmüştür (Gigerenzer ve Brighton, 2009). Bireyler, faydalarını ençoklaştırmak yerine karar mekanizmasını etkileyen bu faktörler neticesinde karşılıklılık temelli veya diğerlerinin çıkarını gözetken seçimler de yapabilmekte bu da iktisat yazınının göz ardı ettiği özgeçilik temelli kararların günlük hayatı etkilediğini ortaya koymaktadır.

Aynı kaynaktan beslense de ana akımın iktisadi insanı ile davranışsal iktisadın aktörü arasında tüm bu faktörler bir araya geldiğinde çok temel bir ayrılığın varlığı ortaya çıkmaktadır. İktisadi adam, inşa edilmiş bir yapı iken davranışsal iktisatta doğal bir nesne vardır. İktisadi adam, varsayımdan oluşan, istatistiki bir referans olup ajanın kendine ait bir ömrü yoktur. Oysaki davranışsal iktisatta konu olan aktör, gerçek kişiler, somut bireyler yani yaşayan organizmalardır. Buradan hareketle metodolojik bireyi tamamen dışladığını söylemek gerçekçi olmasa da yeni heterodoks olarak adlandırılan davranışsal iktisat, sosyal ilişkilere gömülü bir birey tasvir ederken iktisadi insanı reddetmez fakat gerçeğe yaklaştırır (Frerichs, 2018).

Davranışsal iktisadın homoekonomikusu gerçeğe yaklaştırma çabası, iki ayrı yaklaşımla açıklanabilmektedir. Bunlardan biri daha çok psikolojiden yararlanan “bilişsel yaklaşım”, diğeri ise “sosyal yaklaşım”dır. Bilişsel yaklaşımda, karar alma sürecinde bireyin beklenen fayda ve aksiyomlara uygun alternatifleri oluşturup içinden seçtiği varsayımın yerine belirsizliği gidermek adına hızlı karar vermesini sağlayan bilişsel kısa yollar incelenmektedir yani ana akımı iyileştirme eğiliminde olup söz gelimi bencillik varsayımını irdelemez. Dolayısıyla tema, sınırlı rasyonalite iken sosyal yaklaşımda davranışsal oyun teorisi kullanılmaktadır ve stratejik etkileşimin olduğu bir çevrede, bireyin davranışlarının diğerlerinin tercihlerinden, niyetlerinden, maddi refahından ve davranışlarından nasıl etkilendiğini açıklamayı amaçlamaktadır (Frerichs, 2018). İki yaklaşımda da rasyonalite içsel tutarlılık olarak değerlendirilmektedir. Buradan hareketle sosyal tercihlerin de dar anlamda rasyonalite koşulu olan içsel tutarlılık şartını yerine getirebileceği anlaşılmaktadır. Dahası sadece kendi çıkarını gözetken bir bireyin fayda maksimizasyonu yerine özgeci,

kinci ya da eşitsizlikten kaçınan bir bireyin fayda maksimizasyonu da rasyonalite ile açıklanabilmektedir. Esasında rasyonalite varsayımı, sadece kendi çıkarını düşünmek değil olumlu/olumsuz ötekine yönelik ilgiyi de modeller içinde gözlemlemeye olanak tanımaktadır. Rasyonalite kavramı, bireylere neyi tercih etmeleri gerektiğini söylemez hatta ne kadar günahkâr ya da fedakâr olduğumuzu da anlatamaz (Zarri, 2010).

Rasyonel bireyle bencil olanın birleştirilmesi üzerine kurulu bir insan doğası konsepti, gerçek dünyayı anlatmakta yeterli olmayacaktır. Ana akımın ileri sürdüğü üzere rasyonel iktisadi modeller için bencilik varsayımının şart olmadığı, bireylerin sosyal tercihlerinin de rasyonel model kalıbına uyabileceği alan yazındaki çabalar ve davranışsal iktisadın varlığıyla anlaşılmaktadır. Özgeci motiflerin ve eylemlerin varlığı, iktisatçıların ilgi alanına 1960'lı yıllarda girerek iki eksende tartışılmıştır. Bunlardan ilki özgeciliği bencil ve rasyonel bireye dayanan model içinde incelemek, ikinci yaklaşım ise farklı modeller geliştirerek incelemektir. Bu dönemde özgecilik çalışan iktisatçılar, homoekonomikus ile homoethicus etrafında ikiye ayrılmıştır. Nobel ödüllü iktisatçılar arasında yer alan Becker (1974), karşılıklılık esasının olmadığı pür özgeciliği fayda maksimizasyonu içinde değerlendirmiş ve bireylerin kendi tüketimlerinden ve gelirlerinden yaptıkları fedakârlığın toplamda fayda düzeylerini düşürmediğini ifade etmiştir (Fontaine, 2007).¹ Margolis (1982) de kendini toplum içinde tanımlayan bireyin fayda fonksiyonunu sadece kendi faydasının değil aynı zamanda bireyin içinde bulunduğu topluluktan elde ettiği faydayı da kapsayacak şekilde genişletmiştir. Özgecilik, sosyal sorumluluk ve topluluğa aidiyetlik hislerinin bir benzeri olarak düşünülmüştür. Adil dağılım sayesinde birey, görevini yerine getirmenin verdiği haz ve adil dağılımın yarattığı huzuru elde etmiş olur (Margolis, 1982). Bu yaklaşımlar, rasyonel seçim etrafında toplanmış olsa da davranışsal iktisadın özgecilik tartışmasına kapı aralamıştır.

Metodolojik bireye eklenen bencilik varsayımı, ana akım modellemeyi kolaylaştırmakta fakat gerçeğe yaklaşmakta başarısız kılmaktadır. Davranışsal iktisat, varsayımları tamamen reddetmese de ampirik verilerle güncellemekte ve yeni kavramlarla gerçeğe dayanan teoriler öne sürmektedir. Bunlardan biri de özgeciliğin altında yer aldığı diğerini gözeten davranışlardır. Diğerlerini gözeten davranışlar, sosyal tercihler, bağımlı tercihler ve niyet temelli karşılıklılığa dayalı tercihler başlıkları ile incelemektedir. Sosyal tercihler, karar alıcının fayda fonksiyonunun sadece kendisine değil referans grubunun kaynak dağılımına da bağlı olduğunu öne sürmektedir. Özgecilik, kıskançlık, nispi gelir, eşitsizlikten kaçınma, sosyal tercihlere örnektir. Bağımlı tercihler ise bireylerin karakteristik özelliklerinden hareketle (kinci, fedakâr

1 Becker'in (1974, 1993) çalışmalarındaki zincir karşılıklılık ve Çürük Çocuk Teoremi incelenebilir.

vb.) rakiplerinin de bu yönlerini değerlendirerek hareket ettiğini iddia etmektedir. Niyet temelli karşılıklılığa dayanan modeller ise bunlardan farklı olarak psikolojik oyun teorisi kullanılır ve böyle modellerde diğerinin eyleminin altında yatan niyet hesaba katılırken karar alıcı karşıdakinin kendisi hakkındaki düşüncelerini tahmin ederek harekete geçmektedir (Fehr ve Schmidt, 2006). Özgeci olanı karşılıklı olan sosyal tercihlerden ayırt eden şey, diğerlerinin geçmişteki davranışları değerlendirmeye alırken özgeci eylem diğerinin önceki davranışlarını göz önüne almadan koşulsuz olarak bir maliyete katlanarak gerçekleşmektedir (Camerer ve Fehr, 2004).

Davranışların altında yatan motivasyonların “kişisel çıkar ile sosyal tercihlerin karışımı” olduğunu ifade eden Rabin (2006) çalışmasında, bireylerin sosyal tercihlerini birçok motivasyondan beşe indirgeyerek adil ve eşit çıktıya dair yansızlık, kişisel çıkara karşın adaleti vurgulama, sosyal karşılaştırma, süreçsel, iradi ve karşılıklı tercihlerin varlığı ile doğrudan özgecılık olarak özetlemiştir. Adil çıktıya dair yansızlık, aktöre has bir dağıtımsal adaleti ima eder ve adil dağılım için bireyin ne kadar bedel ödeyebileceğini tespit etmeye yöneliktir. Sosyal karşılaştırma, buradaki anlamıyla statü, kıskançlık vb. sosyal kıyaslanmanın maddi olmasa da çıktı düzeyinde sosyal tercihlerin doğasında olduğunu ve yönlendirdiğini ifade etmektedir. Ayrıca gerçek hayatta karar alıcılar, kaynakların nasıl temin edildiği noktasında süreçlerin adil olmasını ve dağıtımsal kararlara katılan diğerlerinin güdülerini önemsemektedirler. Karşılıklı olarak nitelendirilen tercihler ise daha adil olanı seçmek, farklılıktan kaçınmak, eşitlikçi olmak ya da gruptaki toplam dağılımı artırmak ve iyi durumda olandansa kötü durumda olana yardım etmek anlamına gelen Rawlsyen tercihlere sahip olmaya denk gelmektedir. Tüm bunların yanında bir bölüşüm ya da paylaşım da kişiler, haklılık ya da adil bölüşümün ötesinde sadece diğerinin mutluluğunu artıran ve doğrudan özgeciliğe dayanan sosyal tercihler yapabilmektedir (Rabin, 2006).

