



Article Info/Makale Bilgisi

✓Received/Geliş: 16.01.2018 ✓Accepted/Kabul: 30.03.2018

DOI: 10.30794/pausbed.425851

Araştırma Makalesi/ Research Article

Yavuzaslan, K. (2018). "Deneysel İktisat ve Kültürel Farklılıkların Deneysel İktisatla İfadesi", *Pamukkale Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, sayı 33, Denizli, s. 217-231 .

DENEYSEL İKTİSAT VE KÜLTÜREL FARKLILIKLARIN DENEYSEL İKTİSATLA İFADESİ

Kıymet YAVUZASLAN*

Özet

İktisadi karar birimlerinin, iktisat biliminde ele alınan konulara içgüdüsel olarak değil, belirli ilkelere dayanarak yaklaştığı diğer bir ifadeyle rasyonel davrandığı varsayılmaktadır. Kültürel farklılıklar ve teknolojik gelişmelerin de etkisiyle insanların birbirleriyle etkileşiminin artması, ekonomik kararlarında insanların rasyonel davranışlardan uzaklaşmasına neden olabilmektedir. Bu yüzden insan davranışlarının incelendiği psikoloji biliminin, ekonomik analizlerdeki önemi, tüm dünyada gün geçtikçe artmaktadır. Ekonomideki karar birimlerinin davranışlarının laboratuvar ortamında kontrollü bir şekilde incelenmesine olanak sağlayan deneysel iktisat yaklaşımı bu yüzden son yıllarda yaygın olarak kullanılan bir yöntem haline gelmiştir. Bu çalışmada; pek çok ülkede deneysel iktisat ile yapılmış ve davranışsal iktisada katkı yapmış deney bulguları bir araya getirilerek, ekonomik kararlarda etkili olan kültürel etkenler analiz edilmiştir. Sonuç olarak iktisadi kararların kültürler arasında farklılıklar gösterdiği görülmüştür.

Anahtar Kelimeler: *Yeni Ekonomi Teorileri, Davranışsal İktisat, Deneysel İktisat.*

EXPERIMENTAL ECONOMICS AND THE ANALYSIS OF THE CULTURAL DIVERSITY BY EXPERIMENTAL ECONOMICS

Abstr act

It is assumed that economic decision-making units approximate the subjects discussed in economics based on certain principles in other words by rational behavior, not instinctively. Because of the influence of cultural differences and technological developments, the increasing of the people interaction with each other is leading people away from rational behavior in their economic decisions. Therefore, the importance of psychology in the analysis of human behavior is increasing day by day all over the world. The experimental economics approach, which allows for a controlled examination of the behavior of economic decision-making units in the laboratory environment, has become a widely used method in recent years. In this study; cultural factors influencing economic decisions were analyzed by combining experimental findings that were made by experimental economics in many countries and contributed to behavioral exploitation. As a result, economic decisions have shown differences between cultures.

Key Words: *New Economic Theories, Behavioral Economics, Experimental Economics.*

* Dr. Öğr. Üyesi, Adnan Menderes Üniversitesi Aydın İktisat Fakültesi, İktisat Ana Bilim Dalı, AYDIN.
e-posta: kiymetya@hotmail.com (orcid.org/0000-0002-3016-3084)

1.GİRİŞ

Ana akım iktisat, teorilerini açıklarken iktisadi karar birimleri¹ olan hane halkı ve firmaların iktisadi tercihlerinde rasyonel davrandığını varsayar ve rasyonel davranış; duygu, içgüdü, önyargı vb. gibi insan olmaya özgü değer yargılarının davranışlarda rol oynamasını reddeder. Bu şekilde, bireylerin kişisel çıkar güdüsü ile hareket etmesi iktisatta “homo economicus” yani “iktisadi insan” varsayımı olarak adlandırılır.

Günümüzde sosyal ağların gelişimi ile birlikte insanlar sürekli etkileşim halindedir ve ekonomideki karar birimlerinin her zaman rasyonel davranmadığını, yaşamın her alanında görmek mümkündür. İktisadın bir bilim dalı olarak gelişmesinden yüzyıllar sonra bu bilim dalında ortaya atılan teorilerin farklı yöntemlerle tekrar analiz edilmesi gerekliliği gündeme gelmeye başlamıştır. İnsanların karar süreçlerinin arka planındaki psikoloji ve davranışlarının çeşitli yöntemlerle incelenmesi sonucunda ekonomik faaliyetlerin daha yakından analiz edilmesiyse, standart ekonomi modellerinin ötesinde sonuçlara ulaşılabilir. Teknolojik yeniliklerin de etkisiyle yenilenen dünyada sürekli değişime uğrayan insan davranışlarının analizlere dahil edilmesi de bu bağlamda önem arz etmektedir. Üstelik dünyadaki üç milyar insanın aynı şekilde davrandığını varsayarak, genellemeler yapmak yeterli gelmemekte ve günümüzde artık iktisat bilimindeki teorilerin tekrar gözden geçirilmesine neden olmaktadır.

Özellikle finansal sistemin, insanları mantıklı olarak varsaymasıyla; iyimserlik ve doğrulama psikolojisinin 2008 küresel krizini tetiklediğini öne süren savlar ve insan psikolojisinin bir krizi önleyebilmek için fazla kusurlu olduğu şeklindeki görüşlerin artması, iktisatçıların insan psikolojisinin de yer aldığı analizlere yönelmesinde etkili olmuştur. Neo-klasik iktisadın kısıtlayıcı varsayımlarını sorgulayan ya da yeniden test eden deneysel iktisat, davranışsal iktisat, nöroekonomi ve ajan-temelli kompleksite iktisadı gibi yeni araçlar öne çıkmaya başlamıştır.

