

Davranışsal Ekonomide Sosyal Normlar ve Norm Çıkarımı

Ayşen Edirneligil¹ Esra Tanhan²

Received/ Başvuru: 25.09.2024

Accepted/ Kabul: 19.11.2024

Published/ Yayın: 30.11.2024

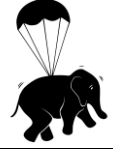
Öz

Klasik iktisadi modeller, “rasyonalite” varsayımı ile bireylerin iktisadi kararlarını rasyonel bir şekilde alacağı varsayımına dayanmaktadır. Ancak davranışsal ekonomi, bireylerin bilişsel kısıtlamalarını inceleyerek mevcut iktisadi modelleri geliştirmeyi amaçlamaktadır. Bu süreçte sosyal normlar önemli bir rol oynamaktadır. Sosyal normlar, topluluk içindeki yazılı olmayan kurallar ve ortak kabul edilen davranışları ifade etmektedir. Araştırmalar, sosyal normların bağış, vergi ödeme, işbirliği, tasarruf ve geri dönüşüm gibi kararlar üzerinde etkili olduğunu göstermektedir. Oyun teorisi modellerinde, bireysel seçimlerin karşılıklı bağımlılığı vurgulanarak, insanların başkalarının bir sosyal norma uyacağına inandıklarında, bunu takip etme olasılıklarının daha yüksek olduğu gözlenmektedir. Ayrıca oyun teorisi, beklenen davranıştan sapmaların sosyal yaptırımlara veya itibar kaybına neden olabileceği bir topluluk içinde normların nasıl denge işlevi gördüğünü açıklamaktadır. Bu noktada bireylerin normları nasıl algıladığı ve algıladıkları normlara nasıl tepki verdiğini anlamak önem teşkil etmektedir. Bireyler kendi deneyim ve ahlaki değerleriyle sosyal normlarla ilgili kişisel bir algı geliştirmekte ve bu durum sosyal normların çeşitlenmesine neden olmaktadır. Norm çıkarımı yöntemi, davranışsal ekonomide sosyal normların davranıştan ayrı olarak ölçülmesini sağlayarak bireylerin sosyal normlara karşı tutumlarının anlaşılmasını ve normlara dayalı davranışların tahmin edilmesine olanak tanımaktadır. Bu çalışma ile sosyal norm ve norm çıkarımı kavramlarının açıklanması ve davranışsal ekonomi alanında kullanımlarının incelenmesi amaçlanmaktadır.

Anahtar Kelimeler: sosyal normlar, norm çıkarımı, davranışsal ekonomi, oyun teorisi

¹ Dr. Öğr. Üyesi, Selçuk Üniversitesi, Türkiye, aysenkoroglu@selcuk.edu.tr, Orcid: 0000-0002-0851-1740

² Yüksek Lisans Öğrencisi, Selçuk Üniversitesi, Türkiye, esra.tanhan@gmail.com, Orcid: 0009-0004-7518-9626



Social Norms and Norm Elicitation in Behavioral Economics

Abstract

Classical economic models assume individuals make rational decisions, but behavioral economics seeks to refine these models by considering cognitive limitations. A vital aspect of this refinement is the role of social norms—unwritten rules and commonly accepted behaviors within communities. Research indicates that social norms significantly influence decisions related to giving, tax compliance, cooperation, saving, and recycling. Game theory highlights the interconnectedness of individual choices, showing that people are more likely to adhere to social norms when they believe others will do the same. It also explains how norms counterbalance in communities, where deviations from expected behavior can result in social sanctions or reputational damage. Understanding how individuals perceive and respond to these norms is crucial. Personal experiences and moral values shape individual perceptions of social norms, leading to their diversity. Norm elicitation, a research method, explores how people interpret social norms and adjust their behaviors accordingly. The norm elicitation method enables researchers to understand individuals' attitudes toward social norms and to predict norm-based behaviors by allowing social norms to be measured separately from behavior in behavioral economics. This study aims to elucidate the concepts of social norms and norm elicitation, exploring their significance in behavioral economics.

Keywords: social norms, norm elicitation, behavioral economics, game theory

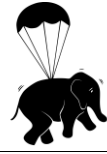


EXTENDED ABSTRACT

Background & Purpose: Social norms are the unwritten rules and expectations that are accepted in a particular group of society and shape the behavior of individuals. These norms determine what is correct, appropriate, or acceptable for individuals and regulate relations between members of society. Social norms are imposed on individuals by rewarding or approving certain behaviors, while those who do not comply often face negative consequences such as exclusion, condemnation, or punishment. In this framework, social norms are critical in maintaining social order and encouraging individual cooperation. The influence of social norms on economic behavior is an essential area of research, particularly in behavioral economics. Traditional economic theories assume that individuals are rational decision-makers who seek to maximize their self-interest. However, behavioral economics challenges this view by suggesting that social norms, emotions, and psychological dispositions influence people. According to this perspective, individuals make decisions that consider not only their interests but also the expectations and rules of the social environment in which they live.

Norm elicitation is a method used to measure how individuals or groups perceive or conform to existing social norms. This method is essential because social norms can be abstract and ambiguous. Norm elicitation processes allow individuals to clarify their perceptions of norms and analyze the effects of social norms on behavior. In behavioral economics, norm elicitation methods reveal individuals' assumptions about what they are expected to do or what is appropriate in a given situation. Norm elicitation techniques are commonly utilized in experimental studies, surveys, and behavioral games. These techniques involve providing participants with information about how they would behave in a given situation and then asking them about their perceptions of how others would react. This helps to observe how individuals shape their behavior and the extent to which they conform to social norms. Additionally, norm elicitation is an effective tool for determining individuals' resistance to or compliance with social norms. It helps us understand that social norms' impact on individuals includes compliance with norms and their tendency to question or change norms.

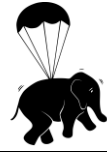
Numerous studies have contributed to behavioral economics by examining how individuals' adherence to social norms influences their decision-making. Research in this area indicates that individuals consider not only their economic interests but also their social status, reputation, and social connections when acting according to social norms. Social norms are crucial in behaviors such as giving, helping, and cooperation. For instance, an individual's decision to help others is influenced by cost-benefit analysis and societal evaluations of this behavior. Individuals may be more inclined to adhere to these norms in a society where helping is highly valued and rewarded. Conversely, individuals may be less likely to offer assistance in a society where the social norm for helping is weak or not enforced. Behavioral economics uses real-world studies to understand how social norms work in different situations. In these studies, researchers use techniques to study how people respond to social norms and the impact on their economic choices. For instance, in one study, participants were informed about how much



others gave, and their giving behavior was observed. The results indicated that most people tended to act in a way similar to the giving behavior of others, showing that they conform to social norms. This suggests that social norms heavily influence individuals, and studying these norms through elicitation processes is a practical approach.

Research Method: This study discusses the concept of social norms, widely used in behavioral economics, psychology, and sociology, and the idea of norm elicitation, a relatively new method, in a theoretical framework. Accordingly, the concepts are explained with the information from the literature, and behavioral economics research using these concepts is presented in a particular order. It aims to popularize the use of the norm elicitation concept, an innovative approach that is rare in Turkish literature.

Conclusion: Social norms are rules and expectations shared by society that play an important role in individuals' decision-making processes. Behavioral economics emphasizes that individuals pursue rational utility maximization and are guided by social norms. Techniques to elicit norms are essential to understand how these norms are perceived and how they influence individuals' behavior. Understanding the impact of social norms on economic decision-making processes helps analyze individual behavior and contributes to understanding the sustainability of social order and cooperation. In this framework, social norms and norm elicitation are central to the behavioral economics literature and help us understand how the social context shapes economic behavior. Empirical studies reveal the effects of these norms on individuals and argue that social norms should be given more consideration in economic analysis.

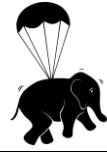


1. GİRİŞ

İktisadi modeller, bireylerin rasyonel olduğu varsayımı üzerine inşa edilmiştir. Rasyonel birey, kararlarını en iyi şekilde hesaplayabilen, iradi zaafı olmayan ve gelecekle ilgili öngörülerinde sistematik hatalar yapmayan bir iktisadi ajan olarak tanımlanmaktadır (Karagözoğlu ve Keskin, 2021, s.12-13). Ancak, davranışsal iktisat bu görüşü sorgulamakta ve bireylerin karar verme süreçlerinde ana akım iktisadın öngördüğü gibi rasyonel davranmadığını göstermektedir. Bu alandaki çalışmalar, bireylerin rasyonel davranışlarından sapmaların sistematik olduğunu ortaya koyarak sınırlı rasyonelite kavramını geliştirmiştir. 1970'lerden itibaren davranışsal ve deneysel iktisat alanındaki çalışmalar hızla artmış, neoklasik iktisadın varsayımları psikolojik unsurlar ile yeniden ele alınmıştır. Deneysel iktisat, iktisat teorisinin gelişimine önemli katkılarda bulunmuş ve alternatif piyasa mekanizmalarının işleyişine dair laboratuvar deneyleriyle alanı zenginleştirmiştir. Bu çalışmaların sonucunda davranışsal iktisat, geleneksel iktisat teorisinin kabul ettiği rasyonel varsayımları psikolojik unsurlarla test ederek bir dönüşüm sağlamıştır. Bu dönüşüm, bireylerin inançları, yanlılıkları, motivasyonları ve mutlulukları gibi faktörlerin iktisadi karar süreçlerine etkisini anlamaya yönelik bir çaba olarak değerlendirilmektedir. Böylece, davranışsal iktisat, iktisat teorisine daha fazla gerçekçilik kazandırmayı hedeflemektedir.

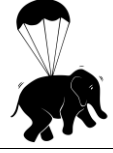
Davranışsal iktisat, bireylerin karar süreçlerini daha iyi anlamak için beklenti teorisi ve seçim mimarisi gibi kavramları literatüre kazandırmıştır. Bu kavramlar, birey davranışlarının incelenmesiyle, davranışsal kamu politikalarının etkinliğini artırma potansiyeline sahiptir. Örneğin, Thaler ve Sunstein'in savunduğu liberter paternalizm, bireylerin davranışlarını önemli ölçüde değiştirmeden yönlendirme yollarını araştırmaktadır. Bu kapsamda sosyal dürtme yöntemleri, bireylerin kararlarını etkileyen sosyal normlar kullanarak vergi uyumu, kilo verme ve çevre koruma gibi pek çok alanda uygulanabilmektedir (Thaler ve Sunstein, 2019, s.15-17). Yapılan araştırmalar bireyin karar alma sürecinde en önemli faktörlerden birinin sosyal normlar olduğunu göstermektedir. Sosyal normlar, bir toplum veya grup içindeki davranışları yöneten yazılı olmayan kurallar ve beklentiler olarak tanımlanmaktadır (Fahrati, 2023). Sosyal normlar, betimleyici (tanımlayıcı) ve buyruksal (emredici) olmak üzere iki kategoride ele alınmaktadır. Betimleyici normlar, bireylere normal (kabul gören) davranışın ne olduğu hakkında bilgi sağlarken buyruksal normlar ise hangi eylemin toplum tarafından onaylanıp onaylanmadığına dair inançları ifade etmekte ve öncelikle davranışın gerçekleştirilmesiyle ilişkili sosyal ödüller veya cezalar aracılığıyla bireylerin uyumunu motive etmektedir. Genel olarak, sosyal normların davranışı düzenlemedeki etkinliği, söz konusu durumdaki belirginliklerine bağlı olarak değişmektedir (Neville vd., 2021, s.3).