Davranışsal iktisatta sosyal tercihler içerisinde özgecılık kavramı ile ödül beklentisi olmadan, bazen bireye maliyeti de olabilecek, diğerinin refahını artırmaya yönelik eylemler ele alınmaktadır. Özgeci davranışa yol açan motivasyonlar ele alınacak olursa üç başlık altında bunu incelemek mümkündür. Bunlar; ahlaki normlar, sosyal normlar ve sözde ahlaki normlardır. Özgeci eylemin altında yatan ahlaki normlar, ihtiyaçlıya yardım, eşit paylaşım-eşitsizlikten kaçınma ve Kantçı nedensellik yani ödev anlayışıdır. Sosyal normlar üzerinden ifade edilenler, toplumsal meşruiyeti de sağlayan yapılara işaret etmektedir. Bunlar; görgü kuralları, giyim-kuşam gibi önemsiz görünen toplum tarafından oldukça önemsenen etiket normları, kıskançlık ve para kullanımını düzenleyen normlardır. Sözde ahlaki normlar ise aslında karşılıksız ya da gelecekte bir fayda elde etme beklentisi olmadan gerçekleşen saf özgeci eylemleri değil özgeci görünen aslında

kendi faydasına olanları ifade etmektedir. Bunlar; karşılıklılık ve şartlı iş birliğidir. Bu motifler içerisinde, ahlaki olanlar dışında kalan sosyal ve sözde ahlaki normlar, tepkisel ve koşullara bağlı olarak gerçekleşmektedir. Başkaları bizi gördüğünde ya da biz başkalarını izlediğimizde ortaya çıkmaktadır. Buradan hareketle özgeci davranışın tepkisel değil ileriye dönük ve koşulsuz olması gerekir (Elster, 2007). Karar verme sürecinde sadece kendi çıkarını değil diğerini de gözeten birey, bahsedildiği üzere ana akımın rasyonellik kriterlerinin yanı sıra çok sayıda etmenle hareket etmekte ve kısıtlı efor/zamanda kestirme yollara başvurarak karar almaktadır. Topluluk içine doğan, topluluk içinde yaşayan ve aileden işyerine farklı gruplar içinde etkileşim hâlinde sosyal tercihlerde bulunmaktadır. Bunlardan ödül beklentisi olmadan karşılıksız ve koşulsuz olarak gerçekleştirilen özgeci eylemler, adil dağılımı ima ederek diğerinin faydasını artırmakta ve taahhütten normlara pek çok saikle ortaya çıkabilmektedir. İş birliğinin temelinde var olan özgecilik, davranışsal oyun teorisinde temel olarak diktatör ve ultimatòm oyunu ile incelenmektedir. Ekonomik aktörlerin antlaşmaya varma süreci olarak adlandırılan pazarlık, ekonomik hayatın temeli olup teoride bu ekonomik davranış sergilenirken devreye giren özgecilik davranışı diktatör ve ultimatòm oyunları ile pek çok çalışmaya kaynak olmuştur. Diktatör oyunu, iki oyuncu ile oynanan, birinci oyuncuya verilen belli miktarda meblağın bu oyuncu tarafından herhangi cevap hakkı olmayan ikinci oyuncuyla ne kadarının paylaşılacağı üzerine kuruludur. İkinci oyuncunun cevap hakkı bulunmazken rasyonel olan birinci oyuncunun tüm meblağı kendine ayırması beklenmektedir. Fakat meta analizlerde görülmüştür ki paylaşılan ortalama miktar %25 dolayında iken oyuncuların %36'sı meblağın tamamını kendisine ayırmaktadır. Bunların yanında oyuncuların %16'sı eşit paylaşımında bulunurken %5'i de meblağın tamamını karşı tarafa vermektedir. Görülmektedir ki çoğunluk, özgeci eğilimlerle eşitsizlikten kaçınmakta veya tamamen koşulsuz pür özgeci davranmaktadır (Akn ve Urhan, 2015). Buradan hareketle ikinci oyuncunun meblağı kabul ya da ret hakkı olduğu diğer pazarlık oyunu, ultimatòm oyunu geliştirilmiştir. Çalışmada sadece özgeci eylem değil diğer yanı özgeci cezalandırmayı da incelemek adına ultimatòm oyunu tercih edilmiştir. Analiz, ultimatòm oyununa dayandığından aşağıda detaylı olarak anlatılmaktadır.

Ültimatòm Oyunu

Kıtlık dünyasında tutarlı bir özgecilik, dağıtımsal adalet sorunuyla karşı karşıya kalacaktır (Kolm, 2006). Çalışmada, gerçek dünyadaki özgeciliğin bir yansımasına ulaşabilmek adına ultimatòm oyunu ile en basit stratejik durumda bireylerin paylaşım ve dağıtım kararları incelenmiştir. Ültimatòm oyunu, birbirini tanımayan anonim iki oyuncunun birbirini görmedikleri ve sırayla karar verdikleri bir oyundur. Teklif veren

olarak isimlendirilen birinci oyuncu, kendisine verilen belli bir meblağı tek bir kurala bağlı olarak elde etmektedir. Kural, karşıdaki anonim teklif alanın bu meblağdan teklif verenin karar verdiği bir kısmını göndermesi sonucunda bu miktarı kabul etmesidir. Böylece kabul ettiği takdirde alıcı, gönderilen miktara sahip olurken teklif veren de baştaki meblağdan elinde kalana sahip olacaktır. Eğer alıcı meblağı reddederse iki oyuncu da bir şey kazanamadan oyuna bitecektir (Akin ve Urhan, 2015).

Ültimatom oyunu, benzer değişim ilişkileri ve ticari ilişkilerin mevcudiyeti dolayısıyla önemlidir. Uzlaşmanın primitif bir formu olarak değerlendirilebilmektedir. Cezalandırıcı yapısıyla gelecek beklentisi olmasa da bireylerin açgözlülüğünü gösterebileceği gibi dağıtımsal adaletin stratejik gücü nasıl zedelediğini de ortaya koymaktadır (Güth ve Tietz, 1990). Oyunda dağıtım üzerinde uzlaşan taraflar, karşılıklı olmasa da gelecek bir sonraki kararın tahminine bağlı olduğundan ve sırayla tercih yaptıklarından tam bilgiye sahiptirler. Sonlu yapıya sahip oyunda mümkün bütün çıktılar, diğer oyuncunun “kabul” ya da “ret” kararı ile kısıtlanmaktadır. Böylece stratejisi ve alınan son karar oldukça basittir ve bu kadar basit bir oyunda bireylerin optimal davranıp davranmayacakları incelenmektedir (Güth, Schmittberger ve Schwarze, 1982).

Basit pazarlık oyunu olarak da anılan ultiमतom, alt oyun mükemmel dengesine sahip, sonlu ve tam bilgi oyunu özelliklerine sahiptir ve geriye doğru tümevarımla hesaplanması beklenir. Özellikle tek seferlik ultiमतom oyununda, alıcının tekrarlı bir oyun gibi sonraki turlarda yüksek teklif gelmesi için düşük teklifi kabul etmemek stratejisi uygulamasının mantıklı olmadığı açıktır. Bu nedenle 1 kuruş bile teklif edilse hiç para elde edememekten daha iyi olduğundan kabul etmesi rasyoneldir. Gerçekte ise teklifin adil olup olmadığına bakılmaktadır. Teklif alan ve son kararı verecek olan oyuncu, 1. oyuncu “bana adil bir teklif verirse kabul ederim eğer adil değilse ve maliyeti de çok değilse reddederim” şeklinde düşünürken teklif veren ilk oyuncu teklif alan 2. oyuncunun hem mümkün olan kabul edilebilecek en az miktarı hem de reddettiğinde karşı tarafa maliyetinin en yüksek olacağı miktarı tahmin ederek teklif vermeye çalışmaktadır (Güth, Schmittberger ve Schwarze, 1982; Frank, Gilovich ve Regan, 1993).

Ültimatom oyunu aynı zamanda herhangi bir alışverişte son adımı modellemektedir. Örneğin; düğün fotoğrafçısının pazarlık olmadan yapmaya çalıştığı fotoğraf satışı gibidir. Daha komplike durumlar için bir yapı taşı niteliğindedir. Teklif veren birey, tüm pazarlık gücünü elinde bulundururken rasyonel bir alıcı ile karşı karşıya olduğunu bu yüzden onun her pozitif miktarı kabul etmesi gerektiğini düşünerek suistimal etme imkânına sahiptir. Orantısız teklifler, adaletsiz olarak değerlendirilirken tarafların pazarlık şekli aynı zamanda adaletle ilgili endişelerini gösteren bir maliyeti göz alıp almayacaklarını ortaya koymaktadır. Pek çok ülkede 10 dolar ile oynatılan oyunlarda

genelde tekliflerin 4-5 dolar düzeyinde olduğu, ortalamasının %30-40 civarında dalgalandığı, 2 dolar ve altındaki tekliflerin katılımcıların yarısı tarafından reddedildiği gözlenmiştir. Alıcılar yarıdan az teklifleri adaletsiz bularak teklif vereni kendilerine olan maliyetine rağmen cezalandırmaktadır. Bu özgeci cezalandırma, olumsuz karşılık olarak tanımlanmaktadır ve teklif veren daha çok zarar görmektedir (terk edilen erkek arkadaş ya da yüksek maliyetli bir boşanma gibi). Farklı kültürlerde farklı adalet anlayışları ve teklif miktarlarına rastlanmıştır (Camerer, 2003).

Deney Sonuçları

Özgeci davranışları gözlemenin yollarından biri olan ultiatom oyunu, basit ve temel olması, yaygın kullanımı ve karşılaştırma imkânı sunması dolayısıyla uygulamanın merkezindedir. İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesinde gerçekleştirilen çalışmada, iktisat eğitiminin de rasyonellikte etkisini gözlemleyebilmek açısından birinci ve dördüncü sınıf öğrencileri ile deney gerçekleştirilmiştir. Gönüllülük esasıyla katılan deneklere başlangıçta aydınlatılmış onam formu da imzalatılarak deneyin detaylı açıklamasını okuyarak rızalarını beyan etmeleri sağlanmıştır. Toplam 176 kişi ile deney gerçekleştirilmiştir.