“Homo economicus” kavramı çerçevesinde bireylerin bencil olduğunu, fedakâr davranmadığını ve işbirlikçi olmadığını varsayan, insani duyguları analizlerde ihmal eden ana akım iktisadın cevap veremediği sorunlara çözüm önerisi sunarak, gerekli önlemlerin alınmasını sağlayacak yeni akım iktisadi analiz yöntemlerinin tüm dünyada popüler hale geldiği görülmektedir. Günümüzde iktisat bilimindeki bu popülerliğin yanı sıra kamu politikalarında da davranışsal iktisat temelli politika önerileri gündeme gelmeye başlamıştır. Deneysel iktisatla doğrudan test edilebilen karar verme teorisi merkezli gelişiminin politika yapımcılar tarafından da yakından takip edildiğinin en önemli göstergelerinden birisi, ABD’de Boston Merkez Bankası’nın “Davranışsal İktisat ve Karar Verme Merkezi” (Center for Behavioral Economics and Decision Making) kurmasıdır. Bu merkez bünyesinde, para politikası ve işgücü piyasası gibi önemli kamu politikası konusunda araştırmalar yürütülmekte ve yürütülen araştırmalara finansal destek sağlanmaktadır (FED, 2017). Davranışsal iktisada artan bu ilgi ile birlikte, son dönemde dünya çapında deneysel iktisat alanında çalışmalar yapan yüzlerce laboratuvar bulunmaktadır ve bu laboratuvarlarda her yıl sayısız deneyler yapılmaktadır. Nitekim deneysel iktisatçılar, laboratuvar deneyleri ile bireylerin özünde, bencil olmayabileceğini fedakâr davranabildiğini ve işbirlikçi davranışlar sergilediğini göstermişlerdir.

Dünya çapında hemen hemen aynı yöntemlerle yapılmış pek çok deneysel iktisat çalışması bulunmaktadır. Literatürde yer alan makalelerin her birini özgün kılan en önemli değişkenler; ele aldığı konulardaki deneylerde yer alan deneklerin farklı farklı kişilerden oluşmasının yanı sıra deneylerdeki bireylerin farklı yaş, cinsiyet ve ülkelerden olmasından kaynaklanan demografik ve sosyolojik farklılıklardır. Bu makalenin ilk bölümünde ana akım iktisada yöneltilen eleştiriler ve deneysel iktisadın araştırma konusunun temelini oluşturan, davranışsal iktisadın ortaya çıkış süreci değerlendirilmiştir. İkinci bölümde deneysel iktisadın sağladığı avantajlar ile deneylerde izlenen yöntemler açıklanmıştır. Son bölümde ise davranışsal iktisat kapsamında yapılmış olan deneylerden yola çıkarak, iktisadi karar birimlerinin kültürel farklılıklarının, tercihlerindeki etkileri ortaya konmuştur.

2.ANA AKIM İKTİSATTAN, DAVRANIŞSAL İKTİSADA DOĞRU

İktisadın bir bilim dalı olarak ortaya çıkmasında en önemli etken Adam Smith’in yaşadığı dönemdeki sistemin ideolojisiyle benzer fikirleri içinde barındırmasından kaynaklanıyordu. Bu nedenle iktisat bilimi ilk kez bilimsel bir çerçevede ortaya atıldığında; siyasal ekonomi (İngilizcede political economy) ismi ile anılmıştır. Neo-klasik iktisadın ortaya çıkmasına kadar yayınlanan eserler siyasal ekonomi adını almıştı. Çünkü Neo-klasik iktisat okulu, iktisat biliminin artık ideolojiden soyutlanması gerektiğine vurgu yapmıştır. Böylece iktisat bilimi, fizik ya da matematik gibi bir bilim haline dönüştüğünü ve dolayısıyla ekonomi (economics) adını almayı hak ettiğini düşünülüyordu (Eğilmez, 2015). Öte yandan iktisadın kurumsal ve tarihsel yönünün ihmal edilmesine yol açan

¹ İktisadi karar birimleri, iktisadi kararları alan birey, firma ve devleti temsil etmektedir ve özellikle yeni ekonomi teorilerinde yer alan ajan temelli modellerde “iktisadi ajan” olarak da ifade edilmektedir. Bu çalışmada her iki ifade de kullanılacaktır.

bu gelişme ile birlikte iktisat bilimi teorileri, insan psikolojisi soyutlanarak, sınırlandırıcı varsayımlarla oluşturulmuş matematiksel modeller ile açıklanmaya başlanmıştır (Tsang, 2007).

Neo-klasik iktisatta incelenen sorunlara evrensel ilkelere dayanarak yaklaşan iktisadi düşünce tarzının temel ilkesine göre iktisadi karar birimleri aldıkları kararlarda rasyonel davranmaktadır. İktisat teorileriyle analiz yapılırken kararlarında rasyonel davranan bireyler, tekrarlanan olguları kullanarak geleceği tahmin etmeye ve olayların nedenlerini bulmaya çalışır.

Sosyal medya gibi yeni teknolojiler, insanların birbiriyle daha çok etkileşim içinde olmalarını sağlarken, insanların karar süreçleri de bu gelişmeden etkilenmeye başlamıştır. İktisat biliminde “homo economicus” olarak tanımlanan iktisadi insanların, rasyonel davranması beklenirken artık rasyonaliteden uzak tercihler yapar hale geldiklerini, yaşamın her alanında görebilmek mümkündür. Bu gelişmeler sonucunda, iktisadın bir bilim dalı olarak gelişmesinden yüzyıllar sonra, özellikle “homo economicus” varsayımı ile ortaya atılan teorilerin farklı yöntemlerle tekrar analiz edilmesi gerekliliği gündeme gelmeye başlamıştır (Eser ve Toigonbaeva, 2011).

Davranışsal iktisat yaklaşımı bu noktada devreye girmiş ve Neo-klasik iktisadın insan psikolojisinden kopukluğunu hedef alarak ortaya çıkmaya başlamıştır. Davranışsal yaklaşımlar, Neo-klasik iktisadın da araştırma konusu olan soruları cevaplarırken duygular, eğilimler ve önyargılar gibi psikolojik faktörlerin rasyonel karar verme süreçlerini karmaşıktırdığını hesaba katarak aslında Neo-klasik yaklaşımı ikame etmek yerine, tamamlamaya çalışmaktadır (Vriend, 1996).

2.1. Ana Akım İktisada Yöneltilen Eleştiriler ve Yeni Ekonomi Teorileri

İktisat bilimindeki teoriler, Newton’un klasik fizik teorilerinde olduğu gibi özgür iradeyi ortadan kaldıran nedensellik temeline dayalı determinist bir felsefeyle ortaya konduğu için iktisat biliminde incelenen sorunlara normal bir bireyin düşünce zinciri ile değil belirli ilkelere dayanarak yaklaşmaktadır. Ana akım iktisat teorilerindeki en temel varsayım olan “homo economicus” kavramı; duygusallık, ön yargı ve fedakâr davranma (altruizm) vb. gibi tüm değer yargılarının, insan davranışlarında rol oynamasını reddeder (İncekara ve Mutlugün, 2015).