Sosyal normlar, donuk ve statik kalıplar değildir; aksine dinamik bir yapıya sahiptir. Bu normlar, toplumun ihtiyaçlarına uygun olarak sürekli değişen, gelişen ve yeni normların ortaya çıkmasına olanak tanıyan bir evrime tabidir. Gelenekleşme sürecinde devam eden sosyal normlar, toplumsal dinamiklere ve değişen koşullara uyum sağlayarak varlıklarını sürdürmektedir. Bu nedenle, sosyal normların anlaşılması ve analizi, toplumun gelişimini ve



değişimini kavramak için oldukça önemlidir. Bu bağlamda, norm çıkarımı kolektif olarak tanınan davranış kuralları olan sosyal normların belirlenmesi ve anlaşılması için kullanılan bir yöntemdir. Bu süreç, bireylerin belirli durumlar veya davranışlar hakkındaki değer, beklenti ve algılarını anlamak amacıyla tasarlanmıştır. Katılımcılardan belirli bir durumu veya davranışı değerlendirmeleri, ona göre normlarını ifade etmeleri istenerek bu süreç gerçekleştirilmektedir. Özellikle, norm çıkarımı, bireylerin sosyal normlar üzerine düşüncelerini ve bu normları açığa çıkarmalarını hedeflemektedir. Ortaya çıkarma yönteminin temel özelliği, katılımcıları belirli bir soruya tüm çalışma katılımcılarının ortalama yanıtının ne olduğuna dair bir inanç oluşturmaya teşvik etmesidir. Bu yöntem, sosyal bilimlerde, özellikle ekonomi, psikoloji ve sosyoloji alanlarında, sosyal normların araştırılması ve anlaşılması için sıklıkla kullanılmaktadır (König-Kersting, 2024, s.531; D'Adda vd., 2016, s.2). Araştırmalar, bireylerin karar verirken, özellikle belirsizlik veya sosyal baskı içeren durumlarda, algılanan sosyal normlara sıklıkla güvendiklerini göstermektedir. Örneğin, Strough vd., algılanan sosyal normların kişinin kendisi ve başkaları için sağlık bakımı kararlarını önemli ölçüde etkilediğini bulmuş ve bireylerin başkaları için seçim yaparken kişisel tercihlerden ziyade sosyal beklentilere öncelik verebileceğini öne sürmüştür (Strough vd., 2022).

Sosyal norm davranışsal iktisat alanında sıklıkla kullanılan kavramlardan biriyken norm çıkarımı, yani bireylerin içinde buldukları topluluğun normlarına dair algıları literatürde daha yeni bir kavram olarak karşımıza çıkmaktadır. İlk olarak Krupka ve Weber tarafından diktatör oyununda kullanılan yöntem, özellikle oyun teorisi alanında bireylerin norm çıkarımı yapmaları için kullanılan teşvikli bir yöntemdir (Krupka ve Weber, 2013, s.496). Norm çıkarımı yöntemi, bireylerin karar süreçlerinde içinde buldukları toplumun sosyal normlarını nasıl algıladıklarının, bu algının karar süreçlerine etkisinin ne kadar olduğunun, bireylerin hangi sosyal normlara göre hareket ettiğinin anlaşılmasına imkan vermektedir. Birey karar süreçlerine ışık tutmasının yanı sıra birlikte hareket edilen işbirliği ve dayanışma gibi konularda yeni perspektifler sunarak politika tasarımlarını güçlendirmektedir. Birey davranışlarındaki anomalileri açıklayarak iktisadi modellerin daha güçlü temellere dayandırılmasına olanak sağlamaktadır. Bu çerçevede, çalışmada sosyal norm ve norm çıkarımı kavramlarının davranışsal ve deneysel iktisat perspektifiyle açıklanarak bireylerin sosyal normlar ve iktisadi davranışlar arasındaki ilişkinin derinlemesine incelenmesi amaçlanmaktadır. Karar süreçlerinin sosyal ve psikolojik faktörlerden nasıl etkilendiğini anlamak için yenilikçi bir yaklaşım sunan norm çıkarımı yöntemi ile sosyal normların iktisadi kararlar üzerindeki etkisinin somut verilerle desteklendiği çalışmalar incelenerek Türkçe literatüre katkı sağlanması amaçlanmaktadır. Buna göre ikinci bölümde sosyal norm kavramı detaylı olarak tanımlanacak ve sosyal norm türleri ele alınacaktır. Üçüncü bölümde ise norm çıkarımı kavramı tanımlanarak davranışsal ve deneysel iktisat alanında yöntem olarak kullanımları değerlendirilecektir. Son olarak bu kavramların davranışsal iktisada kazandırdıkları ve gelecek çalışmalara nasıl yön verdiği tartışılacaktır.

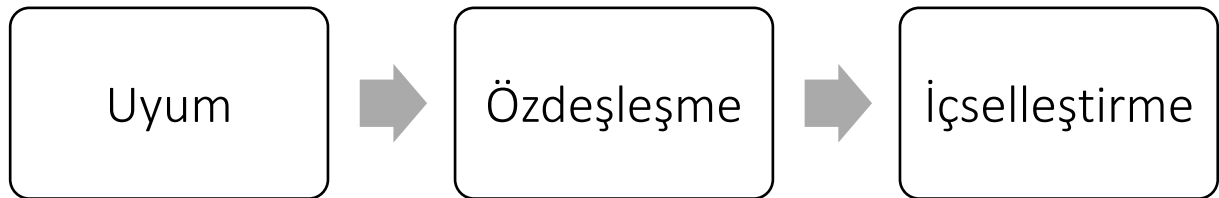


2. SOSYAL NORM KAVRAMI

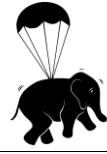
Norm terimi, “yargılama ve değerlendirmenin kendisine göre yapıldığı ölçüt, uyulması gereken kural; düzgü” veya “önceden belirlenmiş kalıp” şeklinde açıklanmaktadır (TDK, 2024). Sosyal normlar ise 'bir grubun üyeleri tarafından anlaşılan ve yasaların gücü olmaksızın insan davranışına rehberlik eden veya kısıtlayan kurallar ve standartlar' olarak tanımlanmaktadır (Cialdini ve Trost, 1998, s.152). Kısaca sosyal normlar, belirli durumlar için ortak ve kabul gören davranışlardır. Neyin kabul edilebilir veya kabul edilemez davranış olarak görüldüğüne dair kılavuzlar olarak hizmet ederek çeşitli bağlamlarda bireylerin eylemlerini ve kararlarını etkilemektedir (Fahrafi, 2023, s.259). Bu normlardan sapmanın sonuçları toplumların yasaları tarafından değil toplumsal ağlar tarafından değerlendirilmektedir (Schultz ve Tabanico, 2009, s.1203).

Sosyal normların birey davranışı üzerindeki etkileri Kelman (1958) tarafından Şekil 1’de görülen üç aşamada ele alınmaktadır. Bir ödül almak veya cezadan kaçınmak için davranışını değiştirmeye çalışan bireyler için ilk aşama uyum sürecini oluşturmaktadır. Uyumdan elde edilen tatmin, davranışın içeriğine olan inançtan ziyade, etkiyi kabul etmenin sosyal etkisinden kaynaklanmaktadır. İkinci aşamada ise özdeşleşme yer almakta ve bireyler uzun vadeli bir etkiden sonra bilinçli olarak başkalarının beklentilerine uymaya çalışmaktadır. Birey özdeşleşme yoluyla benimsenen tepkilere inanır, ancak bu tepkilerin spesifik içeriği daha az önemlidir. Bu davranış, aracı ile ilişkide belirginlik koşulları altında gerçekleştirilir ve tatmin, uyum sağlama eyleminin kendisinden gelir. Son aşamada ise bireyler dış değerleri tamamen benimsemektedir. İçselleştirme adı verilen bu aşamada bireyler sosyal normları kişisel normlara dönüştürmekte ve hayatlarını bu normlara göre şekillendirmektedir. Bu davranış, gözetim veya belirginlikten bağımsız olarak, konuyla ilgili koşullar altında gerçekleştirilme eğilimindedir. İçselleştirmeden elde edilen tatmin, yeni davranışın içeriğinin bireyin mevcut değerleriyle bütünleşmesine dayanır (Kelman, 1958, s.53).

Şekil 1. Sosyal normların birey davranışı üzerindeki etkileri



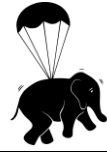
Toplum şeklinde yaşamanın doğal bir süreci olarak toplumu oluşturan bireylerin davranışlarını şekillendiren, sınırlayan ve etkisi altına alan kurallar; yaptırım güçlerine, yaşanılan dönemlere ve toplumun dinamiklerine göre farklılık göstermekte ve farklı isimlerle anılmaktadır. Topluma ait yazılı yasaları, ahlak ve din kurallarıyla beraber özellikle halk bilimi alanında yapılan araştırmalarda ön plana çıkan normlar da mevcuttur. Bunlar, günümüzde örf, adet gelenek gibi kavram olarak karşımıza çıkmaktadır (Düzgün, 2007, s.202).



Sosyal normlar aynı zamanda sosyal bir bütünleşme sağlamaktadır. Sosyal bütünleşme kavramı toplumu oluşturan bireylerin, grupların ve kurumların ortak değer, çıkar ve hedefleri doğrultusunda bir bütün var edip bu bütünlüğün dengeli biçimde devam ettirilmesi olarak ifade edilmektedir. Bir topluluğun varlığını sağlıklı şekilde sürdürebilmesi için birçok mekanizmaya ihtiyacı vardır. Bu mekanizmalar “sosyal norm” olarak karşımıza çıkmaktadır. Her topluluk, bireylerine kendisine ait değer ve normları benimsetmek gibi bir hedefe sahiptir. Bireylerin içinde yaşadığı toplumun normlarını benimsemesi ve öğrenmesi süreci sosyalleşme olarak ifade edilmektedir (Deliömeroğlu, 1998, s.8). Jon Elster, tarafından 1989 yılında ortaya atılan teoride sosyal normların iki temel özelliği açıklanmaktadır. İlk özellik olan eylemsel yönlendirme ile sosyal normların genellikle insan davranışlarını veya eylemlerini yönlendirmeye odaklanılmaktadır. Sosyal normlar bireylerin belirli bir davranışı yapmalarını veya yapmamalarını öngörmekte veya yasaklamaktadır. Bu normlar belirli davranışları düzenlemeye odaklanıldığı ve bu davranışların sonuçlarından ziyade eylemlerin hedeflendiğini göstermektedir. Aynı sonuca yol açan farklı eylemler farklı sosyal normlar altında düzenlenebilmektedir. Bir diğer özellik ise sosyal normların bir nüfusun üyeleri tarafından ortaklaşa tanımlanmasıdır. Sosyal normlar toplumun bir bölümü tarafından kabul edilerek paylaşılan kurallar ve beklentiler olarak da tanımlanmaktadır. Bu, toplum üyelerinin bu normları birlikte tanıdığı ve ona uyum sağladığı anlamına gelmektedir. Bu iki özelliği ile sosyal normlar, belirli davranışları düzenlemekte ve bu normlar toplumun kolektif bir algı ve tanıma süreciyle kabul edilmektedir (Elster, 1989).

Sosyal yaşamla ilişkilendirilen normlar, yaptırım gücü ve önem derecesine göre farklı kategorilere ayrılmaktadır. Bu kategoriler, toplum içindeki sosyal normları daha iyi anlamamıza yardımcı olmaktadır. Sosyal normlar etkilendikleri kaynaklara göre; din normları, ahlak normları, örf ve adetler, moda normları ve hukuk normları olmak üzere beş ana kategori altında incelenmektedir. Bu kategoriler, bireylerin davranışlarını şekillendiren ve toplumsal düzeni sağlayan önemli unsurlar olarak öne çıkmaktadır. Dini inançlar, bireylerin sosyal sorumluluk algılarını ve değer yargılarını belirleyen önemli faktörlerden biridir. Dini normlar, bireylerin davranış referanslarını oluşturmada ve toplumsal düzen içerisinde yönlendirici bir rol oynamaktadır (Brammer, vd., 2007, s.234). Din, elçiler aracılığıyla gelen ilahi emirler ve yasaklarla, normatif davranışların belirlenmesine katkıda bulunmaktadır. Her din, kendi inançları çerçevesinde toplumun mevcut normlarını gözden geçirir ve düzeltici müdahalelerde bulunarak bireyleri doğru yola yönlendirmeyi amaçlar. Bu bağlamda, Tanrı'nın mesajını taşıyan her yeni elçi, mevcut sosyal normlara meydan okuyarak daha adil bir yaşam anlayışını sunma çabası içerisinde (Deviren, 2018).