İkiye bölünen örneklemden teklif veren taraftan 1 birim dahi verebilme imkânı tanıyacak şekilde 100 birim oyun parası ile ultiatom oyununa başlamaları istenmiştir. Teklif alan grup, başka bir sınıfta teklif zarflarını beklemiş ve böylece anonimlik sağlanmıştır. Oyun paraları ile oynatılan ultiatom oyunu akabinde katılımcılardan hipotetik bir dağılım sorusuna da karşılıklı yanıt vermeleri istenmiştir. Charness ve Rabin (2002) çalışmasından alınan bu kısmın detayı aşağıda bulunmaktadır. Oyun tamamlandıktan sonra deneklere anket formu verilmiştir. Tüm aşamalar, 40-45 dakika dolayında sürmüş ve oyun sonunda katılımcılar, kabul yanıtı vermiş oldukları takdirde ellerinde kalan birime göre 5 kategoride ayırdığımız hediyelerle ödüllendirilmişlerdir. Bu yöntemle gerçek para ile oynatılmasa da yaptığımız hipotetik pilot çalışmalara göre daha gerçekçi sonuçlar elde edilmiştir.

Buna göre 100 birim oyun parasının ne kadarını diğer katılımcı ile bölüşeceği sorulan teklif verenlerin iktisadi insana uygun olarak mümkün olan en düşük değeri vermesi, karşı tarafın da pozitif her değeri kabul etmesi beklendi. Birinci sınıf içinde 41 katılımcıdan yalnızca 1 katılımcı, dördüncü sınıfta ise 47 katılımcıdan yalnızca 2 katılımcı hiç gönderimde bulunmamıştır. Yalnızca 1 birim gönderimde bulunanlar ise birinci sınıfta 2, dördüncü sınıfta 5 kişi olmuştur. Diğer yandan birinci sınıfta en yüksek teklif miktarı, 3 katılımcı tarafından yapılan 70 birimlik teklifken dördüncü

sınıf örnekleminde 2 kişinin 100 birimlik, birer katılımcının da 84 ve 95 birimlik teklifleri bulunmaktadır. Kısaca teklif edilen ortalama miktar, birinci grupta 35,58 ve ikinci grup için 37 olarak gerçekleşmiştir bu da genel ultiमतom oyunu sonuçları ile benzerlik göstermektedir.

Tablo 2.

Ültimatom Oyunu Sonuçları-Miktar Dağılımı

Teklif miktarı	Birinci Sınıf		Dördüncü Sınıf	
	Kadın	Erkek	Kadın	Erkek
0		1		2
1	2		1	4
2-20	4	1	4	3
21-40	9	7	5	7
41-60	11	3	10	7
61-80	2	1		
81-100			1	3
Toplam	28	13	21	26

Tablo 3.

Ültimatom Oyunu Sonuçları-Cevap Dağılımı

Teklif miktarı	Birinci Sınıf				Dördüncü Sınıf			
	Kadın		Erkek		Kadın		Erkek	
	K*	R*	K	R	K	R	K	R
0		1				1		1
1		1		1		2		3
2-20	2	3			1	3	2	1
21-40	5	2	6	3	6	2	3	
41-60	8		5	1	7		11	
61-80	2		1					
81-100					4			
Toplam	17	7	12	5	18	8	16	5

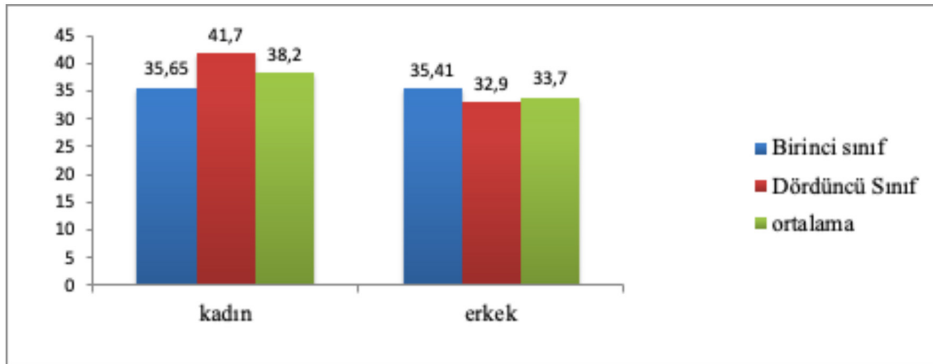
*K-R: Teklif alanların cevapları, kabul için K ve ret için R şeklinde kısaltılmıştır.

Birinci ve dördüncü sınıf arasında gönderilen miktarlar açısından anlamlı bir fark olup olmadığını test etmek için öncelikle gönderilen miktar verisinin normal dağılıp dağılmadığına bakıldı. hipotezi (normal dağılımdan farklılık göstermez) hem Shapiro-Wilks hem de Kolmogorov-Smirnov sınamalarında reddedildiğinden verinin normal dağılmadığı görülmüştür. Bu sebeple parametrik olmayan Mann-Whitney-U testi ile farklılık sınaması yapılmıştır. Buna göre iki grup arasında anlamlılık düzeyi p değeri 0,769 olup anlamlı bir fark olmadığı sonucuna ulaşılmıştır. Bu sonuç aynı zamanda Carter ve Irons'un (1991) çalışmasında ilk sınıf ve 3 yılı bitiren senior olarak adlandırılan öğrenciler arasında oynatılan ultiatom oyunu ile de benzerdir. Yazarlar da iki grup arasında farklılık bulamamış ve öğrenme etkisinin olmadığını görmüşlerdir (Carter ve Irons, 1991).

Birinci sınıf örneklemini için kadın ve erkekler arasında farklılık olup olmadığına bakıldığında normal dağılmayan veriler dolayısıyla Mann-Whitney-U testi yapılmış ve aralarında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık olmadığı görülmüştür (erkek ort: 35,41, kadın ort: 35,65, p=0,56). Dördüncü sınıf verileri için kadınlarda 41,7 ve erkeklerde 32,9 gönderilen miktarların ortalamasıdır. Fakat normal dağılmayan bu veriler için farklılığın istatistiki olarak anlamlı olmadığı görülmüştür (p=0,209). İki grubun verilerine birlikte bakıldığında kadınların ortalaması 38,2 ve erkeklerin ortalaması, 33,7 olmuştur.

Şekil 1.

Ültimeatom Oyunu Ortalamaları



Verilen teklifler karşısında, meta analizlerde ortaya konan genel ret oranı %16 olup çalışmada bundan farklı olarak cevapların ret oranı %28 olmuştur. Bu da genel olarak teklif miktarlarında dünya genelinde ciddi farklılıkların olmadığı fakat ret oranlarında farklılaşmanın olduğu ve önceki çalışmalarda belirtilen Asya'nın Amerika'dan daha yüksek ret oranlarına sahip olduğu gözlemine uygundur (Oosterbeek

vd., 2003). Meta analizlerde görüldüğü gibi teklif verenler, genelde eşitlikten yana olup %40 civarı teklif sunarken %20 ve altında gelen teklifler de reddedilmektedir (Tisserand, Cochard ve Le Gallo, 2015). Öncü çalışmalardan Fehr ve Schmidt (2006) ise %20'nin altındaki tekliflerin %40-60 oranında reddedildiği belirtmektedir (Fehr ve Schmidt, 2006). Örnekleme ise %20 ve altındaki tekliflerin ret oranı birinci sınıfta %50 ve dördüncü sınıfta %85'tir.

Birinci sınıfta 41 katılımcıdan 12 ret (%30) cevabı gelirken dördüncü sınıftan 13 ret (%28) cevabı verilmiştir. Bunları sırasıyla %58'ini ve %61'ini kadın katılımcılar oluşturmuştur. Birinci sınıfta, reddedilen teklifler arasında en yüksek teklif 49 iken dördüncü sınıfta 25'tir. Düşük tekliflerin kabul ediliyor olması, genelde iktisadi insanın hiç alamamaktansa pozitif her teklifi kabul etmesinin rasyonel olacağı yaklaşımının yanında cömertlikle de ifade edilebilmektedir. Yapılan deneylerde sıfırın dahi kabul edildiği örnekler bulunmakta ve bu alıcıların cömertliğine, rakibinin payının bozulmamasını dileyen özgeçiliğine yorumlanabilmektedir. Azı kabul etmek, böylece ekonomik iştah yerine diğerine yönelen tercihlere dikkat çekilmektedir (Staffiero, Exadaktylos ve Espín, 2013).

Tablo 3.

Ültimatòm oyunu Teklif Miktarı Yüzde Dağılımları

Teklif miktarı	Birinci Sınıf			Dördüncü Sınıf		
	Kadın	Erkek	Toplam	Kadın	Erkek	Toplam
0-20	%21	%15	%19	%24	%34	%30
21-40	%32	%54	%40	%24	%27	%26
41-60	%40	%23	%34	%48	%27	%36
61-80	%7	%8	%7			
81-100				%4	%12	%8

Tablo 4.

Ültimatòm oyunu Red Cevabı Yüzde Dağılımları

Teklif miktarı	Birinci Sınıf			Dördüncü Sınıf		
	Kadın	Erkek	Toplam	Kadın	Erkek	Toplam
0-20	%72	%20	%50	%75	%100	%85

21-40	%28	%60	%42	%25		%15
41-60		%20	%8			
61-80						
81-100						

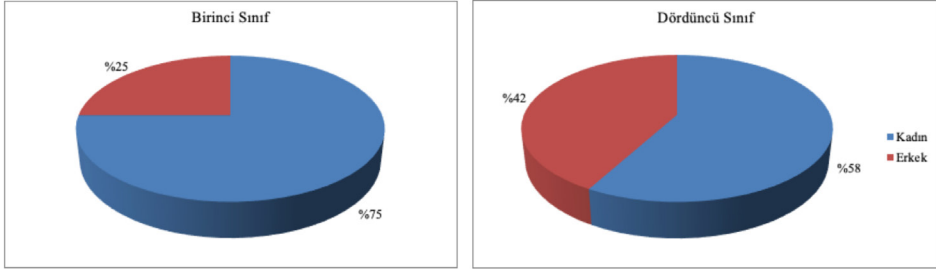
*Yüzdeler, her grubun kendi içindeki dağılımına işaret eder.