Bu temel varsayımın yanı sıra Neo-klasik iktisat teorilerindeki diğer önemli birkaç varsayımı şu şekilde sıralamak mümkündür (Eğilmez, 2017):

- Piyasaların açıklanmasında tam rekabet sistemi örnek alınır (rekabetin yaygınlığı varsayımı.) Piyasa sistemi rasyonelliğin ve en yararlılığın öne çıkmasına yol açar.
- Kararlar, marjlar dikkate alınarak verilir (marjinalite varsayımı.)
- Tüketicinin amacı elde edeceği faydayı, üreticinin amacı ise kârını en üst noktaya çıkarmaktır (maksimizasyon varsayımı.) Piyasa sistemi bütün dengeleri kendiliğinden en iyi düzeyde oluşturur (görünmez el teorisi.) (Eğilmez, 2017)
- Karşılıklı ticaret herkesin refahını artırır (Ricardo’nun karşılaştırmalı üstünlükler teorisi.)

Yukarıda bahsi geçen bu varsayımlara benzer şekilde pek çok varsayım için ana akım iktisada yönelik eleştiriler, tarihsel süreç içerisinde uzunca süre tartışılmış ve tartışılmaya da devam etmektedir. Tüm eleştirileri ayrı ayrı ele almak bu çalışmanın sınırlarını aşacağından; sadece ana akım iktisadın temel varsayımı olan “homo economicus” kavramına yöneltilen eleştiriler ile varsayımlarını ortaya koyarken teknolojik gelişmeleri göz ardı etmesi üzerinde özellikle durulacaktır.

Ekonomik modeller, gerçek olayları tasvir ederken kısmi denge yaklaşımı ile ele aldığından gerçek bütünü kapsayan bir sonuca ulaşması mümkün olamamaktadır. Örneğin ana akım iktisat teorilerinden biri olan talep kanununda; talep edenlerin yaş, cinsiyet farkından ya da din ve kültür gibi toplumsal farklılıklardan bahsedilmemekte, kişisel ya da grup davranışlarını bireysel davranışa indirgeyerek (Zaman ve Karacuka, 2011:8), talep edenlerin sadece rasyonel davranan yani “homo economicus” varlıklar olarak varsayılar, kısmi bir analiz yapılmaktadır (Roth vd., 1991; Powell ve Ansic, 1996). Ancak ekonomik bir olay; ekonomik çıkarlara, sosyal örgütlere ve sosyal ilişkiler ağı içinde gerçekleşen bir süreç içermektedir. Son küresel kriz yerleşik iktisada yöneltilen eleştirileri arttırırken, ajan-temelli modellerin sağladığı avantajlara olan övgüyü de arttırmıştır. Standart iktisadi modeller ajanların ve piyasaların heterojenliğinin gözden kaçırılması, ajanların tam rasyonel özelliğe sahip oldukları düşüncesi, ekonominin muhakkak bir dengeye varacağı varsayımları ile eleştirilere maruz kalırken

(Gaffard ve Napoletano, 2012); Dinamik Stokastik Genel Denge (Dynamic Stochastic General Equilibrium-DSGE) modelleri de rasyonel beklentiler, temsili ajan, mükemmel işleyen piyasalar gibi temel varsayımları yüzünden mevcut krizi tahmin edememesi nedeniyle eleştiri almıştır (Fagiolo ve Roventini, 2012; Zaman ve Karacuka, 2011:8).

Ana akım iktisada yöneltilen diğer bir ciddi eleştiri ise teknolojiyi göz ardı etmesinden kaynaklanmaktadır. Teknolojik gelişmelerin arttırdığı işlem hızının yanı sıra iktisadi karar birimlerinin sürekli etkileşim halinde olması nedeniyle bu karar birimlerinin rasyonel davranması kimi zaman mümkün olamamaktadır. Ana akım iktisadın rasyonel davrandığı varsayımından uzaklaşan bireylerin ekonomide aldığı kararların nedenlerini ve sonuçlarını daha iyi yansıtabilecek yeni analiz yöntemlerine ihtiyaç duyulmaktadır. Nöro iktisat, kompleksite iktisat ve davranışsal iktisat ve deneysel iktisat gibi heteredoks iktisadi akımların, bu sorunu açıklamaya çalıştıkları görülmektedir. Günümüz koşulları düşünüldüğünde, tercihler konusunda insan davranışlarını, psikoloji bilimini kullanarak açıklamanın ve psikolojik deneyleri iktisadi bir açıdan uygulamanın yani davranışsal iktisatçıların önermelerinin, daha akla yakın olduğunu savunan pek çok çalışma mevcuttur (Simon, 1955; Vriend, 1996; Kahneman, 2003; Tsang, 2007; Riedl, 2010; Soydal, 2010).

Ana akım iktisada yöneltilen bir diğer önemli eleştiri ise iktisat teorilerinin testlerinin çoğunlukla, iktisadi karar birimlerinin sadece seçim sonuçlarına odaklanmasından kaynaklanmaktadır. İnsanlar kararlar alırken tüm birimler aynı bilgi düzeyinde olmayacağı gibi kültürler arası farklılıklar, farklı tercihlere yol açan evrensel psikolojik süreçleri maskeleyebilmektedir (Markman vd., 2005).

Hem teknolojik gelişmelerin etkisi hem de deneysel iktisatla elde edilen imkanlar sayesinde davranışsal iktisadın Neo-klasik iktisada ilk katkısı, mikro iktisadın temel varsayımı olan rasyonel insan kavramına yönelik olarak bu varsayımı deneylerle çürüterek ortaya çıkmıştır. Davranışsal iktisatta deneysel tekniklerle insan davranışı daha ayrıntılı olarak incelenebilmesinin sonucunda da klasik iktisadın temel kuramlarından örneğin; beklenen fayda hipotezine 1980'lerden sonra, doğrusal olmayan beklenen fayda, tercih kararlarının tersine çevrilmesi, pişmanlık kuramı gibi yeni konular eklenmiştir (Eren, 2017).