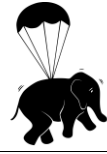
Ahlak ise, bireylerin toplumsal yaşamda nasıl davranmaları gerektiğini belirleyen değerler sistemi olarak tanımlanmaktadır. Toplumun ahlaki sağlığını sürdürebilmesi için bireylerin ahlaki kurallar ve değerlerle uyum içinde olması gerekmektedir. Ahlaki değerlerin edinilmesinde din önemli bir rehberlik sağlasa da, bu değerlerin temeli genellikle eğitim yoluyla atılmaktadır. Ahlak, bireyler arası ilişkileri düzenleyen kurallar bütünüdür ve bu kurallar, toplumun genel değerleriyle uyumlu olmalıdır (Subaşı, 2014, s.191). Ahlaki normlar, nesilden



nesile aktarılmakla birlikte, zamanla değişebilir ve bireyler arasında farklılık gösterebilir (Aktan, 2009). Öte yandan örf ve adetler, toplumların kültürel yapısını oluşturan geleneksel kurallardır. Bu normlar, bireylerin davranışlarını belirlerken, aynı zamanda toplumun değer sistemini de yansıtmaktadır. Örf ve adetler, toplumdan topluma ve zaman içinde değişiklik gösterebilmektedir. Bireylerin bu normları içselleştirme düzeyi, sosyal uyum açısından kritik bir öneme sahiptir. Ancak bireyler, bu normlara uymama eğiliminde de olabilmektedirler ve bu durum, sosyal normların içselleştirilmesi süreçlerinin karmaşıklığını ortaya koymaktadır (Yanardağ, 2017).

Moda, belirli bir zaman diliminde geçici zevklerin ve estetik tercihlerin ifadesidir. Moda, yalnızca giyim ile sınırlı kalmayıp, mimari, mobilya ve sanat gibi çeşitli alanlarda da kendini göstermektedir. Sosyal norm olarak "moda normu," bir toplumda veya grup içinde yaygın olarak kabul edilen ve bireylerin davranışlarını, düşüncelerini ve tutumlarını şekillendiren genel kurallar, beklentiler veya standartlar anlamına gelmektedir. Kısaca moda normları, toplumun belirli bir kesiminde en yaygın olan davranış biçimlerini veya değerleri ifade etmektedir. Bu bağlamda, moda, bireylerin yaşam biçimlerini, sosyal kimliklerini ve toplumsal beklentilerini yansıtan dinamik bir olgudur (Odabaşı, 2022). Hukuk ise bireylerin toplumsal ilişkilerini düzenleyen kurallar bütünüdür. Bu kurallar, insanların haklarını korumak ve adaleti sağlamak amacıyla oluşturulmuştur. Hukuk kuralları, toplumun düzenini sağlarken bireylerin ve toplumların ortak çıkarlarını gözetmektedir (Ercan vd., 2013, s.9). Sosyal normlar, bireylerin davranışlarını belirleyen ve toplumsal yapıyı şekillendiren çok boyutlu bir sistemin parçasıdır. Din, ahlak, örf ve adetler, moda ve hukuk normları, bu sistemin farklı yönlerini temsil etmekte ve bireylerin sosyal etkileşimlerinde önemli bir rol oynamaktadır.

Yapılan araştırmalar sosyal normlar ve bireysel karar verme arasında çok yönlü bir ilişki bulunduğunu ortaya koymaktadır. Özellikle belirsizlik veya sosyal baskı içeren durumlarda, bireylerin karar verirken sıklıkla algılanan sosyal normlara güvendikleri görülmektedir. Örneğin, Strough vd., algılanan sosyal normların kişinin kendisi ve başkaları için sağlık bakımı kararlarını önemli ölçüde etkilediğini bulmuş ve bireylerin başkaları için seçim yaparken kişisel tercihler yerine sosyal beklentilere öncelik verebileceğini öne sürmüştür (Strough vd., 2022). Rilling ve Sanfey (2011) ise sosyal karar almanın altında yatan nöral mekanizmaların sosyal norm ihlallerine duyarlı olduğunu belirten çalışmalarında bireyler nörolojik olarak karar süreçlerinde sosyal normları dikkate almaya yatkın olduklarını göstermektedir (Rilling ve Sanfey, 2011). Ayrıca sosyal normlar, bireyin uygun davranışa ilişkin içselleştirilmiş inançları olan kişisel normlarla etkileşime girebilir. Doran ve Larsen, sosyal normların içselleştirme yoluyla kişisel normları şekillendirerek çevre dostu seyahat seçeneklerini tercih etmek gibi davranışsal niyetleri doğrudan etkileyebileceğini göstermiştir (Doran ve Larsen, 2015). Bu etkileşim, bireylerin kararlarını hem başkalarının algılanan beklentilerine hem de kendi ahlaki inançlarına göre ayarlayabileceklerini göstermekte ve karar vermede sosyal bağlamın önemini vurgulamaktadır. Sosyal normların etkisi çevresel davranış ve iktisadi kararlar da dahil olmak üzere çeşitli alanlara uzanmaktadır. Örneğin, Niu ve arkadaşları tarafından yapılan araştırma, sosyal normların çevre yanlısı davranışı önemli ölçüde etkilediğini ve kişisel normların bu



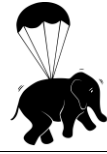
ilişkiye aracılık ettiğini göstermektedir (Niu vd., 2023). Benzer şekilde Fahrati, kültürel faktörlerin ve sosyal normların iktisadi karar alma sürecini nasıl şekillendirebileceğini vurgulamış ve grup kimliğinin bireysel tercihleri etkilemedeki rolüne dikkat çekmiştir (Fahrati, 2023).

Sosyal normlar, kişinin ne yapması gerektiğine dair ortak bir anlayış yaratarak davranışlarını etkilemek suretiyle bireylerin kararlarını etkilemektedir. Bu durum, özellikle norm başkaları tarafından gözlemlenebilir hale getirildiğinde, davranışlarda değişikliklere yol açabilir. Örneğin, bireyler seçimlerinin kamuya açık olacağını bildiklerinde, verilen tavsiye bu tür bir davranışı teşvik eden bir norm oluşturduğundan, özverili bir şekilde hareket etmek için daha fazla sorumluluk hissedebilirler (Schram ve Charness, 2015, s.1543). Bu nedenle sosyal normlar karar alma sürecinin ayrılmaz bir parçasıdır ve çeşitli bağlamlarda bireylerin eylemlerine ve seçimlerine rehberlik eder. Sosyal normların dinamiklerini anlamak, farklı alanlardaki insan davranışları ve karar alma süreçleri hakkında önemli bilgiler sağlamaktadır. Ayrıca, sosyal normlar yasal kurallara ve standartlara uyumu etkileyebilir, çünkü bireyler genellikle yasal normları yorumlamak için sosyal normları kullanmaktadır (Feldman ve Harel, 2008, s.88).

Sosyal normlar davranış bilimleri yazınında genellikle betimleyici (tanımlayıcı) ve buyruksal (emredici) olmak üzere iki ana kategoride değerlendirilmektedir. Betimleyici normlar; bir sosyal grup içinde, belirli bir durumda çoğu insanın nasıl davrandığına ilişkin algıyı ifade ederken; buyruksal normlar, hangi davranışların sosyal grup içinde onay görüp görmeyeceği ile ilgili algıyı tanımlamak için kullanılmaktadır (Cialdini vd., 1991, s.203). Dönmezer (1994) de benzer şekilde sosyal norm tanımlarını “Bir sosyal grupta oluşan en tipik davranış, tutum, görüş ya da algı ortalaması veya modeli” ve “Sosyal grupta bulunan kişilerin benimsedikleri, kendisine uymalarını bekledikleri ve pozitif veya negatif yaptırımların sağlandığı standartlar” olmak üzere iki kategoride değerlendirmektedir (Dönmezer, 1994, s.229). Hangi normun daha etkili olduğu bağlama göre değişmekte ve toplumda yaygın ve kabul gören davranışlar uygulanmaktadır (Constantino vd., 2022, s.73).

2.1. Betimleyici Normlar

Betimleyici normlar, bireylerin bir referans grubu içerisinde diğerlerinin davranışlarına ilişkin beklentilerine dayanarak izledikleri davranış kuralları olarak tanımlanmaktadır (Muldoon vd., 2014). Bireysel düzeyde, betimleyici normlar belirli bir grup içindeki davranışların ne kadar yaygın olduğunu gösteren bilgileri ifade ederken toplumsal düzeyde betimleyici normlar ise bir konunun yaygınlığına bakılarak bulunmaktadır (Lapinski ve Rimal, 2005, s.130-131). Normlar, örgütsel ortamlar da dahil olmak üzere çeşitli bağlamlarda bireysel kararları önemli ölçüde etkilemektedir (Dimant vd., 2024). Farklı alanlarda yapılan araştırmalar, insanların genellikle diğer insanların davranışlarını takip ettiğini ve bu şekilde sosyal normlara uyarak beklentilere göre hareket ettiğini göstermektedir (Frederiks vd., 2015, s.593). Örneğin belirli bir alanda, yerde çöp gördükleri durumda insanların yere çöp atma olasılığının daha yüksek olduğu



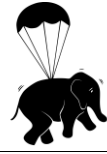
görülmektedir. Bu durum yere çöp atmaya dair tanımlayıcı bir sosyal norm oluşturmaktadır (Cialdini vd., 1990, s.1017,1021). Dolayısıyla sosyal normları öne çıkarmanın bir yolu, belirli ortamlarda veya durumlarda ipuçları sağlamaktır. Bireylere bilgi sağlamak, sosyal normları daha net algılamaları için en çok kullanılan yöntemlerden biri olarak öne çıkmaktadır (Abrahamse ve De Groot, 2013, s.9).

Betimleyici normlar, insanların neyin yaygın olduğuna inandıklarına göre davranışlarını nasıl şekillendireceği hakkındaki algılarını ifade etmektedir. Betimleyici normların motivasyonel gücü; belirsizliği, izlenimleri ve güç dinamiklerini yönetme ile ilgili amaçları karşılama yeteneklerinden kaynaklanmaktadır (Gelfand ve Harrington, 2015). Bu tür normlarda davranışların etkisi üzerinde genellikle anlaşmazlık yoktur. İnsanların çoğunluğunun aynı davranışı gerçekleştirdiği görülüyorsa bu davranışın yaygın olduğu düşünülmektedir (Cialdini ve Trost, 1998, s.155). Dolayısıyla gözlem yapılması bu davranışların belirlenmesindeki en önemli faktörlerden biri olarak karşımıza çıkmaktadır. Çoğu insanın belirli bir şekilde davrandığı toplumda bu davranışı benimsemek betimleyici normların bir sonucu olmaktadır. Fakat diğer insanlar bize kendi davranışlarımız konusunda belirli beklentilerde bulunmazlar. Betimleyici normlar gözlemlenen davranışları içselleştirmemizi sağlamakta fakat beklentileri temsil etmemektedir (Mackie vd., 2015, s.8). Betimleyici normlar genellikle yazılı olarak ifade edilmemekte ancak medya araçları ve örnekler ile bireylerin davranışlarını düzenlemeye yardımcı olmaktadır. Örneğin, medya araçları ile başarılı girişimcilik örnekleri yaygın bir şekilde sunulurken bireyleri etkileyebilmektedir (Yener ve Arslan, 2019, s.48-49).

2.2. Buyruksal Normlar

Buyruksal normlar toplumun ve grupların oluşturduğu kurallara uyma zorunluluğunu belirtir. Buyruksal normlar toplumda belirli davranışları teşvik etmek için topluluklar tarafından uygulanan politikalar ile ilgilidir (Lapinski ve Rimal, 2005, s.130-131). Buyruksal norm olarak adlandırılan sosyal norm türü, etkileşim süreçleri doğrultusunda oluşmaktadır. Bu normlar bireyler arasındaki bağlantılar sonucunda, bu bağlantılara dahil olan kişilerin inanç beklentileriyle doğru orantılı olarak ortaya çıkmaktadır. Buyruksal normlar, insanların toplumdaki davranışlarını belirlemekte ve bu davranışlar etkileşimde bulunan insanların da davranışlarını etkilemektedir. Bu nedenle buyruksal normlar toplumun işleyişini ve insanların birbirleriyle olan ilişkilerini etkileyen önemli unsurlardır (Mackie vd., 2015, s.8).