Türkiye’de Kastamonu Üniversitesi İktisat bölümü öğrencilerinden oluşan 100’er kişilik teklif veren ve alıcı grubu ile gerçekleştirilen hipotetik ultimatòm oyununda, teklif miktarında erkeklerin ortalaması 33,15 ve kadınların ortalaması 32,98 olarak bulunmuş ve katılımcılar, %40 ile 40 birim, %22 ile 30 birim teklif etmişlerdir. 30 ve altında verilen tekliflerin oranı %46 ve bu tekliflerin reddedilme oranı %88’dir. 20 ve altında gelen teklif oranı %23, bu tekliflerin ret oranı ise %70’tir. Çalışmadaki örnekleme ortalamalar, teklifler ve ret oranları benzerdir. Bunun yanında kadınların bahsedilen örnekleme göre daha yüksek miktarda teklif verdikleri görülmektedir. Bu grupta, örneklemeden farklı olarak 100 birimden paylaşılan en yüksek miktar 60 birim olup bu teklif sadece bir katılımcı tarafından yapılmıştır. Kabaca çalışmanın örnekleme, hem teklif miktarı hem de ret oranları açısından ultimatòm oyunu çerçevesinde örneklemeden daha rasyonel davranmaktadır (Dilek ve Keskingöz, 2018).

Boyacı ve Sultan (2016) çalışmasında, İstanbul Ticaret Üniversitesinde 10 dolar ile oynatılan 4 turluk ultimatòm oyununda ise ortalama teklifler %31 ile %54 arasında gerçekleşmiş ve kadınların daha eşitlikçi olduğu sonucuna varılmıştır (Boyacı ve Sultan, 2016). Burada da benzer şekilde paranın yarısını teklif edenlerin ilk grupta tamamı kadın olurken ikinci grupta %60’ı kadındır. %40-50 arasında nispeten eşitlikçi olan bölüşümler ise birinci grupta %75, ikinci grupta %58 oranla kadın katılımcılar tarafından yapılmıştır. Yarıdan fazla verilen teklifler de ilk grupta 3 adet ve ikisi kadına aitken ikinci grupta 7 adet ve üçü kadına aittir. Miktarın tamamını diğer tarafa gönderen 2 kişi, ikinci gruptan olup biri kadın diğeri erkek katılımcıdır. Kadınların pek çok çalışmada görüldüğü üzere daha eşitlikçi ve eşitsizlikten kaçınan bir eğilime sahip oldukları örnekleme de görülmektedir. Kamas ve Preston (2015) çalışmasında, kadınların neredeyse erkeklerin iki katı düzeyde eşitsizlikten kaçınmış, bencillik açısından ise cinsiyetler arasında fark bulunamamıştır (Kamas ve Preston, 2015). Boyacı ve Sultan’ın (2016) çalışması da kadınların daha eşitlikçi tekliflerde bulunduğunu kanıtlamıştır.

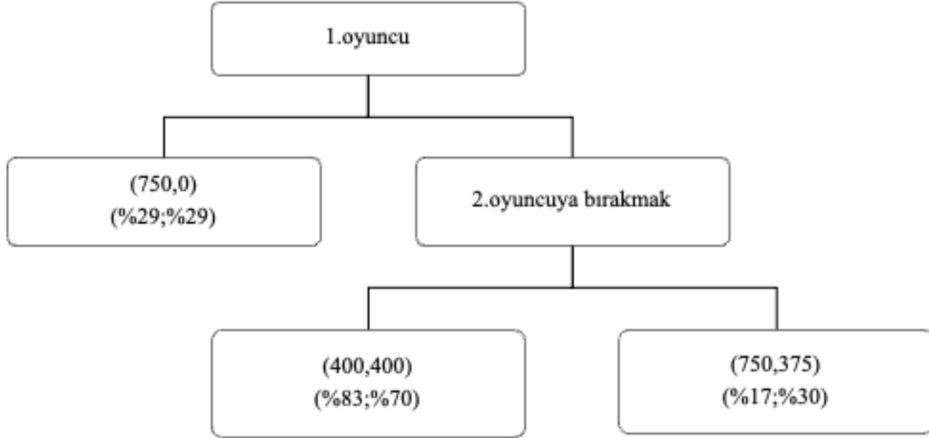
Şekil 2.

Nispeten Eşitlikçi Tekliflerin Cinsiyete Göre Dağılımı



Ültimatom oyunu ile cinsiyet açısından yapılan incelemeler genelde ücret farklılıkları üzerinedir ve farklı pazarlık koşullarına işaret etmektedir. Ültimatom oyununda, cinsiyet açısından teklifler benzerken Eckel ve Grossman (2001) çalışmasında, kadınların erkeklere oranla daha az reddettiklerini tespit etmiştir. Yine yazarların 1996'da yaptıkları diktatör oyunu çalışmasında, kadınların fiyat hassasiyetinin daha fazla olduğu ve maliyet yüksekken daha az, maliyet düşükken daha çok cezalandırdıklarını ortaya koymuşlardır. Andreoni ve Miller (2002) ise diktatör oyununda kadınların daha Rawlsyen eşitlikçi kararlar aldıklarını tespit etmekle birlikte cinsiyetin kaygan bir zemin olduğu ve doğrudan etkileyen değişken olmak yerine başka değişkenlerle etkileşim hâlinde dolaylı etkileri olabileceği yönünde bir saptamaya varılmıştır (Camerer, 2003).

Ültimatom oyununun ardından teklif verenlerden Charness ve Rabin'den (2002) alınan yine bölüşüme dayanan bir karar daha almaları istenmiştir. Karar ya kendileri için 750'yi seçtikleri ve ültimatom oyununda eşleştikleri anonim oyuncunun hiçbir şey almayacağı dağılım ya da kararı ültimatom oyunundaki alıcı olan anonim eşine bırakmak şeklindedir. Bu kez kendilerine fırsat verildiğinde bir nevi teklif verenin rolüne bürünecek olan katılımcının kendine olacak bir maliyetle diğer oyuncu lehine karar verip vermeyeceği sorgulanmaktadır. Birinci grupta katılımcıların %29'u ilk tercih olan diğer oyuncuya sıfır ve kendisi için 750'yi tercih etmiştir. Bu katılımcıların %50'si ültimatom oyununda ret cevabı almıştır, gönderdikleri miktarlar ise 1 birimden 50 birime çeşitlenmektedir. İkinci grupta ise kendi çıkarına olan ilk şıkkı seçenler, benzer şekilde katılımcıların %29'dur ve yine %50'si daha önce ret cevabı alanlardan oluşmaktadır. Fakat burada kendi çıkarına olan tercihi seçenler arasında daha önce elindeki tüm miktarı alıcıya teklif edenler ile diğer uçta 1 birim teklif eden 5 kişiden dördü yer almaktadır.

Şekil 3.*Charness-Rabin (2002) Paylaşım Oyunu*

Charness ve Rabin'de (2002) ultiatomda teklif alan oyuncudan karar vermesi istendiğinde, oyuncu iki katılımcının da 400 alacağı dağılım ile kendisinin 375 almasına karşın kararı kendisine bırakan teklif veren oyuncunun 750 alacağı iki dağılım arasından karar vermektedir (400, 400; 750, 375). Burada söz konusu olan, kendisine tercihi bırakmakla incelik gösteren diğer taraf için eşitlik kararına rağmen olumlu bir karşılık verip vermeyeceği yönündeki değerlendirmedir. İlk grupta 29 kişiden yalnızca 5'i (%17) olumlu karşılık vermiş ve ikinci seçeneği seçmiş, ikinci grupta ise 33 kişiden 10'u (%30) olumlu karşılık ile kendilerine bırakılan karara cevap vermişlerdir. Olumlu karşılık verenler içinde daha önce ret kararı veren katılımcıya birinci grupta rastlanmazken ikinci grup içinde yalnızca 1 kişi bulunmaktadır. İkinci oyuncunun (750, 375) alternatifini seçmesi, hem eşitliğe hem de ilk seçenekte elde edeceği çıktıdan (400'e karşılık 375) daha fazlasını elde edecek olmasına rağmen az da olsa bir bedel ödeyerek olumlu karşılığını seçmesi özgeci eğilimler altında değerlendirilebilmektedir.

Ültimatoma oyunu verilerine dönecek olursak teklif edilen miktar için yapılan birçok modellemede yeterli anlamlılık ve güvenilirliğe ulaşan modele rastlanmamıştır. Verilen cevaplar için oluşturulan modellerde ise dördüncü sınıfa ait gönderilen miktar değişkeni iyi bir tahminci olmaktadır. Cevap verilerinin kategorik veri olması itibarıyla lojistik regresyon analizi yapılmış olup Omnibus sınavını geçen modelde, tek başına gönderilen miktar değişkeni doğru cevap tahminini %72,3'ten %93,6'ya yükselmektedir. Nagelkerke de yine benzer şekilde 0,824 olarak oldukça yüksek çıkmıştır. Lojistik modelde üstel katsayı olayın gerçekleşip gerçekleşmemesini ifade

etmektedir. Bunu bağımlı değişkendirdeki değişime karşılık bağımlı değişkendirde ortaya çıkacak olasılık değişimi $[(1-\text{Üstel katsayı}) * 100]$ formülü ile yorumlarız (Çokluk, Büyükköztürk ve Şekercioğlu, 2012). Buna göre gönderilen miktarda 1 birimlik artış, cevabın kabul yönünde olma olasılığını 0,82 kat arttırmaktadır.