2.2. Davranışsal İktisadın Doğuşu

Neo-klasik iktisadın doğuşu ile klasiklerin karar sürecini etkileyen psikolojik faktörlerin de yer aldığı önermelerinin aksine özellikle matematiğe yoğunlaşan bir formülizasyon sürecine girildiği görülse de klasik iktisat teorilerinin ortaya çıktığı ilk dönemlerde, iktisadi karar birimlerinin analiz edilmesinde psikoloji biliminden yararlanıldığı görülmektedir. Her ne kadar ismi ilk dönemlerde politik iktisat olarak anılsa da iktisat biliminin başlangıç eseri olarak kabul edilen "Wealth of Nations - Milletlerin Zenginliği" kitabından önce Adam Smith, 1759 yılında "The Theory of Moral Sentiments – Ahlaki Duygular Kuramı" isimli kitabıyla ahlak ve duygu gibi psikolojik deneyimleri ifade eden kavramları ele almıştır. Smith'in bu eseri bireyin davranışlarının psikolojik açıdan analizini içermekte ve sempatinin (sympathy) önemini vurgulamaktadır (Soydal, 2010). Öte yandan ana akım iktisadın temel varsayımında "homo economicus" olarak tanımlanan iktisadi insan, her zaman fayda maliyet analizi yapan, bilgi ve teşviklere inanç ve beklentileri çerçevesinde tahmin edilebilir cevaplar veren ve bu şekilde kendi fayda ve mutluluğunu en çoklaştırmaya çalışan bir rol üstlenir. Böylece standart teori bu şekilde daha basit, kolay açıklanabilir ve öngörülebilir bir yapıya kavuşturulmuş ve kullanılan matematiksel modellerle hızlı bir şekilde geliştirilmiştir. Örneğin standart teori kişilerin beklenen fayda çerçevesinde rasyonel şekilde karar verdiğini varsayar (Akın ve Urhan, 2015). Ana akım iktisadın sürecini etkileyen psikolojik faktörleri göz ardı eden bu yaklaşımı gerçekçi analizlerden uzaklaşılmasına neden olmuştur. İktisat biliminin diğer bilim dallarıyla interdisipliner bir ilişkiye girmesi gerektiği zamanla gün yüzüne çıkmış, değişen ve yenilenen dünya ile birlikte, "homo economicus" kavramı da rasyonellik varsayımından uzaklaşarak değişime uğramıştır.

Fizik, biyoloji, genetik, psikoloji gibi bilim dallarının daha geniş kapsamda incelenebilmesinin artık daha kolay olması ve bilgisayar teknolojileri ile sosyal ağlarda meydana gelen etkileşimler, sınırlı rasyonel ve heterojen ajan kavramlarının ortaya çıkmasında etkili olmuştur. Bilgisayar teknolojilerindeki hızlı gelişmeler ayrıca büyük verilere erişme, bu verileri depolama ve işleme, yeni programlama yöntemi ile her türlü değişkenin analize dahil edilebilmesi gibi pek çok avantaj elde edilmesine olanak sağlamaktadır. Tüm bu kolaylıklara ilave olarak, yeni çalışmalarda söz konusu bireysel iktisadi ajanlar daha gerçekçi bir yaklaşımla ele alınmaktadır. Bu yeni yaklaşma göre iktisadi ajanlar yine bencildir; öte yandan etkileşim halinde oldukları diğer ajanları da dikkate alan sosyal varlıklar olarak tanımlanmaktadır (Holt, Rosser ve Colander, 2010).

İktisadi karar almanın nasıl gerçekleşeceğini anlamak için, insanı belirli bir seçime yönelten güdülerin belirlenmesi gerektiğini savunan Simon (1955) bireylerin iktisadi seçimlerini yaparken kullandığı bilgilerin nerden geldiğini sorarak Neo-Klasiklerin rasyonelite kavramını geliştirmeye çalışmıştır. Simon'a göre iktisadi karar alma süreci insan beynindeki karmaşık, aynı zamanda yapay bir sistemin işleyişiyle gerçekleşmektedir.

Simon'un rasyonel insan kavramına getirdiği yeni yaklaşımları takiben yapılan çalışmalar olsa da davranışsal iktisat alanına dikkatlerin yoğunlaşmasındaki en önemli gelişme her ikisi de psikoloji alanında doktora yapmış olan Kahneman ve Tversky'nin ana-akım iktisadın ortaya koyduğu rasyonellik varsayımı üzerinden analiz etmeleriyle başlamıştır. Kahneman ve Tversky (1979) yeni bir alternatif üretmektense referans olarak kabul ettikleri, bu noktadan sapmaları analiz ederek modeller geliştirmişlerdir. Beklenen fayda kavramının içerdiği sıkıntılı ve bu sıkıntıyı açıklamak üzere, psikolojik ilkeleri kullanmaları sonucunda belirsizlik altında karar alma sürecinde bireyin sezgisel, duygusal ve rasyonel olmayan özelliklerinin etkili olduğunu vurgulamışlardır.

Kahneman ve Tversky (1979) yaptıkları çalışmalarda, ana akım iktisadın objektivist tutumunun tartışılarda açık olduğunu ortaya çıkartmıştır. Bireylerin her zaman ne istediklerini bilmediklerinden, deneyimlenen faydalarını maksimize edemedikleri açık bir şekilde görülmeye başlamıştır (Kahneman, Wakker, Sarin, 1997). Psikoloji alanında bir Profesör olan Dr. Kahneman ve yine bir psikolog olan Tversky insanların verdikleri dikkat sonrası edindikleri risk algısı ve bunun sonucundaki iktisadın öngörülerden farklı olabilen kararları, "beklenti" ile açıklamayı başarmışlar ve 2002 yılında, Kahneman ekonomi dalında Nobel Ödülü'nü almaya layık görülmüştür. Bir ekonomist olan Vernon L. Smith'in "Ampirik ekonomi analizinde, bilhassa alternatif piyasa mekanizmaları konusundaki çalışmalarda bir araç olarak laboratuvar deneylerini geliştirmesi" üzerine deneysel iktisat alanında yaptığı çalışmalarla yine 2002 Nobel Ödülü'ne layık görülmesi, deneysel iktisadın saygın ve güçlü bir disiplin haline gelmesinde etkili olmuştur. Deneysel ve davranışsal iktisat alanındaki çalışmaların aynı yıl içerisinde ödüllendirilmesi her iki alanın da birbiriyle ne kadar etkileşim halinde olduğunu göstermektedir. Ayrıca kazanılan bu Nobel ödülleri, davranışsal ve deneysel iktisat konusundaki farkındalığın oluşmasında ve her iki alanda da çalışmaların artmasında oldukça etkili olmuştur. 2017 Nobel Ödülünün davranışsal iktisat alanındaki çalışması nedeniyle Richard H. Thaler'a verilmesi bu alandaki çalışmaların ödüllendirilmeye de devam ettiğini göstermektedir. Bu kapsamda, dünyada birçok üniversitede deneysel iktisat laboratuvarları kurulduğunu görmek mümkündür. Deneysel iktisat laboratuvarlarında her gün sayısız deneyler yapılmakta ve elde edilen verilerle deneysel sonuçların analiz edildiği pek çok çalışmaya rastlamak mümkündür. Smith (1962), Hey vd. (1991), Hey ve Cagno (2016), Kagel ve Roth (1995), Henrich vd., (2005), Slonim ve Roth (1998), Harbaugh vd. (2000), Chen vd. (2006), Hoffman ve Tee (2006), Chuah vd. (2007), Duffy (2014), Hertwig ve Ortmann (2011), Bossaerts ve Plott (2008), Heinemann ve Noussair (2015) ve birçok iktisatçı deneysel iktisat metodlarını, ekonomi teorilerinin temel varsayımlarının göz ardı ettiği değişkenleri de analize dahil ederek tekrar açıklamak için kullanmaktadır.