Buyruksal normlar neyin yapılmasının gerekli olduğunu ifade etmektedir. Bu tür normlar genellikle ahlak kuralları veya toplumun kabullendiği doğru ve yanlış davranışlara işaret etmektedir. Yani insanların bazı davranışları yapmasını veya yapmamasını desteklemektedir. Buyruksal normlar yapıları desteklemek için toplumsal ödüller ve cezalar vaat edebilmektedir. Bu, insanları sosyal normlara uymasına için teşvik etme şeklidir. İnsanlar, sosyal normları uygulamadıkları takdirde olumsuz sonuçlarla karşılaşabileceklerini bildikleri için normlara uymayı tercih etmektedirler (Cialdini ve Trost, 1998, s.155). Örneğin yalan söylemenin sosyal olarak kabul edilemez olduğu algısı, bireyleri eylemlerinde dürüstlüğü bağlı kalmaları yönünde



etkileyebilmektedir (Aycinena vd., 2022, s.2). Ayrıca, diktatör oyunlarında oyunculara para paylaşmanın “yapmaları gereken” şey olduğu bildirildiğinde, böyle bir buyruksal normun işaret edilmediği durumlara kıyasla daha fazla paylaşma eğiliminde olduğu gözlenmektedir (Agerström vd., 2016, s.148).

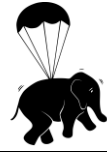
3. NORM ÇIKARIMI KAVRAMI

"Çıkarım" terimi, İngilizcede hem bir eylem hem de bir nesne anlamına gelebilir. Çıkarım yapma eylemi, öncüllerin ve sonuçların incelenmesi ve öncüllerden hareketle sonucun inanılabilir olduğunun belirlenmesi sürecidir. Bu bağlamda, çıkarımlar bir eylem olarak nitelendirilmektedir. Ancak, çıkarımların soyut bir nesne olarak, gerçekleşen veya potansiyel bir çıkarımın öncül ve sonuç içeriklerinden oluştuğu da ifade edilebilmektedir. Bu anlamda, çıkarımlar birer nesnedir. Nesne-çıkarımlar, bir öncülden bir sonuç çıkarma eyleminin gerçekleştirilip gerçekleştirilemeyeceğini belirlemek için düşünülen soyut nesnelere olarak tanımlanmaktadır (Patrik, 2021, s.1764).

Normların oluşturulma ve yayılma süreçlerinde bir norm, açık bir yöntemle toplumda oluşturulmuşsa, o zaman bu norm genellikle toplum içinde yayılmakta ve benimsenmektedir. Ancak, eğer normlar açıkça belirlenmemiş ve ajanlar arasındaki etkileşimlerden doğmuşsa, ajanlar, çevrelerinden normları anlamak için belirli bir mekanizmaya ihtiyaç duymaktadırlar. Oyun teorisi odaklı deneylerde, ajanlar belirli sayıda eylem seçeneğine sahiptir ve bu ajanlar, taklit etme, makine öğrenimi veya veri madenciliği gibi öğrenme mekanizmalarını kullanarak normlarını en üst seviyeye çıkaracak eylemi seçmektedir. Bu noktada, norm sadece ajanların zihninde var olmuş ve henüz diğer ajanlar tarafından kabul edilmiş bir sosyal norm haline gelmemiştir (Savarimuthu ve Cranefield, 2011, s.28-29).

Normların oluşumu, evrimsel bir süreç olan fikirlerin normlar haline gelmesiyle başlamaktadır. Bu yeni potansiyel normlar, aktif veya pasif iletim yoluyla sistemin organizasyonuna ve kontrolün dağıtımına bağlı olarak yayılmaktadır. Bu yayılma sırasında, komşu ajanlar yeni normlarla karşılaşmakta ve sosyal zorlama ile bu normları edinip benimsemektedir. İçselleştirme süreci, ajanların önceden benimsediği normlardan yeni kazandıkları normlara olan tercihlerinin değişimini ifade etmektedir. Aynı zamanda, bu süreç ajanların dıştan gelen baskılardan ziyade içsel isteklere doğru yönelmesini ifade etmektedir. Bu süreçlerin bir zincirleme olarak ortaya çıkması, normatif ortaya çıkışı tanımlamaktadır (Hollander ve Wu, 2011).

Normlar, farklı yaklaşımlarla farklı şekillerde tanımlanabilmektedir. Örneğin, en basit durumda bir yükümlülük, sıkı bir kısıtlama olarak düşünülmekte ve bu norm ihlal edildiğinde sistem belirsiz bir duruma geçmektedir. Daha esnek sistemlerde, normlar yumuşak kısıtlamalar olarak kabul edilmekte, ancak esneklik arttıkça normatif akıl yürütme, doğrulama ve anlamlandırma gibi alanlarda karmaşık sorular ortaya çıkmaktadır. Ayrıca, normların birbirleriyle nasıl etkileşime girdiği de bu bağlamda önem teşkil etmektedir (Oren vd., 2008, s.55).



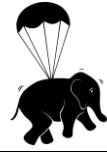
Sosyal normların nasıl algılandığı ve ölçüldüğünü anlamak sosyal normların etisini değerlendirmek adına önem arz etmektedir. Bulgular, sosyal normların karar verme süreçlerini önemli ölçüde şekillendirdiğini ve karar birimlerinin sosyal normlara dair çıkarımlarda bulunduğunu göstermektedir. Bu bağlamda norm çıkarımı, kolektif olarak tanınan davranış kuralları olan sosyal normları ölçme sürecidir. Bireylerin çeşitli bağlamlarda sosyal olarak uygun eylemler olarak algıladıkları şeyler hakkında bilgi sağlamaktadır. Norm çıkarımı yöntemi, özellikle katılımcıları belirli bir soruya tüm çalışma katılımcılarının ortalama yanıtı hakkında inanç oluşturmaya teşvik eden Krupka ve Weber (KW) yöntemi aracılığıyla deneylerde yaygın olarak kullanılmaktadır. Bu yöntem, diktatör oyunları, hediye değişim oyunları ve oligopol fiyatlandırma oyunları gibi çeşitli karar verme ortamlarında uygulanmıştır (König-Kersting, 2024; Dimant ve Gesche, 2023).

4. DAVRANIŞSAL EKONOMİDE SOSYAL NORMATLAR VE NORMAT ÇIKARIMI

Davranışsal iktisat, geleneksel iktisadın rasyonel birey varsayımına karşı çıkararak, bireylerin karar alma süreçlerinde sistematik sapmalar ve sınırlı rasyonelite gibi unsurları incelemektedir. Klasik iktisat, bireyleri tam bilgiye sahip, kendi çıkarımı maksimize eden rasyonel ajanlar olarak tanımlamaktadır (Karagözoğlu ve Keskin, 2021, s.12-13). Ancak, davranışsal iktisat, bilişsel kısıtlar ve psikolojik önyargılar nedeniyle bireylerin bu ideal rasyonellikten sapabileceğini savunmaktadır. Bu alandaki öncü isimlerden Herbert Simon, sınırlı rasyonelite kavramıyla, bireylerin karar alma süreçlerinde bilişsel kısıtlar ve sistematik hatalarla karşılaştığını vurgulamıştır. Daniel Kahneman ve Amos Tversky, yaptıkları deneylerle, bireylerin risk altında karar alırken rasyonellikten nasıl saptıklarını ve bilişsel yanlılıkların bu süreçteki rolünü incelemişlerdir. Beklenti teorisi ve çerçeveleme etkisi gibi kavramlar, insanların kararlarının nasıl şekillendiğini anlamada önemli bir çerçeve sunmuştur (Ruben ve Dumludağ, 2018, s.42-50). Richard Thaler, "dürtme" kavramını geliştirerek, bireylerin karar alma süreçlerini etkilemenin yollarını araştırmış ve seçim mimarisi ile özgürlükçü paternalizm gibi yaklaşımlar önermiştir (Thaler ve Sunstein, 2019). Bu bağlamda, sosyal normlar, davranışsal iktisatta bireylerin karar alma süreçlerini etkileyen önemli bir unsur olarak öne çıkmıştır. Sosyal normların bu çerçevede kullanımı, bireylerin iktisadi davranışlarını anlamada ve yönlendirmede önemli bir araç haline gelmiştir. Bu gelişmeler, kamu politikalarının daha etkili bir şekilde tasarlanmasına olanak tanıyarak, davranışsal iktisadın uygulama alanını genişletmektedir.

4.1. Davranışsal Ekonomide Sosyal Normlar

Sosyal normlar, davranışsal ekonomi araştırmalarında çeşitli bağlamlarda birey davranışlarının nasıl şekillendiğini açıklamakta önemli bir rol oynamaktadır. Sosyal normlar, kişinin ne yapması gerektiğine dair ortak bir anlayış yaratarak davranışlarını etkilemek suretiyle bireylerin kararlarını etkiler. Bu durum, özellikle norm başkaları tarafından gözlemlenebilir hale getirildiğinde, davranışlarda değişikliklere yol açabilmektedir. Örneğin, bireyler seçimlerinin kamuya açık olacağını bildiklerinde, verilen tavsiye bu tür bir davranışı teşvik eden bir norm



oluşturduğundan, özverili bir şekilde hareket etmek için daha fazla sorumluluk hissedebilmektedirler (Schram ve Charness, 2015, s.1543). Ayrıca, sosyal normlar yasal kurallara ve standartlara uyumu etkileyebilmektedir. Çünkü bireyler genellikle yasal normları yorumlamak için sosyal normları kullanmakta ve bu da karar verme süreçleri üzerinde etki yaratabilmektedir (Feldman ve Harel, 2008, s.88). Sosyal normlar alanyazında özellikle çevre yanlısı davranışların araştırıldığı çalışmalarda sıklıkla kullanılmaktadır. Sosyal normların, çevrenin korunmasına yönelik kolektif eylemi etkileyen istikrarlı dengeler olarak nasıl hizmet edebileceğini tartışan Nyborg, politika yapımcıların çevre yanlısı davranışları teşvik etmek için bu normlardan yararlanabileceğini öne sürmektedir (Nyborg, 2018). Bu durum, tanımlayıcı sosyal normların enerji tasarrufu üzerindeki etkisini inceleyen ve normatif etkilerin kaynak kullanımıyla ilgili iktisadi davranışları önemli ölçüde etkileyebileceğini ortaya koyan araştırmacılar tarafından da desteklenmektedir (Dolan ve Metcalfe, 2015). Benzer şekilde Schultz vd. (2007), hanehalkı enerji tasarrufunu özendirmek amacıyla, bireylerin davranışlarına ilişkin mesajların, genel olarak davranış kalıplarını etkileyip etkilemediğini bir saha deneyi ile test etmiştir. Bu deneyde, ortalama mahalle tüketimine ilişkin paylaşılan mesajların enerji tasarrufunu arttırdığı gözlemlenmiştir. Ayrıca, verilen mesajların etkisinin dört hafta sonra bile sürdüğü izlenmiştir (Schultz vd., 2007, s.432-433). Sony ve Mekhot (2018) ise, Hindistanda yaptıkları nitel araştırmada, sosyal normların eksikliğinin elektrik tasarrufu davranışını olumsuz etkilediği sonucuna ulaşmıştır. Yaptıkları görüşmeler sonucu, katılımcıların, arkadaşları veya komşuları enerji tasarrufu yapmazken, çevreleri tarafından takdir edilmeyeceği için kendilerinin de bu konuda çaba göstermek istemediğine dair görüşleri öne çıkmaktadır (Sony ve Mekhot, 2018, s.969-970).

Davranışsal ekonomide sosyal normların önemli bir örneği, sosyal normların uyuşturucu kullanıcıları arasındaki HIV riski davranışları gibi sağlıkla ilgili davranışları nasıl önemli ölçüde etkileyebileceğini vurgulayan Latkin vd.'nin çalışmasıyla gösterilmiştir. Çalışma, ağlar içindeki sosyal normların zaman içinde sürekli davranış değişikliğine yol açabileceğini göstermekte ve daha sağlıklı uygulamaların teşvik edilmesinde sosyal etkinin önemini vurgulamaktadır (Latkin vd., 2013). Bu durum, sosyal normların iktisadi modellere dahil edilmesinin, bireyci yaklaşımlardan uzaklaşarak sosyal güçlerin insan eylemleri üzerindeki etkisini tanımaya yönelik bir paradigma değişimine işaret ettiğini savunan araştırmacıların bulgularıyla da örtüşmektedir (Nosenzo ve Görges, 2020).