$$L = \ln(\text{Red/Kabul}) = 3,959 - 0,199(\text{gön}_{\text{mik}})$$

Çalışmanın başında tüm deney sürecinin cevaplamak istediği soru, iktisadi kararlarda ortaya çıkan özgeci davranışların altında yatan psikolojik bir etmenin var olup olmadığıydı. Buna istinaden bir pazarlık oyunu olan ultiमतom oyununa dair gözlemler üzerine demografik verileri toplamanın yanında psikometrik ölçeklerden oluşan bir anket tasarlandı ve denekler de anketi eksiksiz tamamlayıp çalışmadan ayrıldılar. Fakat zayıf korelasyonlar dışında kullanılan ölçekler ile gözlenen davranışlar arasında nedensel güvenilir bir ilişki tespit edilememiştir. Kısaca değinecek olursak özgeci davranışın altında yatan psikolojik saikler ele alınmıştır. Bunlar, özgeciliğin kişilik özellikleri dolayısıyla ortaya çıkabileceğini araştıran on maddeli kişilik envanteri (Atak, 2013), özgeci davranan kişinin daha çok rasyonel mi yoksa deneyimsel mi karar verdiğini sorgulamak amacıyla mantıksal deneyimsel düşünme ölçeği (Türk ve Artar, 2014), özgeci davranışın empatiden kaynaklandığını ileri süren geniş kabul görmüş empati-özgecılık hipotezini sorgulamak amacıyla temel empati ölçeği (Topçu, Baker ve Aydın, 2010), özgecılık ile ahlaki değerlerin sıkı ilişkisini incelemek amacıyla Schwartz portre değerler anketinden (Schwartz, 2002) belirlenen sorular ve sosyal etkileşim içerisinde bireylerin kendileri ve ötekilerin refahlarına atadıkları değerleri ortaya koymakta kullanılan ultiमतom oyunundaki stratejik kararın olmadığı hipotetik şekilde çeşitli dağılımlardan uygun olanın seçildiği sosyal psikoloji alanında da kullanılan bir ölçme aracı olan sosyal değer yönelimi (Murphy, Ackerman ve Handgraaf, 2011) ölçekleridir.

Elde edilen sonuçlardan bazıları, kişilik envanterinden faktör analizi sonucunda elde edilen yumuşak başlılık, dışa dönüklük ve deneyime açıklık maddelerinden oluşan değişkenin (KMO-Bartlett=0,651, $p=0,00$ ve cronbach- $\alpha=0,672$) tekliflere verilen yanıtları kabul yönünde etkilediği (0,6 kat etkili), Schwartz portre değerler anketinden elde edilen hazcılık ve gelenekçilik değişkenlerinin yine cevapları kabul yönünde 0,5 ve 0,4 kat etkilediği lojistik regresyon analizlerinde görülmüştür. Bunun yanında sosyal değer yönelimi ölçeği sonuçları da katılımcıların toplum yanlısı kategorisine eriştikleri fakat tam özgecılık skorunun 61,39 olduğu ölçekte örneklemin ortalamasının 25,01 olarak gerçekleştiği ve bunun 22,45 ve altında skorların bireyci olarak değerlendirildiği göz önünde bulundurulduğunda koşulsuz paylaşımdan uzak olduğu görülmektedir.

Uygulama sonucunda pek çok çalışmada da ulaşılan ortalamalar gözlenmiştir. Bu örnekte dahi ne herkes bencil rasyonel ne de herkes pür özgeci. Her ne kadar sistematik psikolojik saiklere ulaşamamış olursa da bu örnekte adalet temelli eşitsizlikten kaçınma ve azınlıkta da olsa pür özgecilerin varlığını gözlemlemek mümkün olmaktadır. Pür özgecilerin varlığıyla her zaman toplumda iş birliği ortaya çıkabilecekken adil dağılım için de maliyeti göze alan cezalandırıcılar ve yine adil dağılım uğruna açgözlülüklerinden vazgeçen çoğunlukla birlikte azınlıkta kalan homoekonomikular da varlığını sürdürecektir.

Değerlendirme ve Öneriler

Soyut ana akım iktisadın homoekonomikusu, rasyonel ve bencildir. Bu özellikleriyle sınırsız irade gücüne sahip, hesapçı, geleceği tam ve doğru tahmin edebilen, faydasını en yüksek seviyeye çıkarabilecek “doğru” tercihi yapabilen bir bireyi ifade etmektedir. Ana akım iktisadın doğru nitelendirmesini bireyin elindeki tercihlerin taşınması gereken özelliklerden anlarız. Bunlar; yansıtma, tamlik, geçişlilik, süreklilik, doymamışlık ve dışbükeylik kriterleridir. Bu matematiksel gereksinimler ile bireyin zaman içinde geçmişle gelecek arasında tercihlerinin değişmeyeceği varsayılmaktadır. Anlaşılmaktadır ki bu değerlendirmeler gerçekçi değil ancak soyut modellerin temsilidir. Bir topluluk içinde yaşayan birey, rasyonaliteyi araçsal olarak kullanırken bilişsel kısıtlarıyla da mükemmel değil mümkün olan en iyi yani optimal karar vermektedir. Karar verirken diğerlerinin refahını da hesaba katmakta ve bir bedel ödemesi gerekse bile diğerlerinin yararına davranabilmektedir. Böylece bencil denilen insanların bile koşullara göre iş birliğine girişebildiği renkli bir toplum ortaya çıkmaktadır.

Ana akım iktisat modelleri, toplumu ve sosyal bireyin eylemlerini ve iktisadi sonuçlarını değerlendirmekte yetersizdir. Bu yetersizliği kapatmak ve daha gerçekçi tahminler yapabilmek adına davranışsal iktisat, soyut ana akım iktisadın varsayımlarını ampirik verilerle ve matematiksel sınırları kaldırarak güncellemektedir. Özellikle bilişsel psikolojiden ve sosyal psikolojiden yararlanarak gelişen alan, etkileşim hâlindeki bireylerin davranışlarını mercek altına almaktadır. Böylece bireyler, sınırsız rasyonel kapasite ve bencillik temeli yerine bilişsel kısıtlarla, neşe, kızgınlık, öfke gibi duygularla ve empati, sempati ve özgeci motiflerle karar sürecini şekillendirmektedir.

Birbirine yabancı ve bir daha karşılaşma ihtimali olmayan insanların birbirine özgeci davranış sergilemesi, sadece davranışsal iktisat değil biyoloji için bile şaşırtıcıdır. İlgi çekici olmasının yanında dil ve kültür oluşumuna kadar toplumun kurulmasındaki katkısını yadsımak mümkün değildir. Yine buradan hareketle sadece empati ve

sempati gibi motiflerin yanında ahlaki ve sosyal normlar da özgeci davranışı tetikle-mekte ve ortaya çıkarmaktadır. Bunlarla birlikte karşılıklılık ve koşullu iş birliği gibi ben merkezli motifler de özgeci davranışı ortaya çıkarabilir. Bu da bireylerin aslında sadece kendilerini düşünmediklerini gösterir. Özgecılık, ana akımın metodolojik bireyini aşan ve bencillik varsayımının üstesinden gelen bir kavramdır.

Özgeciliği gözleyebilmek amacıyla davranışsal iktisat, anlaşılabilirliği yüksek, basit bir oyun olan “ültimatom oyunu” ile araştırmacılara fırsat sunmaktadır. Çalışma, aydınlatılmış onam formu ile gönüllü katılımı sağlanan iktisat öğrencileri ile gerçekleştirilmiştir. Oyunun teklif veren kısmında ortalama 36 olarak gerçekleşmiş olup dünya ortalamasına benzerdir. Bireylerin dağıtımsal adalet ve eşitlikten yana olduğu, homoekonomikusa göre 1 birim teklif etmesi gerekirken elindeki tamamını dahi verenlere rastlanmıştır. Böylece diyebiliriz ki bireyler, basit bir oyunda dahi bencil davranmamaktadır. Teklif alan ve dağıtımın gerçekleşip gerçekleşmeyeceğine karar verenler ise homoekonomikus 1 birim gönderse bile kabul etmesi gerekirken örnekleme 49 birimin bile reddedildiği görülmüştür. Ret oranları açısından dünya ve Türkiye örneklerinden yüksek olup Asya toplumlarına uygun bir sonuç elde edilmiştir. Bireyler, kendilerine bir maliyeti olduğu hâlde karşı tarafı cezalandırmayı seçmişlerdir. Bu da özgecılık kavramının diğer boyutu olan özgeci cezalandırma kavramına denk gelmektedir. Tüm bu sonuçlar, küçük bir örnekleme bile iktisadi insanın varsayımlarının özgecilikten yana saptığını açıklamaktadır.

Davranışsal iktisadın ana akım iktisadın kullandığı rasyonaliteyi ve iktisadi insanı ampirik olarak incelemesiyle birlikte eleştirel olmaktansa varsayımları iyileştirmeyi tercih ettiği görülmektedir. Bu noktada araştırmacılara ve alan yazına farklılık katan çalışmalara kulak verme ihtiyacı doğmaktadır. Özgecılık kavramından yola çıkarak Sugden (1984) bizlere tercih temelli olmayan yaklaşımları önermektedir. Sugden’in karşılıklılık teorisinde sadece kendi çıkarını gözetmek yerine makul varsayım, çoğu insanın bedavacılığı ahlaki olarak yanlış buluyor olmasıdır. Tercih temelli olmayan yaklaşımlar açısından Sugden’in değerli katkısı şartlı ahlakiliği öne sürmesidir. Buna göre Kantyen yaklaşımın zayıf ve esnek bir biçiminin etkin olacağını düşünür. Bu da şöyledir; ahlaki sistem, her zaman kamu malına katkı sunmamız gerektiğini söylemez fakat diğerleri katkıda bulunurken bedavacılık ahlaki olarak her zaman yanlıştır. Karşılıklılık açısından değerlendirecek olursak herkes belli bir çabayla kamu malına katkıda bulunuyorken kişinin de aynı şeyi yapması gerekir (Sugden, 1984). Zarri’nin (2010) değerlendirmesiyle, Kantyen yaklaşımın koşulsuz taahhüdü yerine şartlı taahhüt ve deneysel çalışmaların da öne sürdüğü koşullu iş birliği ile bağlantılıdır (Zarri, 2010).