Görüldüğü üzere iktisat bilimi ile sosyal bilimler alanında yer alan diğer bir disiplin olan psikoloji bilimi arasında interdisipliner bir bağ kurulmuş ve yeni akım iktisadın bir dalı olarak davranışsal iktisat ortaya çıkmıştır. Bu bağlamda psikoloji disiplininin öncülüğünde iktisadın rasyonel tercih ve denge modellerinin oturduğu zemini daha geniş hale getirip, ana akım iktisadın yaklaşımlarını reddetmekten öte bunları, destekleyen de bir yönü olan davranışsal iktisat teori ve modellerinin test edilmesi deneysel iktisat ile mümkün olabilmektedir. Çünkü davranışsal iktisadın, ilgilendiği psikolojik süreçlerin insan davranış ve tercihleri üzerindeki etkilerini ayrıştırılmış bir şekilde ifşa edilen tercihler (revealed preference) doğrudan ölçülemeyebilir (Akın ve Urhan, 2010). Davranışsal iktisat teori ve modellerinin test edilmesi olarak da tanımlanan deneysel iktisadın, diğer tüm değişkenleri de analize dahil edebilmeyi sağlaması ve veri elde etme sürecinin tekrar edilebilir olması açısından iktisat biliminin ihtiyaçlarına cevap verebilecek nitelikte olduğu, giderek daha geniş bir kitle tarafından kabul görmeye başlamıştır.

3.DENEYSEL İKTİSAT

Davranışsal iktisadın elde ettiği bulgular, ana akım iktisatta yer alan "mükemmel rasyonellik" varsayımının insan davranışlarını tam olarak modelleyemediğini göstermektedir. "Sınırlı rasyonellik" olarak tanımlanan durum aslında günlük yaşantımızda sıkça karşılaşılan bir olaydır. Çoğu insan seçimlerini yaparken faydasını "çoklaştırmayı" göz önünde bulundurmaz. Yani tüm seçenekler içinden onu en mutlu edeni seçmeyebilir. Bu durumun farklı nedenleri olabilir: her alternatifin detaylarını yeterli bir hassasiyetle değerlendirememek, limitli hafızaya sahip olmak, diğer karar birimlerinin tercihlerinden etkilenmek gibi bilişsel ve duygusal olasılıklardan dolayı bireyler, kararlarını verirken hedef odaklı olmaya çalışsalar da bazen hedeflerine ulaştıran kararları veremeyebilirler. Mükemmel rasyonellik bireysel boyutta karar vermeyi ve makro boyuttaki matematiksel etkileri modellemek için gerekliken, sınırlı rasyonellik gerçek dünyadaki insan davranışlarını anlamaya ve açıklamaya

yöneliktir. Dolayısıyla sınırlı rasyonelliğin, mükemmel rasyonellikten bilimsel açıdan farkı, sınırlı rasyonelliği anlamak için karar vericilerin laboratuvar ya da sahadaki davranışlarını inceleyerek ortaya çıkabilir (Akdere ve Büyükboyacı, 2015: 105). Bu deneylerle ortaya çıkan sonuçlar analiz edilerek davranışsal iktisat teorileri şekillendirilebilmektedir.

Sosyal bilimlerde, doğa bilimlerinde olduğu kadar kolay bir şekilde deney yapılamayacağı düşüncesiyle ana akım iktisat teorilerinde mantıki çıkarımlar kullanılmaktaydı. Çünkü bir iktisatçının bir değişkene etki eden bir faktörü incelemek istediğinde, tıpkı bir fizikçi gibi laboratuvarını gerekli ortama uygun olarak hazırlayarak iktisat teorilerinin testinin gerçekleştirilemeyeceği düşünülmekteydi. Ancak iktisatta bir değişkene etki eden diğer faktörleri tecrit ederek kurulan mantıki akıl yürütme, bazen teori ile gerçeklik arasındaki ilişkinin açıklanamamasına sebep olabilmektedir. Teknolojik imkanların giderek artması ve bu alandaki öncü çalışmalardan elde edilen başarılı sonuçlar günümüzde iktisat alanında deneylerin yapılabilmesinde etkili olmuştur.

Deneyel iktisat ana akım iktisadın analiz yöntemlerinden farklı olarak iktisadi karar birimlerinin aldıkları kararlarda psikolojinin etkisini ölçerek davranışsal iktisadın ortaya çıkmasında etkili olan yeni ekonomi teorilerinden birisidir ve birçok iktisatçı deneyel iktisat metotlarını, ekonomi teorilerinin temel varsayımlarının göz ardı ettiği değişkenleri de analize dahil ederek tekrar açıklamak için kullanmaktadır. Deneyel iktisatçılar, laboratuvar deneyleri ile bireylerin özünde, bencil olmayabileceğini fedakâr davranabildiğini ve işbirlikçi davranışlar sergilediğini göstermişlerdir (Bossaerts ve Plott, 2008).

Ekonomik karar birimlerinden, özellikle bireylerin davranışlarının altında yatan psikolojilerle ilgilendiği için davranışsal iktisadın sadece mikro iktisat alanına giren konular üzerinden geliştirildiği düşünülmektedir. Ancak psikoloji temelli yeni iktisadi yaklaşımların; Simon (1955), Cox vd., (1982), Modigliani ve Brumsberg (1954), Friedman (1994), Abeler ve Nosenzo (2014) Cornand ve Heinemann (2015) gibi pek çok iktisatçı tarafından harcanabilir gelir, istihdam, para talebi vb. makro iktisat alanının araştırma konusuna giren değişkenlerin de açıklanmasında kullanıldığı görülmektedir.