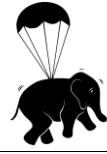
Sosyal normlar genellikle çoğu insanın ne yaptığını yansıtan betimleyici (tanımlayıcı) normlar ve insanların ne yapılması gerektiğine inandıklarını gösteren buyruksal (emredici) normlar olarak kategorize edilerek ayrı ayrı ele alınmaktadır. Tanımlayıcı ve emredici normların belirsiz durumlarda bireysel karar verme üzerindeki göreceli etkisi, davranış üzerindeki farklı etkileri ortaya koymaktadır. Akranların ne yaptığını yansıtan tanımlayıcı normlar, bireyler eylemlerini başkalarının gözlemlenen davranışlarıyla uyumlu hale getirme eğiliminde olduklarından, kişisel risk alma kararlarını önemli ölçüde etkilemektedir (Zou ve Savani, 2019). Buna karşılık, sosyal onay veya onaylamamayı gösteren emredici normlar, bireyler başkalarına eylem önerdiğinde daha önemli bir rol oynamakta ve karar verme bağlamlarında bir farklılaşmayı



vurgulamaktadır (Zou ve Savani, 2019). Bir diktatör oyununda (Raihani ve McAuliffe, 2014), buyruksal normların prososyal davranışı teşvik etmede daha etkili olduğu bulunmuştur. Alkolle ilgili çalışmalarda, buyruksal normlar öncelikle tutumları etkilerken, betimleyici normlar davranışı etkilemiştir (Lac ve Donaldson, 2018). Bilişsel kapasiteler de bu normların alkol tüketme davranışı üzerindeki etkisini hafifletmektedir. Betimleyici normlar, düşük bilişsel ön planlamaya sahip bireylerde alkol kullanımını daha güçlü bir şekilde öngörürken, buyruksal normlar yüksek ön planlama becerisine sahip olanlar için daha güçlü öngörücülerdir (Meisel vd., 2015).

Davranışsal ekonomi bağlamında, tanımlayıcı normlar, beklenen davranış için bir ölçüt sağlayarak bireysel seçimleri önemli ölçüde etkileyebilmektedir. Bu bağlamda tanımlayıcı normlar, sosyal etki yoluyla bireysel seçimleri şekillendirerek davranışsal ekonomide çok önemli bir rol oynamaktadır. Ortak davranış algılarının uyumu ve karar vermeyi nasıl yönlendirebileceğini anlamak için bir çerçeve sağlayarak istenen davranışları teşvik etmeyi amaçlayan müdahaleler ve politikalar tasarlamak için değerli bilgiler sunmaktadır. Örneğin, araştırmalar, bireylerin akranlarının davranışlarından haberdar olduklarında (örneğin, meslektaşları arasındaki aşılama oranları), kendilerinin de bu davranışlara uyma olasılıklarının daha yüksek olduğunu göstermiştir (Belle ve Cantarelli, 2021). Bu olgu, özellikle kişisel inançların net bir yönlendirme sağlamayabileceği belirsiz durumlarda, bireylerin kendi kararlarına rehberlik etmesi için genellikle başkalarının eylemlerine baktığı fikrine dayanmaktadır (Zhang vd., 2022). Tanımlayıcı normların etkisi, bireyler bir davranışın yaygın olarak kabul edildiğini veya uygulandığını algıladıklarında özellikle güçlüdür ve bu da onları gruba uyum sağlamak için benzer davranışları benimsemeye yönlendirmektedir (Fahrati, 2023). Tanımlayıcı normların uygulanması, bireysel davranışların ötesinde daha geniş toplumsal sonuçlara kadar uzanmaktadır. Örneğin, halk sağlığı kampanyalarında, tanımlayıcı normlardan yararlanmak, akranlar arasında bu davranışların yaygınlığını vurgulayarak sağlıklı beslenme veya artan fiziksel aktivite gibi davranışları etkili bir şekilde teşvik edebilmektedir (Mollen vd., 2013). Benzer şekilde, çevresel bağlamlarda, tanımlayıcı normlar, bu tür davranışların bir topluluk içinde yaygın olduğunu göstererek sürdürülebilir uygulamaları teşvik edebilmektedir (Niemic vd., 2020). Dolayısıyla, tanımlayıcı normları anlamının ve kullanmanın, davranışları olumlu yönde etkilemeyi amaçlayan politika yapımcılar ve kuruluşlar için güçlü bir araç olduğu görülmektedir.

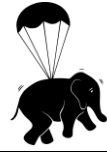
Davranışsal ekonomide buyruksal normlar, hangi davranışların toplum veya belirli referans grupları tarafından onaylandığı veya onaylanmadığına ilişkin algıları temsil etmektedir. Bu normlar, belirli bir bağlamda kişinin ne yapması gerektiğini gösteren bir sosyal onay çerçevesi sağlayarak bireylere rehberlik etmektedir. Çoğu insanın ne yaptığını tanımlayan betimleyici normların aksine, buyruksal normlar sosyal olarak neyin kabul edilebilir veya beklenebilir olduğuna odaklanarak sosyal onay arzusu veya sosyal onaylanmama kaçınma yoluyla davranışı etkilemektedir (Rimal ve Real, 2005). Buyruksal normların özellikle sağlık, çevrenin korunması ve sosyal etkileşimler dahil olmak üzere çeşitli alanlardaki davranışların şekillendirilmesinde etkili olduğu görülmektedir. Örneğin, araştırmalar, bireylerin sağlıklı



beslenme veya alkol tüketiminin azaltılması gibi bir davranışı destekleyen güçlü buyruksal normlar algıladıklarında, bu davranışlara kendilerinin de katılma olasılıklarının daha yüksek olduğunu göstermiştir (Staunton vd., 2014; Melnyk vd., 2019). Bu etkiye genellikle bireyin toplumsal beklentilere uyma motivasyonu aracılık etmekte ve bu motivasyon özellikle sosyal kimliğin önemli rol oynadığı bağlamlarda güçlü olabilmektedir (Wolter ve Napper, 2023; Lewis vd., 2010). Pratik uygulamalarda, buyruksal normlar davranış değişikliğini amaçlayan çeşitli müdahalelerde kullanılmaktadır. Örneğin, halk sağlığı kampanyaları, aşılama veya sigarayı bırakma gibi davranışları teşvik etmek için bu eylemler için toplumsal onayı vurgulayarak genellikle buyruksal normları kullanmaktadır (Melnyk vd., 2019; Padon vd., 2016). Benzer şekilde, çevresel bağlamlarda kampanyalar, çevre yanlısı eylemlere uyumu motive etmek için çöp atma gibi zararlı davranışların toplumsal olarak onaylanmamasına odaklanmaktadır (Rimal ve Real, 2005). Politika yapımcılar ve kuruluşlar, emredici normların gücünden yararlanarak olumlu bireysel davranışları ve sosyal değişimi teşvik edebilmektedir.

Betimleyici ve buyruksal normlar arasındaki etkileşim - betimleyici normların yaygın olarak yapılanları, buyruksal normların ise sosyal olarak onaylananları yansıtması - sosyal etki dinamiklerini daha da karmaşık hale getirmektedir. Araştırmalar, tanımlayıcı normların tipik olanı göstererek davranışı motive edebileceğini, emredici normların ise bireyleri sosyal olarak onaylanan şekillerde hareket etmeye teşvik eden ahlaki bir çerçeve sağlayabileceğini göstermektedir (Jacobson vd., 2015; Zou ve Savani, 2019). Bu ikilik, bireylerin kişisel olarak onaylamasalar bile normatif olarak algıladıkları davranışlarda bulunabilecekleri durumlara yol açarak karar verme üzerindeki sosyal etkilerin karmaşıklığını ortaya koymaktadır (Gao vd., 2015). Öte yandan yapılan araştırmalar, buyruksal normlar betimleyici normlarla uyumlu olduğunda (yani, insanların onayladıkları ile gerçekte yaptıkları örtüştüğünde), bireylerin istenen davranışı benimseme olasılığının arttığını göstermektedir (Smith vd., 2012; Göckeritz vd., 2010). Tersine, bu normlar çatıştığında, olumsuz bir tanımlayıcı normun varlığı, emredici bir normun olumlu etkisini zayıflatarak davranışsal uyumun azalmasına yol açabilir (Staunton vd., 2014). Bu durum, davranışsal müdahalelerde her iki norm türünün de göz önünde bulundurulmasının önemini vurgulamaktadır; zira bu normlar birbirlerinin etkilerini güçlendirebilir ya da ortadan kaldırabilir (Smith ve Louis, 2008).

Bu bulgular, farklı sosyal norm türleri ile karar verme sürecindeki bireysel bilişsel faktörler arasındaki etkileşimi ortaya koymaktadır. Ayrıca, sosyal normların varlığı, bilgi edinimini etkileyen bilişsel önyargılar yaratabilmekte ve bireylerin bazen olumlu bir öz imajı korumak için yararlı bilgilerden kaçınmasına neden olabilmektedir (Lipari, 2018). Ayrıca, hangi normun geçerli olduğuna ilişkin belirsizlik, davranış anonim olduğunda uyumu azaltabilmektedir. Ancak eylemler gözlemlenebilir olduğunda uyumu artırabilmekte ve bu da davranışın görünürlüğünün normlara bağlılığı etkilediğini düşündürmektedir (Fosgaard vd., 2023). Genel olarak, her iki norm türü de bireysel algılar ve durumsal faktörlerle etkileşime girerek belirsizlik altında karar vermeyi şekillendirir.



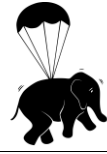
Sosyal normların yanı sıra kişisel normların rolü, her iki norm türünün de çeşitli deneysel oyunlarda iktisadi davranışları önemli ölçüde şekillendirdiğini bulan araştırmacılar tarafından araştırılmıştır (Bašić ve Verrina, 2023). Bu durum, bireylerin karar verme süreçlerinde sosyal beklentileri ve kişisel inançları nasıl yönlendirdiklerini anlamak için önem teşkil etmektedir. Sosyal normlar ve bireysel davranış arasındaki etkileşim, ergenler arasında sigara ve elektronik sigara ile ilgili sosyal normları ortaya çıkarmak için öz bildirim yöntemleriyle teşvik edilmiş deneyleri karşılaştıran ve norm ortaya çıkarmada metodolojik titizliğin önemini vurgulayan bulgularda da oldukça belirgindir (Murray vd., 2020).

Sonuç olarak sosyal normlar, davranışsal ekonomide birey davranışlarının anlaşılmasında temel öneme sahiptir. Tanımlayıcı ve emredici normların etkileşimi ve bunların ölçümü için geliştirilen metodolojiler, sosyal etkilerin sağlıktan çevrenin korunmasına kadar çeşitli alanlardaki iktisadi kararları nasıl şekillendirdiğine dair değerli bilgiler sağlamaktadır. Alan yazında yer alan pek çok çalışma, insanların genellikle diğer insanların davranışlarını takip ettiğini, sosyal normlara uyduğunu ve beklentilere göre hareket ettiğini göstermektedir. Bu nedenle bireylerin norm çıkarımları yani sosyal normları nasıl algıladıkları, iktisadi davranış ve karar alma süreçleri üzerindeki etkilerinin anlaşılması için gereklidir (Frederiks vd., 2015, s.593).

4.2. Davranışsal Ekonomide Norm Çıkarımı

Norm çıkarımı, bir grup içinde uygun davranışa ilişkin kolektif beklentiler olan sosyal normları belirlemek ve anlamak için kullanılan metodolojik bir yaklaşımdır. Norm çıkarımı yöntemleri, bu normların özünü doğru bir şekilde yakalamak için geliştirilmiştir. Bu süreç, araştırmacıların normların bireysel ve grup davranışlarını nasıl etkilediğini ölçmelerine yardımcı olduğu için ekonomi, psikoloji ve sosyoloji gibi çeşitli alanlarda kritik öneme sahiptir.