Sugden'in bu modelinin öncüsü olarak gördüğü Bacharach'ın (Bacharach'tan aktaran Zarri, 2009) "team reasoning-takım muhakemesi" teorisinde de karar alma hem aktörün kendisini grup düzeyinde hem de bireysel olarak tanımladığı iki düzeyi kapsamaktadır. Bireyin karar alma süreci, rasyonel olmaktan çok kendi adına/için mi yoksa grup adına/için mi düşünmekte olduğuna dair psikolojik bir çerçeveden etkilenmektedir. Burada davranışsal iktisadın bilişsel ve sosyal yaklaşımları bir arada ve birbirini tamamlamaktadır. Bacharach'ta önemli bir vurgu olmasa da Sugden'de karşılıklılık herhangi formuyla karşımıza çıkabilecektir. Aktör, grup üyesi olarak davranacağını taahhüt ettiği zaman diğer grup üyelerinin de benzer davranacağı yönünde bir taahhüdün güvencesini aramaktadır (Zarri, 2010). Sosyal etkileşim içindeki bireyin ıssız adada tek başına yaşayan Robinson Cruise gibi davranması mümkün olamamaktadır.

Birey çerçevesine dönüldüğünde bu kez iktisadın dar rasyonalitesine de farklı bir ideal getirmekte olan Tomer (2008) çalışmasında, gerçek rasyonalite teklifinde bulunmaktadır. Kişi kararlarının uzun vadeli sonuçlarını, ahlaki duygularını ve kendisine gerçek mutluluğu veren kararları alabiliyorsa gerçek rasyonaliteden söz edilebileceğini açıklamaktadır. Gerçek rasyonaliteye ulaşma yolunda, kişi, duygusal zorluklarını, nörotik davranışlarını ve egoizmini alt etmelidir. Araşsal rasyonalite bile araç seçiminde hâlihazırda bulunan tercihlere ulaştırma yolunu seçmeyi değil kişiyi gerçek tercihlerine ulaştıran yola götürmelidir. Tomer'in (2008) analizinde belirleyici olan üç tip tercih kavramının ortaya atılmasıdır. Buna göre hâlihazırda (aktüel) tercihler, alternatifler arasından yaptığımız sıradan seçimleri ifade eder ve ana akım iddianın aksine bireyin tüketim tecrübesiyle, sosyal etkisiyle, kabiliyetleriyle ve öğrenme deneyimleriyle zaman içinde değişir ve kısaca düşünürün tanımladığı tüketim sermayesi (kişinin tüketim malını kullanım ve ona değer atfetme kabiliyeti) ve kişisel sermayesine (kişinin elde ettiği çıktılarından memnuniyetine ilişkin genel eğilimi) dayanmaktadır. Doğru tercihlere götüren meta tercihler ise aktüel tercihlerimizin üzerine dışsal etkilerle sözcülimi aile, grup ya da toplum tarafından edindiğimiz bilgilerle düşünmemiz üzerine ya da kendi içsel düşünme çabamızla daha doğru olandan türeyebilmektedir. Son olarak doğru tercihler, kişi için en iyi ve nihai olanı ifade eder, bunlar aktüel tercihlerin taşıyabileceği hesaplama yanlışı, bilişsel eksiklikler gibi hataları veya güçlü duygusal yanlılıkları olmayan tercihlere tekabül etmektedir. Gerçek rasyonaliteye ulaştıran tercihlerin referansları, kişinin kendini gerçekleştirmesi, fiziksel ve zihinsel sağlığı, içsel ve dinî gerçekleri ve kişisel aydınlanmasının getirdiği yüksek tercihleridir. Bu yaklaşım yararlı bir idealdir (Tomer, 2008).

Yalnızca kendi hesabına çalışan sosyal normları araçsal olarak kullanan bir aktör, toplumsal olarak etkinsiz ve ahlaki olarak kınanacak şekilde davranacaktır. Bireylerin toplumdaki yeri, uğraşları, etik açıdan duruşları, karakterleri, duyguları ve daha birçok etken iktisadi kararları etkileyebilmektedir. Tüm bunların yanı sıra ne günlük hayatta ne de ana akım iktisadın dar rasyonalitesinde bencillik ima edilmez. Ana akım iktisat bu eklektik yapısı ve yetersizliği yönünden araştırmacılara yeni alanlar sunmaya devam edecektir.



A Critique of Methodological Individualism: The Concept of Altruism and Application of the Ultimatum Game

Yıldız Zeliha Hatipoğlu

Introduction

Homo economicus as defined by mainstream economics and modeled around selfishness approaches actors by ignoring the sociological, evolutionary, moral, and psychological nature of real people; as a result, it has difficulty in capturing reality even though it is on the way to being considered scientific. While efforts to model the individual from David Ricardo to Savage's rational choice theory assume homo economicus to behave rationally under the condition of internal consistency and to be able to arrange alternatives in harmony with axioms (reflection, completeness, transitivity, continuity, and convexity), the factor of selfishness has also been added to the individual's character. The selfishness axiom is also the oldest and has been the most popular since Adam Smith. Although no common ground is found between internal consistency and selfishness, mainstream economics has argued that actors will engage in behaviors that maximize the expected value of their chosen action based on probability distributions. Thus, behaviors that cannot obtain individual benefits are defined as irrational (Yılmaz, 2009).

Behavioral economics, which contributes to the attempt to bring homo economicus closer to reality by applying psychology as was done at the beginning of modern economics, has empirically shown individuals to be actors who avoid loss and risk, who follow the status quo, who have a limited ability to calculate, who make mistakes systematically, and who have weak self-control. Aside from that, it also reveals actors to make decisions under many emotions and influences such as sense of justice, reciprocity, empathy, sympathy, trust, morality, and social norms and to be able to exhibit altruistic actions that increase others' welfare even at a cost



Dr., yzelihahatipoglu@gmail.com



<https://orcid.org/0000-0002-3624-5697>



© İlimi Etüdler Derneği
DOI: 10.12658/M0630
insan & toplum, 2021.
insanvetoplum.org



Received: 1.03.2021
Revision: 29.05.2021
Accepted: 4.06.2021
Online First: 28.06.2021

to themselves (Alm & Bourdeaux, 2013; Gintis & Helbing, 2015). Although altruism generally coincides with many concepts focused around thinking about others and unconditional goodness, altruism in behavioral economics refers to preferences that increase the welfare of another actor without any expectation of reward, even if the individual themselves pays a cost. Thus, altruism shows individuals to care about others beyond just thinking about themselves.

Purpose and Method

The research aims to observe whether individuals exhibit altruistic acts using the ultimatum game, a simple bargaining game. In addition, the ultimatum game has been preferred not just for examining altruism but also its other face: altruistic punishment. Psychometric scales on social values orientation, a personality inventory, and a basic empathy scale are used next to determine the systematic psychological motives that may lie behind altruistic or selfish individuals' decision to share.

The ultimatum game involves two anonymous players who are unknown to each other and cannot see one another and who take turns making decisions. The proposer receives a certain amount based on a single rule. The rule is that the responder accepts this certain amount due to having sent a specific portion of this amount, which is decided by the proposer. Thus, if the responder accepts, the responder will own the amount sent, while the proposer will own the remainder of the original amount. If the responder refuses the amount, the game finishes with zero scores for both players (Akin & Urhan, 2015). Holding all the bargaining power, the proposer has the opportunity to abuse it by thinking he/she is dealing with a rational responder who therefore must accept any positive amount. While disproportionate offers are judged to be unfair, the parties' negotiations reveal whether they would consider a fee; this is also an indicator of their concern for fairness (Camerer, 2003).

The ultimatum game is a way to observe altruistic behaviors and is at the center of our research due to its simplicity, basicness, widespread use, and the opportunity it provides for making a comparison. The study was conducted at Istanbul University Faculty of Economics, first conducting an experiment with freshmen and senior students to observe the effect of economics education on rationality. The experiment was carried out voluntarily on a total of 176 people. After playing the ultimatum game with game coins, the participants were asked to give a more reciprocated answer to a hypothetical distribution question. They were asked to make another distribution decision taken from Charness and Rabin's (2002) study. After completing the game,

the subjects were given a questionnaire. All stages lasted around 40-45 minutes and if the participants gave a response of acceptance at the end of the game, they were rewarded with gifts in 5 categories according to the number of units remaining. Although this method does not have the game played with real money, more realistic results have been obtained compared to the hypothetical pilot studies we had performed.

Experiment Results

Accordingly, we asked the proposers how much of the 100 units of game money they would share with the other participant; only one participant from the 41 in the freshman class sent nothing, and only two participants out of the 47 participants in the senior class sent nothing. Two freshmen participants and five senior-class participants only sent 1 unit. Meanwhile, while the highest proposal amount in the freshman class was 70 units (3 participants offer this amount); two people in the senior class offered 100 units, one offered 84, and another one offered 95 units. In short, the average amount offered was 35.58 for the freshmen group and 37 for the senior class group; these results resemble the overall results from the ultimatum game. No significant difference is seen to exist between the groups in terms of either class or gender.

Table 1

The Distribution of Results from the Ultimatum Game-Distribution of the Offers

Amount Offered	Freshman Class		Senior Class	
	Females	Men	Females	Men
0		1		2
1	2		1	4
2-20	4	1	4	3
21-40	9	7	5	7
41-60	11	3	10	7
61-80	2	1		
81-100			1	3
Total	28	13	21	26

Table 2

The Distribution of Results from the Ultimatum Game-Distribution of the Responds

Amount Offered	Freshmen Class			Senior Class				
	Females	Men	Total	Females	Men	Total		
	A*	R*	A	R	A	R	A	R
0		1				1		1
1		1		1		2		3
2-20	2	3			1	3	2	1
21-40	5	2	6	3	6	2	3	
41-60	8		5	1	7		11	
61-80	2		1					
81-100					4			
Total	17	7	12	5	18	8	16	5

*A- offer accepted, R = offer rejected

Of the 41 responses received from the freshmen, 12 (30%) were rejections. Of the 47 responses given by the seniors, 13 (28%) were rejections. The highest offer among the offers freshmen rejected was 49 units; this amount was 25 units for the seniors. The overall rate for rejected offers is 28%, higher than the world average of 16%. This is in line with the observation that Asian samples have higher rejection rates than Americas' (Oosterberk et al., 2003). Fehr and Schmidt's (2006) pioneering study stated offers below 20% to have been rejected at a rate of 40-60%. Our sample's rejection offers of 20% or less at a rate of 50% for freshmen and 85% for seniors.