Davranışsal iktisadın bu katkıları sağlamasında etkili olan deneyel iktisat, kısmen kontrol edilebilen laboratuvar ortamında karşılıklı etkileşim içinde olan insanların karar ve davranışlarını inceleyen bilim dalıdır (Baç, 2007:20). İktisat alanındaki ilk deneyel uygulama konusunda net bir uzlaşma olmasa da deneyel iktisadın 20. yüzyılın ortalarından itibaren yeni bir iktisadi akım olarak kabul edildiğini söylemek mümkündür. Kronolojik olarak bakıldığında; ilk deneyel iktisat çalışmasının Chamberlain (1948)'in Harvard Üniversitesi yüksek lisans öğrencilerine uyguladığı deney olduğunu gösteren kaynaklar mevcuttur. İlerleyen yıllarda özellikle 1970'lerden itibaren deneyel iktisadın uygulandığı davranışsal iktisat alanında çalışma yapan araştırmacıların sayısı hızlı bir biçimde artmıştır. Bu çalışmanın bir sonraki bölümünde deneyel iktisatta analizin nasıl yapıldığını ve deneyel iktisadın iktisat literatürüne yaptığı katkıları ortaya koyabilmek adına, deneyel iktisadın sağladığı avantajlar değerlendirilecektir.

3.1. Deneyel İktisadın Sağladığı Avantajlar

Reuben'in (2008) yapmış olduğu bir araştırma sonucunda iktisat alanındaki en önemli yayınlarından birisi olan "American Economic Review" dergisinde en çok atıf alan makalelerin yüzde 11'inin deneyel makale çalışmalarından oluştuğu sonucuna ulaşmış ve bu oranın teorik çalışmalarla aynı düzeyde olduğu vurgusunu yapmıştır (aktaran: Akın ve Urhan, 2010:9). Deneyel iktisat laboratuvarlarının sayısının giderek artmasında da etkili olan, deneyel iktisadın sağladığı avantajları şu şekilde sıralamak mümkündür.

- Alan verileriyle oluşturulan ekonometrik modellerle çalışan araştırmacılar tarafından gözlemlenemeyen bazı değişkenler, deneyel araştırmada gözlemlenebilir. Bir ekonominin talep, üretim ve maliyet fonksiyonları gibi bazı temel yapısal parametreleri ve bu nedenle de denge fiyatları ve miktarları, tahmin edilmek yerine doğrudan gözlemlenebilir. Örneğin, rekabetçi denge fiyatları ve miktarları hesaplanabilir ve deneyel iktisatta üretilen fiyatlar ve miktarlarla karşılaştırılabilir (Camerer, 2003).

- Deneyel protokoller, altta yatan değerler veya gelecekteki ekonomik değişkenlerin beklentileri ile ilgili inançları ve risk tutumlarını doğrudan ortaya çıkarabilmektedir. Böylece bireylerin çeşitli makroekonomik ortamlarda beklentilerinin nasıl şekillendirdiği ortaya çıkartılabilir ve ölçülebilir. Dolayısıyla hem inançlar hem de riskten kaçınma önlemleri, deneyel makroekonomik ortamda bireysel seviyedeki davranışlarla bağlantılı olabilmektedir (Heinemann ve Noussair, 2015).

• Ekonominin temelini gözlemlemenin yanı sıra, araştırmacı bunu belirleyebilir ve kontrol edebilir. Örneğin, dış ticaret teorilerinin, analizlerini kolaylaştırmak için oluşturulan varsayımlarında olduğu gibi iki ülke ve iki çeşit mal bulunan hayali bir deneysel ortamda bir dünya inşa edilebilir. Böylece ekonomik modelin altında yatan yapının çoğu kez yeniden üretilebileceği düşünülmektedir ve elde edilen teorik tahminlerin daha kolay hesaplanması mümkün olabilmektedir (Smith, 1962).

• Deneysel yöntemler, araştırmacıya iki değişken arasındaki ilişkide her bir değişkeni sabit tutarken, diğer bir parametredeki bir değişimi değerlendirmeye izin verebilir. Böylece değişkenler arasındaki nedensellik yönünün saptanması mümkün olabilmektedir. Bir deneyde, herhangi bir değişken deneyi gerçekleştiren araştırmacı tarafından değiştirilebilir ve bu değişikliğin diğer değişkenler üzerindeki etkisi kolayca tespit edilebilir (Hey, 1991).

• Bir deney, aynı veya benzer havuzlardan çekilmiş birden fazla katılımcı örneği ile kopyalanabilir. Çok sayıda bağımsız oturum, denek havuzundan farklı örnekler çıkararak rastgele etkisi dışında aynı koşullar altında yürütülebilir. Böylece, özdeş ekonomilerin birçok kopyası yaratılabilir ve incelenebilir ve arzulan sayıya bağımsız gözlem yapılabilir. Bu yöntem, araştırmacının sonuçların değişkenliğini incelemesine olanak tanır (Smith, 1994).

Bu avantajlarla birlikte sosyal tercihlerin doğasını ve materyal teşviklerle nasıl etkileştiğini anlayarak ekonomistlerin, bireylerin davranışlarını tahmin etmesine olanak sağlayan deneysel iktisat; ülke ekonomilerinin refah düzeylerini analiz etme ve politika önerilerinin etkinliğini test edebilmek için de önemli bir avantaj sağlayabilir.

3.2.Deneysel İktisatta Analiz

Deneysel iktisat, bir veya daha fazla spesifik araştırma sorusunu cevaplamak amacıyla, deneklerin karar aldığı, sentetik ekonomik durumların oluşturulması ve incelenmesi olarak tanımlanabilir iken deneklerin bireylerden oluşması deneysel iktisadın sadece mikro iktisat kapsamındaki teoriler ile ilgili olduğu yanlışına düşülmesine neden olabilmektedir (Harrison ve List, 2004).

Deneysel makroekonomi alanında uygulanan deneme metodolojisi genel olarak makroekonomik alan içerisinde olduğu kabul edilen bir konuyla ilgilidir. Deneysel iktisadın çeşitli makroekonomik araştırma soruları için farklı yollarla uygulanabilen esnek bir metodoloji olduğu (Plott ve Smith, 2008) görüşünden hareketle makroekonomi teorilerinin geliştirilmesi ve makroekonomik politikanın tasarlanması için yararlı olduğu düşünülmektedir. Konuyla ilgili yapılan çalışmaların önemi her geçen gün artmaktadır. Son Nobel Ödülü'nü davranışsal iktisat alanında alan Thaler'in önermelerinden yola çıkarak vergi politikalarını şekillendiren ülkelerin varlığı da bu konudaki en önemli örneklerden birisidir (Thaler, 2013).