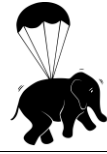
Davranışsal ekonomide, sosyal normları ve bunların karar verme üzerindeki etkilerini anlamak için çeşitli norm çıkarım yöntemleri geliştirilmiştir. Öne çıkan yaklaşımlardan biri, Krupka ve Weber (2013) tarafından geliştirilen kişisel inançlardan ziyade sosyal norm algılarını ortaya çıkaran teşvik edici bir koordinasyon oyunu kullanan protokoldür. Bu protokolda katılımcıların belirli bağlamlarda belirli davranışların uygunluğuna ilişkin inançlarını değerlendirerek sosyal normları ortaya çıkarmak için bu oyunlardan yararlanan bir teknik kullanılmaya başlanmıştır. Çalışmaların bulguları, bu yöntemle ortaya çıkarılan normların gerçek davranışlarla yakından uyumlu olduğunu göstermekte ve bireylerin yalnızca parasal teşviklerle değil, aynı zamanda sosyal uygunlukla da motive olduklarını ortaya koymaktadır (Krupka ve Weber, 2013; Krupka vd., 2022). Krupka ve Weber, gerçekleştirmiş oldukları çalışmada sosyal normları davranışlardan farklı bir şekilde belirleme amacı gütmüştür. Bu amaç doğrultusunda farklı iktisadi tercih bağlamlarında sosyal normları ölçüp sonrasında ise bu normlar vasıtasıyla sosyal davranışı tahmin etmeye çalışmışlardır. Özellikle diktator oyununun farklı varyasyonlarındaki diğerlerine yönelik davranış bağlamında, bir seçim ortamının küçük bağlam özelliklerinin önemli ölçüde farklı seçimlere ve sonuçlara yol açtığı durumda bu yöntem kullanılmıştır. Elde



edilen sonuçlar, bu değişikliklerin davranışla tam uyumlu olduğunu ve sosyal normlara uyumlu olma konusundaki istikrarlı bir tercihin varlığını göstermektedir (Krupka ve Weber, 2013, s.496-497). Bu yaklaşım, ortaya çıkarılan normların hiyerarşik yapılar içindeki normatif beklentileri güvenilir bir şekilde yansıtabileceğini göstererek kurumsal ortamlardaki etkinliğini ortaya koyan kişiler tarafından da doğrulanmıştır (Burks ve Krupka, 2012). Ayrıca yöntem, çeşitli bağlamlarda sağlamlık açısından test edilmiş ve ortaya çıkarılan normların, görev sırası değiştiğinde veya katılımcılar karar verme senaryolarıyla ilgili önceden deneyime sahip olduklarında bile sabit kalabileceğini göstermiştir (D'Adda vd., 2016; König-Kersting, 2024). Ayrıca, parasal teşviklerin ve görev ifadelerinin katılımcıların yanıtları üzerindeki etkilerini araştıran çalışmalarda görüldüğü gibi, norm çıkarımı süreci görevlerin çerçevelenmesine duyarlı olabilmektedir (König-Kersting, 2024; Kimbrough ve Vostroknutov, 2018).

Kimbrough ve Vostroknutov tarafından ortaya koyulan bir başka yaklaşımda, bireylerin normlara uygun eylemler için maliyete katılma istekliliği değerlendirilerek sosyal normlara saygılarını ortaya koymak ve diktatör oyunlarındaki davranışla ilişkilendirmek hedeflenmiştir. Bu yöntem, kamu malları ve güven oyunları gibi çeşitli deneysel oyunlarda davranışla ilgili olan bireysel norm duyarlılığını ortaya çıkarmak için teşvik edici bir yaklaşım olarak bilinmektedir. Krupka ve Weber'in yöntemi deneklere oyundan önce uyulması gerektiğine inandıkları normları sormaya odaklanmaktadır ki bunun işbirliğini artırdığı gösterilmiştir. Öte yandan Kimbrough ve Vostroknutov norm duyarlılığının karar verme sürecini nasıl etkilediğini doğrudan ölçmeyi amaçlamıştır. Bu bağlamda, katılımcılara her bir oyunda sosyal normlara ilişkin inançları sorulmakta ve bu da oyunlar sırasında geçerli olan normların belirlenmesine yardımcı olmaktadır. Tasarım ayrıca, kurallara uyan grupların sosyal normlara uyma olasılığının daha yüksek olup olmadığını inceleyerek, uyumlu eşleşmenin davranış üzerindeki etkilerini test etmeyi de içermektedir (Kimbrough ve Vostroknutov, 2018).

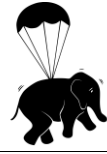
Bicchieri ve Xiao'nun iki aşamalı yönteminde ise bireylerin normlara uyum sağlama motivasyonu, empirik (diğerlerinin davranışları hakkında bireysel beklentiler) ve normatif (diğerlerinin bireyin yapmasını beklediği şeyler hakkındaki beklentiler) beklentiler olmak üzere iki tür beklentiye dayandırılmaktadır. Bu çifte beklenti modeli, bireylerin sosyal normlara uyma eğiliminde olduklarını, çünkü çevresel gözlemler ve toplumsal baskının onların kararlarını şekillendirdiğini savunmaktadır. Bu yöntem sosyal beğenilirlik yanlılığına maruz kalsa da bu etkinin nispeten küçük olduğu düşünülmektedir (Bicchieri ve Sontuoso, 2020; Bicchieri ve Xiao, 2007). İkili Skorlama Yöntemi (Binarized Scoring Method - BSM) ise görüntü işleme alanında kullanılan bir teknik olarak sosyal normların çıkarımı için uyarlanmıştır. Belirli kurallar çerçevesinde puanlama yaparak norm çıkarımı yapma amacı taşımakta ve uyarlanabilir yapısı sayesinde farklı bağlamlarda normların belirlenmesine katkı sağlamaktadır (Sulaiman vd., 2019; Tran vd., 2021; Yoon vd., 2013). Aycinena vd, KW yöntemini Bicchieri ve Xiao'nun iki aşamalı yaklaşımı ile yeni bir yöntem olan İkili Skorlama Yöntemi (BSM) ile karşılaştırarak tüm yöntemlerin normları etkili bir şekilde ortaya çıkardığını ancak KW yönteminin normlara dayalı fayda modellerinde üstün tahmin gücüne sahip olduğunu belirtmiştir (Aycinena vd., 2024). Bu yöntemlerin tarihi bağlamı, davranışsal ekonomide normatif yaklaşımların evrimini



ortaya koyarak, yanlılıkları azaltmak ve çıkarılan değerlerin doğruluğunu artırmak için sağlam deneysel tasarımlara duyulan ihtiyacı vurgulamaktadır (Mitrouchev, 2024; Harrison vd., 2004). Bu yöntemlerin dışında sosyal normları bireysel tutumlar olarak değerlendiren anketlerle normlara dair bireysel algılar teşvik olmadan ölçülmektedir (Barigozzi ve Montinari, 2023). Tamamlayıcı bir başka yöntem ise bireysel düzeyde normla ilgili inançların dağılımını ölçerek normların sıklık ve gevşeklik derecelerini yakalar (Dimant, 2022).

D'Adda vd. (2016), araştırmacıların çeşitli bağlamlarda sosyal olarak uygun davranışı neyin oluşturduğunu objektif olarak değerlendirmelerine olanak tanıyan ve davranışsal ekonomide kullanılan metodolojileri daha da geliştiren bir norm çağrısı görevi sunmuştur (D'Adda vd., 2016). Bu yaklaşım, akranların adil paylaşım normları algılarını nasıl etkilediğini göstermek için büyük ölçekli deneyler kullanan ve böylece iktisadi ortamlarda sosyal normların dinamik doğasını gösteren çalışmalarda da yankı bulmuştur (Gächter vd., 2017). Christian König-Kersting (2024), çalışmasında norm çıkarım süreçlerinin farklı yönlerini anlamak için tasarladıkları beş farklı uygulamaya yer vermiştir. Katılımcılardan finansal teşvik ve görev çatışmasını vurgulamak veya azaltmak için "Her Zaman" ve "Asla" ifadelerini kullanmaları istenmiştir. "Çatışma Yok" ifadesiyle, katılımcılardan kendi uygunluk derecelendirmelerine odaklanmaları istenmiş ve böylece çatışma çözülmüştür. Bu uygulamanın devamında iki uygulama daha gerçekleştirmiştir. İlk uygulamasında, katılımcılardan bireysel uygunluk derecelendirmelerini sadece kendilerine odaklanarak vermeleri istenmiş. İkinci uygulamasında ise katılımcılardan oturumda çoğu katılımcının vereceğine inandıkları uygunluk derecesini belirtmelerini talep edilmiştir (König-Kersting, 2024, s.535). Gächter vd. (2013), üç kişilik bir hediye takas deneyinde sosyal tercih ve sosyal norm temelli açıklamaları karşılaştırmıştır. Başkanın her iki ajanın çabalarına ücret ödediği bu deneyde, ikinci ajanın çabasının birinci ajanın çabasından etkilendiği gözlemlenmiştir. Bu akran etkisi, Fehr-Schmidt modeliyle uyumludur. Araştırma, ücret eşitsizliği ve normların açıklama gücünü incelemiş ve ikinci ajanın çabasının en iyi şekilde sosyal tercih modeliyle açıklandığını bulmuştur. İleriki deneylerde, akran etkilerinin sosyal tercih modeline göre değiştiği görülmüştür. Bu sonuçlar, sosyal tercih modelinin gözlemlenen akran etkisi için temel bir açıklama geliştirdiğini öne sürmektedir (Gächter vd., 2013 s.548).

Norm çıkarımının bir diğer önemli yönü de buyruksal normlar ile betimleyici normlar arasındaki ayrımdır. Araştırmalar, normatif beklentilerin (katılımcıların diğerlerinin nasıl davranacağına dair inançları) ortaya çıkarılmasının, bireysel katkılar konusunda anlaşmazlıklar olsa bile grup ortamlarında işbirliğini artırabileceğini göstermektedir (Otten vd., 2020). Bu durum, davranışı şekillendirmede sadece bireysel tercihlerin değil, başkalarının algılanan inançlarının da anlaşılmasının önemini vurgulamaktadır. Ayrıca, normların ortaya çıkarıldığı bağlam, sonuçları önemli ölçüde etkileyebilmektedir. Örneğin, yalnızca koordinasyon oyunlarına dayanmayan alternatif norm ortaya çıkarma yöntemleri araştırılmış ve farklı yaklaşımların sosyal normların sağlamlığına ilişkin farklı içgörüler sağlayabileceği öne sürülmüştür (Fallucchi ve Nosenzo, 2022). Benzer şekilde, Mekvabishvili ve arkadaşlarının prososyal davranış üzerine yaptığı çalışma, bireysel normatif adalet standartlarının dinamik



bağlamlarda nasıl ortaya çıkarılabileceğini vurgulayarak, norm ortaya çıkarma yöntemlerinin farklı araştırma sorularına uyarlanabilirliğini ortaya koymaktadır (Mekvabishvili vd., 2023).

Norm çıkarımı, sosyal normları davranıştan ayrı olarak ölçmek için bir yöntem sağlayarak davranışsal ekonomiye katkıda bulunmakta ve araştırmacıların bu normlara dayalı davranışları tahmin etmesine olanak tanımaktadır. Bu yaklaşım, değişen sosyal normların diktatör oyunları ve diğer karar verme senaryoları gibi iktisadi bağlamlarda nasıl farklı davranışsal sonuçlara yol açabileceğini anlamaya yardımcı olur. Araştırmacılar, sosyal normları tanımlayarak, aksi takdirde açıklanması zor olabilecek gözlemlenen davranışları daha iyi açıklayabilir ve böylece iktisadi modellerin tahmin gücünü artırabilir (Krupka ve Weber, 2013, s.495-496).

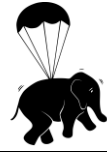
Özetle, norm çıkarımı, davranışları yönlendiren temel sosyal normları ortaya çıkarmak için çeşitli metodolojiler kullanan çok yönlü bir süreçtir. Araştırmacılar, hem bireylerin normatif beklentilerini hem de bu normların işlendiği bağlamı anlayarak, sosyal davranış ve karar alma süreçlerini yönlendiren mekanizmalar hakkında daha derin içgörüler elde edebilmektedir.