Table 3

Distribution of the Offers as Percentages

Amount Offered	Freshmen Class			Senior Class		
	Females	Men	Total	Females	Men	Total
0-20	%21	%15	%19	%24	%34	%30
21-40	%32	%54	%40	%24	%27	%26
41-60	%40	%23	%34	%48	%27	%36
61-80	%7	%8	%7			
81-100				%4	%12	%8

Table 4
Distribution of the Rejections as Percentages

Amount Offered	Freshmen Class			Senior Class		
	Females	Men	Total	Females	Men	Total
0-20	%72	%20	%50	%75	%100	%85
21-40	%28	%60	%42	%25		%15
41-60		%20	%8			
61-80						
81-100						

* Percentages indicate the distribution within each group.

After the ultimatum game, the proposers were asked to make another decision based on the distributions obtained from Charness and Rabin (2002). The decision is either the distribution where they choose 750 for themselves while the anonymous responder they are matched with in the ultimatum game gets nothing, or they leave the decision to the responder. This time, the responders, who will assume the role of the proposer when given the opportunity, are being asked whether they will decide in favor of the other player at a cost to themselves ; 29% of the freshmen participants chose 750 for themselves. Half of these participants had received a refusal in the ultimatum game, with the amounts they had tried to offer varying from 1 to 50 units. For the seniors, 29% chose the first option for their benefit, and 50% of whom had received a previous rejection response from the ultimatum game.

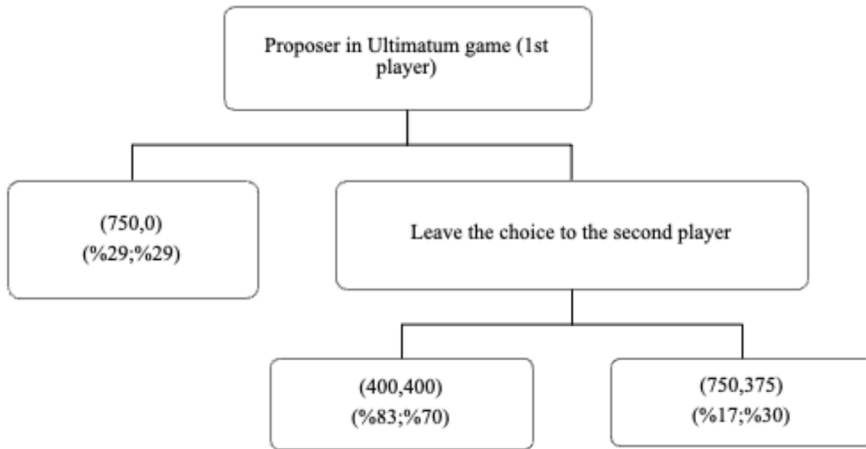


Figure 1. *Charness-Rabin's (2002) distribution choices.*

When the player who will respond to the ultimatum receives the offer, the player decides between two distributions (i.e., both the proposer and responder will receive 400, or the proposer who left the choice will receive 750 while the responder receives 375). What is at issue here is the evaluation of whether the other party, who is kind enough to leave the choice, will give a positive response despite the equality decision. Only 5 (17%) of the 29 freshmen and 10 (30%) of the 33 seniors responded to the decision left to them with an altruistic positive response.

At the end of the application, we asked the participants to fill in the questionnaire consisting of psychometric scales. Aside from some weak correlations, no causal or reliable relationship could be found between the scales used and the observed behaviors. The psychological motives underlying altruistic behavior will be discussed in brief. Some of the obtained results are as follows. The variable consisting of the items of agreeableness, extraversion, and openness to the experience obtained as a result from the factor analysis of the personality inventory (KMO-Barlett = 0.651; $p = 0.00$ with Cronbach $\alpha = 0.672$ in the logistic regression analysis) affected the responses to the offers in the direction of acceptance (0.6 times more effective). The variables of hedonism and traditionalism obtained from the Schwartz-based Portrait Values Questionnaire (Demirutku, 2007) also affected responses 0.5 and 0.4 times in the direction of acceptance. In addition, the results from the Social Value Orientation Scale (Murphy & Ackermann, 2013) show the participants to be in the pro-social category, with the average of the sample being 25.01 in the scale (pure altruism score is 61.39); when considering that scores of 22.45 or lower are considered individualistic, this appears far removed from unconditional sharing.

As a result of the application, the study observed similar averages to those reached in many other studies. Even in this sample, everyone is neither a selfishly rational nor purely altruistic. Although we could not obtain any result about systematic psychological motives, the presence of justice-based inequality avoidance and pure altruism were able to be observed in this sample, albeit as a minority. While cooperation in society will always emerge with the existence of pure altruists, punishers who pay the cost for fair distribution and the majority who give up their greed for the sake of fair distribution will continue to remain as a minority in homo economicus.

Conclusion and Discussion

The homo economicus of abstract mainstream economics is rational and selfish and uses these features to refer to individuals as having unlimited will power, calculating, able to predict the future precisely and accurately, and able to make the right choice that can maximize self-benefit. These assessments are understood to be unrealistic and only representative of abstract models. Individuals are able to take others' welfare into account when making decisions and may exhibit altruistic actions that benefit others, even if they have to pay a price.

Altruism is a concept that transcends the methodological individual of the mainstream and overcomes the assumption of selfishness. The altruistic behavior of strangers and people who are unlikely to meet again can be explained not only by motives such as empathy and sympathy, but also through moral and social norms. Of course, egocentric motives such as reciprocity and conditional cooperation can also elicit altruistic behavior. As a result, we realize that, contrary to assumptions, individuals really do not think only of themselves but can also have other motives in decision-making processes.

In order to observe altruism, behavioral economics offers researchers an opportunity with the ultimatum game, a simple game with high intelligibility. The amount offered at the end of the ultimatum game played in our study is approximately 36 units. According to homo economicus, although individuals should only offer 1 unit, some were even found to have given all they had. In homo economicus, those who receive an offer and decide whether or not the distribution would take place should accept even an offer of 1 unit, ; however, our study showed our sample to have even rejected 49 units. Individuals were seen to choose to punish the other party even if it cost them. This corresponds to the concept of altruistic punishment, which is the other dimension of the concept of altruism. All these results allow us to understand

that the assumptions of homo economicus, even in a small sample, deviate in favor of fair distribution and altruism.

Starting from the concept of altruism as well as the effort to improve the mainstream of behavioral economics, Sugden (1984) offered non-preference-based approaches. Rather than the purely self-interested in Sugden's theory of reciprocity, the reasonable assumption is that most people find free-loaders to be morally wrong. The moral system does not say that we should always contribute to the public good, but free-loading is always morally wrong when others contribute. When everyone contributes to the public good with some effort, each individual must do their part. According to Zarri's (2010) assessment, this is related to conditional commitment rather than the unconditional commitment of the Kantian approach or to the conditional cooperation suggested by experimental studies (Sugden, 1984).

In Bacharach's (2006) team reasoning theory, which Sugden viewed as the pioneer of this model, decision-making includes both levels where the actor defines themselves individually as well as at the group level. An individual's decision-making process is influenced by the psychological framework regarding whether they think for themselves or for the group as opposed to thinking rationally. An actor who promises to act as a group member also seeks the assurance of commitment that other group members will act similarly (Zarri, 2010). An individual in social interaction cannot behave like Robinson Crusoe who lived alone on a deserted island.

Returning to the concept of individuality, Tomer (2008) this time brings a different ideal to the narrow rationality of economics, offering a true sense rationality in his study. He explained that, if a person can accept the long-term consequences of one's decisions, their moral feelings, and make decisions that give them real happiness, then one can talk about real rationality. Even instrumental rationality should lead one to a path that leads to their actual preferences, not to choosing a way to reach preferences that are already present in the selection of tools. Of the three types of preferences identified in Tomer's analysis (i.e., current/actual preferences, meta preferences, and correct preferences), correct preferences correspond to those without errors such as computational errors, cognitive deficits, or strong emotional biases that current/actual preferences may carry. The references for the choices that lead to true rationality are the higher preferences brought by one's self-realization, physical and mental health, inner and religious truths, and personal enlightenment. This approach is a useful ideal (Tomer, 2008).

Apart from one's own interests, factors such as place in society, occupations, ethical stances, character, emotions, and many others can affect economic decisions in the decision-making process. Nor does the narrow rationality of either everyday life or mainstream economics imply selfishness. Mainstream economics will continue to offer new fields to researchers in terms of its eclectic structure and inadequacies.