Genel olarak, ekonometri, deneysel iktisat, ajan temelli modelleme veya model kalibrasyonu gibi anlamlı bir şekilde ortaya çıkabilecek ampirik bir metodoloji ekonomik bir araştırma sorusunun cevaplanabilmesi için yararlı olabilir. Bu yöntemlerden birisi olan deneysel iktisat, tipik olarak çoğu araştırma sorusu için bu yaklaşımlardan bir veya daha fazlasını tamamlayıcı niteliktedir. Diğer ampirik metodolojilere göre avantajlı olup olmadıkları ve böyle bir avantajın nerede bulunabileceği, sorulan spesifik araştırma sorusuna bağlıdır. Ricciuti (2008) teorik modelin sessiz kaldığı konularda ışık tutmak için deneyleri ekonomik teori ile birlikte yürütmenin değerini vurgulamaktadır. Bu deneyler, bir ekonominin bir dengeye yaklaştığı dinamik kalıpları, beklentilerin oluştuğu ve güncellendiği süreci, koordinasyonun sağlanmasını ve bir ekonominin karmaşıklığının bir modelin tahminlerinin doğruluğunu nasıl etkilediğini içerir. Deneysel araştırmanın temel sınırlaması, teknolojik ve bütçe kısıtlamaları ile laboratuvar ortamında uygulanması mümkün olan ayarlarla sınırlandırılmış olmasıdır. Bu, bazı makroekonomik modellerin incelenmesinde sorun olabilir (Smith, 1976). Örneğin, mevcut deneysel yöntemlerle gelecek yıl dünya GSYH'sinin artış artmayacağı sorusuna cevap verilemeyebilir.

Deneysel iktisat, araştırma amaçları için oluşturulur ve ekonomideki sonuçları etkileyen bazı veya tüm kararları veren insan etmenleri ile karakterizedir. Geleneksel bir laboratuvar deneyinde, öğrenciler denek olarak seçilebilir ve araştırılan ekonomik modeldeki bir aktör rolünü üstlenebilirler. Bu roller; üretici, tüketici, işçi ve politika yapıcı ya da merkez bankası gibi temsili bir şekilde olabilir (Heinemann ve Noussair, 2015).

Bununla birlikte, teori ile deney arasında iki önemli farklılık vardır. Bu farklılıklardan birincisi teori, ekonomik karar birimlerinin nesnel bir işlevi en üst düzeye çıkaracağını varsayar (veya davranış modelinde, belirli bir karar kuralını uygular). Deney konusu objektif işlevi en üst düzeye çıkarmak için harekete geçmek için bir teşvik edicidir, ancak aksine seçim yapmakta serbesttir. İkincisi, makroekonomik teoriler, modeli kapatmak için bir denge

kavramını belirlemelidir. Bu denge, diğer iktisadi karar birimlerinin davranışlarıyla ve inançlarıyla ilgili varsayımlar olarak dile getirilebilir. Deneysel bir ekonomide, deneklerin inançları gerçektir, ilkeler konular arasında farklılık gösterebilir ve bilgi hakkındaki güncel inanç, geniş bir dizi durum üzerinde istikrarlı olabilecek modellerde rasyonaliteden sapar. Tekrarlı bir oyunda özne eylemleri genellikle başlangıçtan itibaren bir denge oluşturmaz ve herhangi bir denge ile birleşip dengeye gelip gelmedikleri sorgulanabilir ve öyleyse denge kavramı uygun olur (Bossaerts ve Plott, 2008:22).

Heinemann ve Noussair (2015) 30 dakika ile 4,5 saat arasında sürebilen tipik bir deneysel oturum için gereken fiziksel ortamı ve deneysel iktisadın uygulanış şeklindeki detayları şu şekilde özetlemiştir:

- Deneklerin kullandığı bilgisayar terminallerinde, kararlarının diğer katılımcılar tarafından görülemeyeceği şekilde izole edilmesi gerekir.

- Deneyin yapıldığı tesis fiziksel olarak araştırmacıya bilgi ve etkinliklerin mevcut setlerini ve zamanlamasını kontrol edebilecek şekilde düzenlenmelidir. Bu kontrol teorik bir modelin görünümünü üreten ve olaylar arasındaki nedensel bağlantıları tanımlayan bir ortam yaratmayı kolaylaştırmaktadır.

- İktisadi deneyler yapmak için kullanılan Zis-Tree gibi standart yazılım platformları gerekmektedir. Bu yazılımlar deneylerin tasarımını ve laboratuvarındaki uygulamalarını kolaylaştırır ve farklı araştırma grupları arasında karşılaştırılabilir araştırma modlarına izin vermektedir.

- Tipik bir deneysel ortamda denekler, deneyin amacını bilmeden önceden belirlenmiş bir süre boyunca katılmak üzere önceden alınmaktadır. Oturumun başında, gerekirse uygun yazılım uygulamasına yönelik eğitim verilir ve daha sonra deney talimatları dağıtılır. Anlamayı artırmak ve tüm konuların aynı kurallarla oynadığını ortak bir bilgi edinmek için çoğunlukla yüksek sesle okunurlar. Daha sonra veri toplama aşamasına geçilmektedir.

Deneylerin uygulanış şeklinin yanı sıra deneklerin seçimi de önemli bir konudur (Ochs, 1995). Üniversite öğrencilerinin denek olarak katılımı deneysel iktisatta kabul gören bir uygulamadır. Öğrenciler, rakip araştırma gruplarıyla çoğaltmayı kolaylaştırmaktadır. Çünkü öğrencilerle yapılan deneyler, çoğu araştırmacı tarafından erişilebilen büyük bir konu havuzunu temsil etmektedir. Profilde benzer olan katılımcıların yaygın kullanımı, farklı etkileşimlerin bir kaynağını ortadan kaldırdığı için, farklı çalışmalarını birbirleriyle karşılaştırmayı mümkün kılmaktadır. Öğrenci olan deneklerle ve bu alandaki kararları alan öğrenci olmayan bireylerin davranışları arasında bir fark olup olmadığı önemli bir sorudur. Frechette (2008), öğrencilerin ve profesyonellerin aynı deneye katıldığı on üç çalışmayı araştırmış ve farklı oldukları durumların bulunduğunu ortaya koymuştur.