5. TARTIŞMA ve SONUÇ

Bu çalışma, sosyal normların ve norm çıkarımının davranışsal ekonomi üzerindeki etkilerini ele alarak, bu kavramların iktisadi karar süreçlerindeki önemini vurgulamaktadır. Sosyal normlar, bireylerin davranışlarını belirleyen ve yönlendiren güçlü unsurlar olarak karşımıza çıkmaktadır. Bu normlar, toplumun yazılı olmayan kuralları ve beklentileri aracılığıyla bireylerin eylemlerine yön vermekte ve bu süreçte, bireylerin karar alma davranışları üzerinde önemli etkiler yaratmaktadır. Sosyal normlar ve norm çıkarımı kavramları, toplumsal dinamiklerin anlaşılması açısından önemli bir rol oynamaktadır. Sosyal normların oluşumu, kültürel dinamikler, bireylerin kişisel geçmişi ve çeşitli dış etkenlerin etkileşimiyle şekillenmektedir. Bu karmaşıklığı anlamak, toplum içindeki normatif davranışların ve ilişkilerin daha iyi değerlendirilmesine olanak tanımaktadır.

Davranışsal ekonomi, klasik iktisadın rasyonel birey modeline meydan okuyarak, bireylerin karar alma süreçlerinde sosyal normlar gibi psikolojik ve sosyal faktörlerin etkilerini incelemektedir. Bu bağlamda, sosyal normlar, bireylerin sadece kendi çıkarlarını değil, aynı zamanda toplumsal beklentileri de göz önünde bulundurarak karar vermelerine neden olmaktadır. Sosyal normların iktisadi davranış üzerindeki etkileri, bireylerin sosyal çevrelerinden gelen sinyallere duyarlılıkları nedeniyle daha da belirgin hale gelmektedir. Örneğin, vergi uyumu, bağış yapma veya çevre dostu davranışlar gibi konularda sosyal normlar, bireylerin bu tür davranışlara yönelmesinde önemli bir rol oynamaktadır.

Norm çıkarımı, bireylerin normlara yönelik algılarını ve bu normlara uyum stratejilerini anlamak için güçlü bir araştırma aracıdır. Bu yöntem, sosyal normların evrimini izlemek ve değişen toplumsal dinamikleri analiz etmek adına önemli bir perspektif sunar. Sosyal normların sadece bireyler arasındaki davranışları değil, aynı zamanda toplumsal yapıyı şekillendiren güçlü faktörler olduğunu vurgulamaktadır. Bu bağlamda, sosyal normların evrimi ve değişimi,



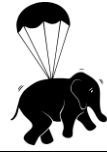
toplumun genel dinamiklerini anlamak için dikkate alınması gereken önemli bir unsurdur. Her birey, bu deneyimler ve değerler temelinde belirli normlara karşı bir algı geliştirir ve bu da sosyal normların çeşitlenmesine neden olmaktadır. Bireyler arasında normlara uyumun nasıl gerçekleştiğini anlamak, toplumsal ilişkilerin dinamiklerinin daha iyi kavranmasına ve toplumun evriminin daha etkili bir şekilde izlenmesine yardımcı olmaktadır.

Sosyal normlar; davranışsal ekonomi, sosyoloji, psikoloji alanlarında geniş ölçüde kullanılsa da norm çıkarımı kavramının yöntem olarak kullanımı yakın bir geçmişe dayanmaktadır. Krupka ve Weber tarafından geliştirilen norm çıkarım yöntemleri, bireylerin sosyal normlara ilişkin algılarını ve bu algıların davranış üzerindeki etkilerini ölçmek için kullanılan etkili araçlar arasında yer almaktadır. Bireylerin normlara ilişkin algısını ölçen bu yöntem sınırlı alanda uygulanabilmiştir. Ancak norm çıkarımı yönteminin daha geniş alanda kullanılarak test edilmesi bu yöntemin geçerliliğini güçlendirecektir.

Gelecekteki çalışmalar için, sosyal normların ve norm çıkarımının daha geniş bir yelpazede incelenmesi önerilmektedir. Özellikle, sosyal normların farklı kültürel ve sosyal bağlamlarda nasıl farklılaştığını ve bu farklılıkların iktisadi karar süreçleri üzerindeki etkilerini anlamak önemlidir. Ayrıca, norm çıkarım yöntemlerinin daha fazla geliştirilmesi ve farklı bağlamlarda test edilmesi, bu alandaki teorik ve pratik bilgilerin zenginleştirilmesine katkı sağlayacaktır.

Kaynakça

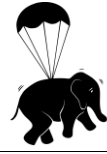
- Abrahamse, W., & De Groot, J. (2013). The psychology of behaviour change: An overview of theoretical and practical contributions. In S. Fudge, M. Peters, S. M. Hoffman, & W. Wehrmeyer (Eds.), *The global challenge of encouraging sustainable living* (pp. 3-17). Edward Elgar Publishing.
- Agerström, J., Carlsson, R., Nicklasson, L., & Guntell, L. (2016). Using descriptive social norms to increase charitable giving: The power of local norms. *Journal of Economic Psychology*, 52, 147-153.
- Aktan, C. C. (2009). Ahlak ve ahlak felsefesine giriş. *Hukuk ve İktisat Araştırmaları Dergisi*, 1(1), 38-59.
- Aycinena, D., Bogliacino, F., & Kimbrough, E. O. (2024). Measuring norms: Assessing the threat of social desirability bias to the Bicchieri and Xiao elicitation method. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 222, 225-239.
- Aycinena, D., Rentschler, L., Beranek, B., & Schulz, J. F. (2022). Social norms and dishonesty across societies. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 119(31), e2120138119. <https://doi.org/10.1073/pnas.2120138119>
- Barigozzi, F., & Montinari, N. (2023). *From personal values to social norms*. Quaderni - Working Paper DSE N°1182. <https://dx.doi.org/10.2139/ssrn.4391516>



- Bašić, Z., & Verrina, E. (2023). *Personal norms-and not only social norms-shape economic behavior*. MPI Collective Goods Discussion Paper (No.2020/25). <https://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3720539>
- Belle, N., & Cantarelli, P. (2021). Nudging public employees through descriptive social norms in healthcare organizations. *Public Administration Review*, 81(4), 589-598.
- Bicchieri, C., & Sontuoso, A. (2020). Game-theoretic accounts of social norms: The role of normative expectations. In C. M. Capra, R. T. A. Croson, M. L. Rigdon, & Tanya S. Rosenblat (Eds.), *Handbook of experimental game theory* (pp. 241-255). Edward Elgar Publishing.
- Bicchieri, C., & Xiao, E. (2007). Do the right thing: But only if others do so. *SSRN Electronic Journal*. <https://doi.org/10.2139/ssrn.1009851>
- Brammer, S., Williams, G., & Zinkin, J. (2007). Religion and attitudes to corporate social responsibility in a large cross-country sample. *Journal of Business Ethics*, 71, 229-243.
- Burks, S. V., & Krupka, E. L. (2012). A multimethod approach to identifying norms and normative expectations within a corporate hierarchy: Evidence from the financial services industry. *Management Science*, 58(1), 203-217.
- Cialdini, R. B., & Trost, M. R. (1998). Social influence: Social norms, conformity and compliance. In D. T. Gilbert, S. T. Fiske, & G. Lindzey (Eds.), *The handbook of social psychology* (pp. 151-192). McGraw-Hill.
- Cialdini, R. B., Kallgren, C. A., & Reno, R. R. (1991). A focus theory of normative conduct: A theoretical refinement and reevaluation of the role of norms in human behavior. *Advances in Experimental Social Psychology*, 24, 201-234.
- Cialdini, R. B., Reno, R. R., & Kallgren, C. A. (1990). A focus theory of normative conduct: Recycling the concept of norms to reduce littering in public places. *Journal of Personality and Social Psychology*, 58(6), 1015-1026.
- Constantino, S. M., Sparkman, G., Kraft-Todd, G. T., Bicchieri, C., Centola, D., Shell-Duncan, B., Vogt, S. & Weber, E. U. (2022). Scaling up change: A critical review and practical guide to harnessing social norm for climate action. *Psychological Science in the Public Interest*, 23(2), 50-97.
- D'Adda, G., Drouvelis, M., & Nosenzo, D. (2016). Norm elicitation in within-subject designs: Testing for order effects. *Journal of Behavioral and Experimental Economics*, 62, 1-7.
- Deliömeroğlu, H. (1998). *Sosyal bütünleşme sürecinde sosyal normlar* [Yüksek Lisans Tezi]. Kırıkkale Üniversitesi.
- Deviren, E. (2018). *Normatif mantık ve mümkün dünya üzerine bir inceleme* [Yüksek Lisans Tezi]. Yıldız Teknik Üniversitesi.
- Dimant, E. (2022). Distributions matter: Measuring the tightness and looseness of social norms. *SSRN Electronic Journal*. <https://dx.doi.org/10.2139/ssrn.4107802>



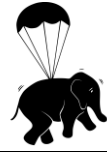
- Dimant, E., & Gesche, T. (2023). Nudging enforcers: How norm perceptions and motives for lying shape sanctions. *PNAS Nexus*, 2(7), pgad224.
- Dimant, E., Gelfand, M. J., Hochleitner, A., & Sonderegger, S. (2024). Strategic behavior with tight, loose, and polarized norms. *Management Science*. <https://doi.org/10.1287/mnsc.2023.01022>
- Dolan, P., & Metcalfe, R. (2015). *Neighbors, knowledge, and nuggets: two natural field experiments on the role of incentives on energy conservation* (SSRN Scholarly Paper No. ID 2589269). Rochester, NY: Social Science Research Network.
- Doran, R. & Larsen, S. (2015). The relative importance of social and personal norms in explaining intentions to choose eco-friendly travel options. *International Journal of Tourism Research*, 18(2), 159-166.
- Dönmezer, S. (1994). *Toplum bilimi*. Beta Basım Yayın Dağıtım.
- Düzgün, D. (2007). Divanü Lügati't-Türk'te sosyal normları karşılayan kavramlar. *Atatürk Üniversitesi Türkiyat Araştırmaları Enstitüsü Dergisi*, 14(35), 201-215.
- Elster, J. (1989). Social norms and economic theory. *Journal of Economic Perspectives*, 3(4), 99-117.
- Ercan, İ., Arıkan, M., Gümüş, T., & Ünal, M. (2013). *Genel hukuk bilgisi*. Gazi Kitapevi.
- Fahrati, E. (2023). The power of social norms: Exploring the influence of cultural factors on economic decision-making. *West Science Interdisciplinary Studies*, 1(6), 257-266.
- Fallucchi, F., & Nosenzo, D. (2022). The coordinating power of social norms. *Experimental Economics*, 25, 1-25.
- Feldman, Y., & Harel, A. (2008). Social norms, self-interest and ambiguity of legal norms: An experimental analysis of the rule vs. standard dilemma. *Review of Law & Economics*, 4(1), 81-126.
- Fosgaard, T. R., Hansen, L. G., & Wengström, E. (2023). Norm compliance in an uncertain world. *Journal of Behavioral and Experimental Economics*, 107, 102083.
- Frederiks, E. R., Stenner, K., & Hobman, E. V. (2015). The socio-demographic and psychological predictors of residential energy consumption: A comprehensive review. *Energies*, 8, 573-609.
- Gächter, S., Gerhards, L., & Nosenzo, D. (2017). *The importance of peers for compliance with norms of fair sharing*. CESifo Working Paper Series (No. 6497). <https://doi.org/10.2139/ssrn.2989514>
- Gächter, S., Nosenzo, D., & Sefton, M. (2013). Peer effects in pro-social behavior: Social norms or social preferences?. *Journal of the European Economic Association*, 11(3), 548-573.
- Gao, W., Qiu, L., Chiu, C., & Yang, Y. (2015). Diffusion of opinions in a complex culture system. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 46(10), 1252-1259.