Kaynakça | References

- Akın, Z. ve Urhan, B. (2015). Davranışsal oyun teorisi. D. Dumludağ, Ö. Gökdemir-Dumludağ, L. Neyse ve E. Ruben (Ed.). *İktisatta davranışsal yaklaşımlar* içinde. Ankara: İmge Yayınları.
- Alm, J. ve Bourdeaux, C. J. (2013). Applying behavioral economics to the public sector. *Review of Public Economics*, 206(3), 91-134.
- Andreoni, J. ve Miller, J. (2002). Giving according to GARP: An experimental test of the consistency of preferences for altruism. *Econometrica*, 70(2), 737-753.
- Ashton, M. C. ve Lee, K. (2001). A theoretical basis for the major dimensions of personality. *European Journal of Personality*, 15, 327-353.
- Ashton, M. C., Paunonen, S. V., Helmes, E. , Jackson, D. N. (1998). Kin altruism, reciprocal altruism and the big five personality factors. *Evolution and Human Behavior*, 19, 243-255.
- Atak, H. (2013). On-maddeli kişilik ölçeği'nin Türk kültürü'ne uyarlanması. *Nöropsikiyatri Arşivi*, 50, 312-319. <https://toad.halileksi.net/sites/default/files/pdf/on-maddeli-kisilik-olcegi-toad.pdf>. (Erişim tarihi: 13.06.2021)
- Balliet, D., Parks, C. , Joireman, J. (2009). Social value orientation and cooperation in social dilemmas: a meta-analysis. *Group Processes Intergroup Relations*, 12, 533-547.
- Boyacı, İ. ve Sultan, T. (2016). Experimental evidence on dictator and ultimatum games from Turkish and Pakistani students. *İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 29(15), 319-333.
- Björklund, F. ve Bäckström, M. (2008). Individual differences in processing styles: Validity of the rational-experiential inventory. *Scandinavian Journal of Psychology*, 49, 439-446.
- Camerer, C. (2003). Behavioral game theory experiments in strategic interaction, C. Camerer, G. Loewenstein ve M. Rabin (Ed.). *Advances in behavioral economics* içinde. ABD: Princeton University Press.
- Camerer, C. ve Fehr, E. (2004). Measuring social norms and preferences using experimental games: A guide for social scientists. J. Henrich, R. Boyd, S. Bowles, C. Camerer, E. Fehr ve H. Gintis (Ed.). *Foundations of human sociality: Economic experiments and ethnographic evidence from fifteen small-scale societies* içinde. ABD: Oxford University Press.
- Carter, J. R. ve Irons, M. D. (1991). Are economists different, and if so, why? *Journal of Economic Perspectives*, 5(2), 171-177.
- Charness, G. ve Rabin, M. (2002). Understanding social preferences with simple tests. *The Quarterly Journal of Economics*, 117(3), 817-869.
- Clavien, C. ve Chapuisat, M. M. (2016). The evolution of utility functions and psychological altruism. *Studies in History and Philosophy of Biological and Biomedical Sciences*, 56, 24-31.
- Çokluk, Ö., Büyüköztürk, Ş. ve Şekercioğlu, G. (2012). *Sosyal bilimler için çok değişkenli istatistik SPSS ve LISREL uygulamaları*. Ankara; Pegem Yayınları.

- Dilek, S. ve Kesgingöz, H. (2018). Paylaşmak güzeldir: Bir ultiatom oyunu uygulaması. *BMIJ*, 6(4), 822-834.
- Eckel, C., ve Grossman, P. (2001). Chivalry and solidarity in ultimatum games. *Economic Inquiry*, 39(2), 171-188. doi:10.1111/j.1465-7295.2001.tb00059.x
- Elster, J. (2007). *Explaining social behavior: More nuts and bolt for the social sciences*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Elster, J. (2008). *Ekşi üzümler rasyonalitenin altüst edilmesi üzerine çalışmalar*. B. Cezar (Çev.). İstanbul: Metis yayınları.(İlk Baskı:1983).
- Fehr, E. ve Schmidt, K. M. (2006). The economics of fairness, reciprocity and altruism-experimental evidence and new theories. S.C. Kolm ve J. M. Ythier (Ed.). *Handbook of the economics of giving, altruism and reciprocity* (1. Cilt içinde). Hollanda: Elsevier B.V.
- Fehr, E. ve Rockenbach, B. (2003). Detrimental effects of sanctions on human altruism. *Nature*, 422, 137-140.
- Fontaine, P. (2007). From philanthropy to altruism: Incorporating unselfish behavior into economics, 1961-1975. *History of Political Economy*, 39(1), 1-46.
- Frank R. H., Gilovich, T. ve Regan, D. T. (1993). Does studying economics inhibit cooperation. *Journal of Economic Perspectives*, 7(2), 159-171.
- Frerichs, S. (2018). What is the 'social' in behavioural economics? The methodological underpinnings of governance by nudges. H. W. Micklitz, A. L. Sibony ve F. Esposito (Ed.). *Research methods in consumer law: A handbook içinde*. USA: Edward Elgar.
- Gigerenzer, G. ve Brighton, H. (2009). Homo heuristicus: Why biased minds make better inferences. *Topics in Cognitive Science*, 1, 107-143.
- Gintis, H. (2000). *Game theory evolving; A problem-centered introduction to modeling stretegic behavior*. United Kingdom: Princeton University Press.
- Gintis, H. ve Helbing, D. (2015). Homo socialis: An analytical core for sociological theory. *Review of Behavioral Economics*, 2015(2), 1-59.
- Gintis H., Bowles, S., Boyd, R. ve Fehr, E. (2005). Moral sentiments and material interests: Origins, evidence, and consequences. H. Gintis, S. Bowles, R. Boyd ve E. Fehr (Ed.). *Moral sentiments and material interests: The foundations of cooperation in economic life içinde*. Cambridge: MIT Press.
- Gürkan, C. ve Öziş, M. (2012). Dostoyevski'nin iktisadi yaklaşımı ve iktisadi aklın eleştirisi. *Ekonomik Yaklaşım*, 23(82), 99-128.
- Güth, W. ve Tietz, R. (1990). Ultimatum bargaining behavior; A survey and comparison of experimental results. *Journal of Economic Psychology*, 11, 417-449.
- Güth, W., Schmitterberger, R. ve Schwarze, B. (1982). An experimental analysis of ultimatum bargaining. *Journal of Economic Behavior and Organization*, 3, 367-388.
- Hilbig, B. E., Thielmann, I., Hepp, J., Klein, S. A., Zettler, I. (2015). From personality to altruistic behavior (and back): Evidence from a double-blind dictator game. *Journal of Research in Personality*, 55, 46-50.
- Hodgson, G. M. (2013). *From pleasure machines to moral communities an evolutionary economics without homo economicus*. Londra: The University of Chicago Press.
- Kamas, L. ve Preston, A. (2015). Can social preferences explain gender differences ineconomic. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 116, 525-539.
- Kırmızıaltın, E. (2017). *İktisat ve rasyonalite, K. Marx, W. S. Jevons ve T. B. Veblen'de rasyonalite, insan ve teori*. Ankara: Heretik Yayınları.
- Kolm, S. (2006). Introduction to the economics of giving, altrusim, and reciprocity. S. Kolm ve J. M. Ythier

- (Ed.). *Handbook of the economics of giving, altruism and reciprocity: Foundations I* içinde. Netherlands: North-Holland.
- Kropotkin, P. (2013). *Evrimin bir faktörü karşılıklı yardımlaşma*. I. Ergüden ve D. Güneri. (Çev.). İstanbul: Kaos Yayınları.
- Margolis, H. (1982). *Selfishness, altruism and rationality*. USA: Cambridge University Press.
- Murphy, R. O., Ackermann K., ve Handgraaf, M.J. (2011). Measuring social value orientation. *Judgement and decision making*, 6(8), 771-781.
- Oosterbeek, H., Sloof, R. ve Van De Kuilen, G. (2004). Cultural differences in ultimatum game experiments: Evidence from a meta-analysis experimental economics. *Economic Science Association*, 7, 171-188.
- Rabin, M. (2006). The experimental study of social preferences. *Social Researches*, 73(2), 405-428.
- Schwartz, S. (2002). A proposal for measuring value orientations across nations. https://www.europeansocialsurvey.org/docs/methodology/core_ess_questionnaire/ESS_core_questionnaire_human_values.pdf. (Erişim tarihi:13.06.2021).
- Sen, A. K. (1977). Rational fools: A critique of the behavioral foundations of economic theory. *Philosophy & Public Affairs*, 6(4), 317-344.
- Sen, A. K. (1987). *Economic behaviour and moral sentiments, on ethics and economics*. USA: Blackwell Publishing.
- Simon, H. (1992). Altruism and economics. *Eastern Economic Journal*, 18(1), 73-83.
- Simon, H. (1990). A mechanism for social selection and successful altruism. *Science*, 250, 1665-1668.
- Sugden, R. (1984). Reciprocity: The supply of public goods through voluntary contributions. *The Economic Journal*, 94, 772-787.
- Sugden, R. (1991). Rational choice: A survey of contributions from economics and philosophy. *Economic Journal*, 101(407), 751-785.
- Staffiero, G., Exadaktylos, F. ve Espin, A. M. (2013). Accepting zero in the ultimatum game does not reflect selfish preferences. *Economics Letters*, 121, 236-238.
- Tisserand, J. C., Cochar, F. ve Le Gallo, J. (2015). Altruistic or strategic considerations: A meta-analysis on the ultimatum and dictator games. *Conference Proceeding AFSE Annual Meeting of French Economic Association*, 1-21. <https://motamem.org/wp-content/uploads/2019/05/ultimatum-meta-analysis-1.pdf> (Erişim Tarihi:13.06.2021).
- Tomer, J. (2008). Beyond the rationality of economic man, toward the true rationality of human man. *The Journal of Socio- Economics*, 37, 1703-1712.
- Topçu Ç., Baker-Ergur Ö., ve Çapa-Aydın Y. (2010). Temel empati ölçeği Türkçe uyarlaması: geçerlik ve güvenilirlik çalışması. *Türk Psikolojik Danışma ve Rehberlik Dergisi*, 4(34), 174-182.
- Türk, E.G. ve Artar, M. (2014). Mantıksal deneyimsel düşünme ölçeğinin uyarlanması: geçerlik ve güvenilirlik çalışması. *Ankara University Journal of Faculty of Educational Sciences*, 47(1), 1-18.
- White, M. D. (2011). *Kantian ethics and economics autonomy, dignity, and character*. California: Stanford University Press.
- Yılmaz, F. (2009). *Rasyonalite iktisat özelinde bir tartışma*. İstanbul: Paradigma Yayınları.
- Zarri, L. (2010). Behavioral economics has two 'souls': Do they both depart from economic rationality? *The Journal of Socio-Economics*, 39, 562-567.