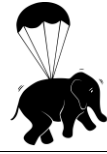
- Gelfand, M. J., & Harrington, J. R. (2015). The motivational force of descriptive norms. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 46(10), 1273-1278.
- Göckeritz, S., Schultz, P. W., Rendón, T., Cialdini, R. B., Goldstein, N. J., & Griskevicius, V. (2010). Descriptive normative beliefs and conservation behavior: The moderating roles of personal involvement and injunctive normative beliefs. *European Journal of Social Psychology*, 40(3), 514-523.
- Harrison, G. W., Harstad, R. M., & Rutström, E. E. (2004). Experimental methods and elicitation of values. *Experimental Economics*, 7, 123-140.
- Hollander, C. D., & S. Wu, A. S. (2011). The current state of normative agent-based systems. *Journal of Artificial Societies and Social Simulation*, 14(2), 6.
- Jacobson, R. P., Mortensen, C. R., Jacobson, K. J. L., & Cialdini, R. (2015). Self-control moderates the effectiveness of influence attempts highlighting injunctive social norms. *Social Psychological and Personality Science*, 6(6), 718-726.
- Karagözoğlu, E., & Keskin, K. (2021). Davranışsal iktisat(çılar) ne yapar? Bir pazarlık modeli örneği. *İktisat ve Toplum*, (128), 12-21.
- Kelman, H. (1958). Compliance, identification, and internalization three processes of attitude change. *Journal of Conflict Resolution*, 2(1), 51-60.
- Kimbrough, E. O., & Vostroknutov, A. (2018). A portable method of eliciting respect for social norms. *Economics Letters*, 168, 147-150.
- König-Kersting, C. (2024). On the robustness of social norm elicitation. *Journal of the Economic Science Association*, 10, 531-543.
- Krupka, E. L., & A. Weber, R. A. (2013). Identifying social norms using coordination games: Why does dictator game sharing vary?. *Journal of the European Economic Association*, 11(3), 495-524.
- Krupka, E. L., Weber, R., Croson, R. T. A., & Hoover, H. (2022). “When in Rome”: Identifying social norms using coordination games. *Judgment and Decision Making*, 17(2), 263-283.
- Lac, A., & Donaldson, C. D. (2018). Testing competing models of injunctive and descriptive norms for proximal and distal reference groups on alcohol attitudes and behavior. *Addictive Behaviors*, 78, 153-159.
- Lapinski, M. K., & Rimal, R. N. (2005). An explication of social norms. *Communication Theory*, 15(2), 127-147.
- Latkin, C., Donnell, D., Liu, T. Y., Davey-Rothwell, M., Celentano, D., & Metzger, D. (2013). The dynamic relationship between social norms and behaviors: The results of an HIV prevention network intervention for injection drug users. *Addiction*, 108(5), 934-943.



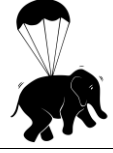
- Lewis, M. A., Neighbors, C., Geisner, I. M., Lee, C. M., Kilmer, J. R., & Atkins, D. C. (2010). Examining the associations among severity of injunctive drinking norms, alcohol consumption, and alcohol-related negative consequences: the moderating roles of alcohol consumption and identity. *Psychology of Addictive Behaviors, 24*(2), 177-189.
- Lipari, F. (2018). This is how we do it: How social norms and social identity shape decision making under uncertainty. *Games, 9*(4), 99.
- Mackie, G., Moneti, F., Shakya, F., & Denny, E. (2015). *What are social norms? How are they measured?*. University of California at San Diego-UNICEF Working Paper.
- Meisel, S. N., Colder, C. R., & Hawk, L. W. (2015). The moderating role of cognitive capacities in the association between social norms and drinking behaviors. *Alcoholism, Clinical and Experimental Research, 39*(6), 1049-1056.
- Mekvabishvili, R., Mekvabishvili, E., Natsvaladze, M., Sirbiladze, R., Mzhavanadze, G., & Deisadze, S. (2023). Prosocial behavior and the individual normative standard of fairness within a dynamic context: Experimental evidence. *Open Journal of Social Sciences, 11*(03), 204-221.
- Melnyk, V., van Herpen, E., Jak, S., & van Trijp, H. C. M. (2019). The mechanisms of social norms' influence on consumer decision making. *Zeitschrift Für Psychologie, 227*(1), 4-17.
- Mitrouchev, I. (2024). Normative and behavioural economics: A historical and methodological review. *European Journal of The History of Economic Thought*. <https://doi.org/10.1080/09672567.2024.2329046>
- Mollen, S., Rimal, R. N., Ruiter, R. A. C., & Kok, G. (2013). Healthy and unhealthy social norms and food selection. findings from a field-experiment. *Appetite, 65*, 83-89.
- Muldoon, R., Lisciandra, C., Bicchieri, C., Hartmann, S., & Sprenger, J. (2014). On the emergence of descriptive norms. *Politics, Philosophy & Economics, 13*(1), 3-22
- Murray, J. M., Kimbrough, E. O., Krupka, E. L., Ramalingam, A., Kumar, R., Power, J. M., Sanchez-Franco, S., Sarmiento, O. L., Kee, F., & Hunter, R. F. (2020). Confirmatory factor analysis comparing incentivized experiments with self-report methods to elicit adolescent smoking and vaping social norms. *Scientific Reports, 10*, 15818.
- Neville, F. G., Templeton, A., Smith, J. R., & Louis, W. R. (2021). Social norms, social identities and the COVID-19 pandemic: Theory and recommendations. *Social and Personality Psychology Compass, 15*(5), e12596.
- Niemiec, R. M., Champine, V., Vaske, J. J., & Mertens, A. (2020). Does the impact of norms vary by type of norm and type of conservation behavior? A meta-analysis. *Society & Natural Resources, 33*(8), 1024-1040.
- Niu, N., Fan, W., Ren, M., Li, M., & Zhong, Y. (2023). The role of social norms and personal costs on pro-environmental behavior: the mediating role of personal norms. *Psychology Research and Behavior Management, 16*, 2059-2069.



- Nosenzo, D., & Görgeş, L. (2020). Measuring social norms in economics: Why it is important and how it is done. *Analyse & Kritik*, 42(2), 285-312.
- Nyborg, K. (2018). Social norms and the environment. *Annual Review of Resource Economics*, 10, 405-423.
- Odabaşı, S. (2022). Moda çalışmaları ve nitel araştırma. *Pamukkale Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 51(Özel sayı 1), 193-199.
- Oren, N., Luck, M., & Norman, T. J. (2008). Argumentation for normative reasoning. In AISB 2008 Convention: Communication, interaction and social intelligence - Proceedings of the AISB 2008 symposium on behaviour regulation in multi-agent systems (pp. 55-60)
- Otten, K., Buskens, V., Przepiorka, W., & Ellemers, N. (2020). Heterogeneous groups cooperate in public good problems despite normative disagreements about individual contribution levels. *Scientific Reports*, 10, 16702.
- Padon, A., A, Rimal, R. N., Jernigan, D., Siegel, M., & DeJong, W. (2016). Tapping into motivations for drinking among youth: normative beliefs about alcohol use among underage drinkers in the United States. *Journal of Health Communication*, 21(10), 1079-1087.
- Patrik, B. (2021). The epistemic norm of inference and non-epistemic reasons for belief. *Synthese*, 198, 1761-1781.
- Raihani, N. J., & McAuliffe, K. (2014). Dictator game giving: The importance of descriptive versus injunctive norms. *PloS one*, 9(12), e113826.
- Rilling, J. K., & Sanfey, A. G. (2011). The neuroscience of social decision-making. *Annual Review of Psychology*, 62, 23-48.
- Rimal, R. N. & Real, K. (2005). How behaviors are influenced by perceived norms: A test of the theory of normative social behavior. *Communication Research*, 32(3), 389-414.
- Ruben, E., & Dumludağ, D. (2018). İktisat ve psikoloji. D. Dumludağ, Ö. Gökdemir, L. Neyse, & E. Ruben (Eds.), *İktisatta davranışsal yaklaşımlar* içinde (ss. 33-52). İmge Kitabevi.
- Savarimuthu, B. T., & Cranefield, S. (2011). Norm creation, spreading and emergence: A survey of simulation models of norms in multi-agent systems. *Multiagent and Grid Systems*, 7(1), 21-54.
- Schram, A., & Charness, G. (2015). Inducing social norms in laboratory allocation choices. *Management Science*, 61(7), 1531-1546.
- Schultz, P. W., & Tabanico, J. J. (2009). Criminal Beware A social norms perspective on posting public warning signs. *Criminology*, 47(4), 1201-1222.
- Schultz, P. W., Nolan, J. M., Cialdini, R. B., Goldstein, N. J., & Griskevicius, V. (2007). The constructive, destructive, and reconstructive power of social norms. *Psychological Science*, 18(5), 429-434.



- Smith, J. R., & Louis, W. R. (2008). Do as we say and as we do: The interplay of descriptive and injunctive group norms in the attitude-behaviour relationship. *British Journal of Social Psychology*, 47(4), 647-666.
- Smith, J. R., Louis, W. R., Terry, D. J., Greenaway, K. H., Clarke, M. R., & Cheng, X. (2012). Congruent or conflicted? The impact of injunctive and descriptive norms on environmental intentions. *Journal of Environmental Psychology*, 32(4), 353-361.
- Sony, M., & Mekoth, N. (2018). A qualitative study on electricity energy-saving behaviour. *Management of Environmental Quality*, 29(5), 961-977.
- Staunton, M., Louis, W. R., Smith, J. R., Terry, D. J., & McDonald, R. I. (2014). How negative descriptive norms for healthy eating undermine the effects of positive injunctive norms. *Journal of Applied Social Psychology*, 44(4), 319-330.
- Strough, J., Stone, E. R., Parker, A. M., & de Bruin, W. B. (2022). Perceived social norms guide health care decisions for oneself and others: A cross-sectional experiment in a us online panel. *Medical Decision Making*, 42(3), 326-340.
- Subaşı, N. (2014). *Din ve toplum*. İstanbul Üniversitesi Açık ve Uzaktan Eğitim Fakültesi Sosyoloji Lisans Programı.
- Sulaiman, A., Omar, K., & Nasrudin, M. F. (2019). An efficient phase-based binarization method for degraded historical documents. *International Journal on Advanced Science Engineering and Information Technology*, 9(6), 2207-2215.
- TDK. (2024). *Türk Dil Kurumu*. <https://sozluk.gov.tr/> (Erişim Tarihi: 14 Kasım 2024).
- Thaler, R. C., & Sunstein, C. R. (2019). *Dürtme* (E. Günsel, Çev.). Pegasus Yayınları.
- Tran, M. T., Vo, Q. N., & Lee, G. S. (2021). Binarization of music score with complex background by deep convolutional neural networks. *Multimedia Tools and Applications*, 80, 11031-11047.
- Wolter, L. C., & Napper, L. E. (2023). (Mis)perceptions of bystander behaviors and approval: The role of gender-specific perceived norms. *Psychology of Violence*, 13(4), 329-337.
- Yanardağ, A. (2017). Örf ve adetler sosyolojisi. *Iğdır Üniversitesi İlahiyat Fakültesi Dergisi*, (9), 39-63.
- Yener, S., & Arslan, A. (2019). *Kuram ve girişimcilik*. Çizgi Yayınevi.
- Yoon, Y., Ban, K. D., Yoon, H., Lee, J., & Kim, J. (2013). Best combination of binarization methods for license plate character segmentation. *Etri Journal*, 35(3), 491-500.
- Zhang, S., Wang, Y., & Wei, Y. (2022). Follow or not? Descriptive norms and public health compliance: Mediating role of risk perception and moderating effect of behavioral visibility. *Frontiers in Psychology*, 13, 1040218.
- Zou, X., & Savani, K. (2019). Descriptive norms for me, injunctive norms for you: Using norms to explain the risk gap. *Judgment and Decision Making*, 14(6), 644-648.



Katkı Oranı Beyanı: Yazarlar eşit şekilde katkıda bulunmuştur.

Destek ve Teşekkür Beyanı: Çalışmada herhangi bir kurum ya da kuruluştan destek alınmamıştır.

Çatışma Beyanı: Yazarlar herhangi bir çıkar çatışması olmadığını deklare etmektedir.

Bu çalışmada “**Yükseköğretim Kurumları Bilimsel Araştırma ve Yayın Etiği Yönergesi**” kapsamında uyulması belirtilen kurallara uyulmuştur.

Bu makale **benzerlik** tespit yazılımlarıyla taranmıştır.