Deney uygulanmadan önce bilinmesi gereken diğer önemli bir husus da deneyi dizayn etmeyi sağlayacak olan Oyun Teorisi'dir. Deneysel iktisat için kuramsal bir çerçeve sunan Oyun Teorisi'nin, temelinde modelleme mantığı vardır ve oyunların nasıl oynanacağını analiz eden bir alandır. Matematik kökenli bir teori olmasına rağmen Oyun Teorisi ekonomi, siyaset, biyoloji gibi birçok bilim dalının bu teoriden faydalandığı görülmektedir (Aktan ve Bahçe, 2007). Karşılıklı bağımlılık içeren stratejik durumların, matematiksel ve mantıksal açıdan tutarlı modelleri olan oyunlar aracılığıyla analizi için Oyun Teorisi en çok kullanılan yöntem olmuştur (Fehr ve Schmidt, 1999; Camerer 2003; Engel, 2011).

İnsanların ekonomik kararlar verirken bir başkasının kararlarının da sonuçlarını etkileme olasılığı olabilir. Bu nedenle iktisadi karar birimlerinin, karşı tarafın kararlarını da düşünerek stratejik davranması gerekebilir. Stratejik etkileşime dair bir teori olan Oyun Teorisi bir yandan karşılıklı bağımlılığın mevcut olduğu stratejik durumlarda insanların nasıl davrandıklarını incelerken, bir yandan da nasıl hareket etmelerinin daha iyi olacağını ortaya konulması için yapılan sistematik analizi oluşturmaya imkan sağlamaktadır (Camerer, 2003).

Davranışsal iktisatçılar, deneylerinde Oyun Teorisi modellerine sosyal tercihleri (özellikle eşitlik, karşılıklılık ve adalete uygun olanları) ekleyerek öğrencilerin deneysel davranışlarını açıklamakta dikkat çekecek bir şekilde başarılı olmuştur. Böylece yapılan iktisat teorisi testleri çoğunlukla seçim sonuçlarına odaklanır ve bu sonuçlarda önemli bireysel farklılıklar bulur (Markman vd., 2005).

Literatürde deneysel çalışmalar uygulanırken üç farklı oyun teorisinden sıkça faydalandığı görülmektedir. Deneylerde özellikle kültürel farklılıkların iktisadi karar vermedeki etkisinin ölçülmesinde uygulanan, basit Oyun Teorisi çeşitlerini aşağıdaki gibi özetlemek mümkündür:

Ülmatom Oyunu: Bu oyun türü bilinen en basit örneklerden birisidir. Birbirini tanımayan iki adet oyuncudan birisi kendisine verilen paradan bir miktarını ikinci oyuncuya teklif etmektedir. Eğer teklife yanıt vermesi gereken, diğer oyuncu teklifi kabul ederse, teklif edilen miktar karşı tarafa verilirken, kalan kısmı teklifi veren oyuncuda kalmaktadır. Ancak teklife yanıt veren oyuncu, kendisine teklif edilen miktarı kabul etmezse her iki oyuncu da herhangi bir meblağ kazanmamaktadır. Ülmatom Oyunu gerçek dünyadaki karmaşık pazarlık modellerini temsil edemeyecek kadar basit bir süreç içeriyor olsa da Camerer'ın (2003:8) belirttiği gibi, bu oyunun basitliği, insanların kendileri ve başkaları arasında para tahsisi hakkında nasıl hissettiğini etkileyen faktörler hakkında hipotezleri test etmek için yararlı bir ortam sunmaktadır.

Diktatör Oyunu: Ülmatom Oyunu ile çok benzer bir dizayn içerir, ancak teklife yanıt verenlere reddetme fırsatı verilmemektedir ve ikinci oyuncu teklif verenin teklif ettiği meblağı kabul etmek zorundadır. Bu oyun türünde teklif veren oyuncunun tüm meblağı kendine saklaması beklenmekle birlikte özellikle sosyal etkiler nedeniyle teklifi verenin küçük de olsa teklife yanıt verecek olan oyuncuya bir miktar parayı vermeye gönüllü olduğu görülmektedir. (Henrich ve Boyd, 2005: 810)

Kamu Malı Oyunu: Deneyde yer alan tüm oyuncular, ellerindeki para miktarından bir kısmını ortak bir havuza vermek üzere teklif etmektedirler. Oyunun sonunda havuzda oluşan tutar, belli bir miktar artırılarak (örneğin 5 katı) tüm oyunculara eşit şekilde dağıtılmaktadır. Kagel ve Roth (1995) ve Camerer (2003) gibi oyun teorisindeki uzmanlara göre bu oyun türünde amaç, bireyler ve grup çıkarları çatıştığı zaman insanların nasıl davrandıklarını görmektir.

Kamu malı oyunu iktisadi kararlarda kültürel farklılıkların etkisini açıklamada en çok kullanılan yöntemdir. Çünkü bir ülkedeki kamusal mallar ve bunların sürdürülebilir olması, toplumsal birlikteliğin en önemli konularından birisidir. Bu noktada kültürel farklılıkları ortaya çıkarması açısından, uygulanan deneylerde insanların kamusal mallara dair verdikleri kararlarda bireysel kararlarına göre farklılık olup olmadığı araştırılmaktadır. Çünkü insanlar bu kararları verirken, "bencil mi yoksa diğerkam mı davranırlar?" gibi soruların cevapları kamusal mal deneylerinin literatürünün temelini oluşturmaktadırlar (Akin ve Urhan, 2015:275).

Bu oyunların çeşitli versiyonlarını kullanarak pek çok akademisyenin pek çok deneysel çalışmada bulunduğunu görmek mümkündür. İnsanların yaş, cinsiyet gibi demografik özelliklerinin yanı sıra kültür, din, ırk gibi sosyolojik durumlarının da analize dahil edilebilmesi deneysel iktisadın tüm dünya çapında artan ilginin en önemli nedenlerin başında gelmektedir. Oyun Teorisi yöntemleri kullanılarak özellikle bencil olmayan tercihlerin doğasını araştırarak buna yakın modellerin temelini kurmak amaçlanmıştır. Davranış ekonomistleri, sosyal tercihleri (özellikle eşitlik, karşılıklık ve adalete uygun olanları) oyun teorik modellerine ekleyerek öğrencilerin deneysel davranışlarını açıklamakta başarılı olmuştur (Camerer 2003).

4.DENEYSEL İKTİSADIN KÜLTÜREL FARKLILIKLARIN ANALİZİNDE KULLANIMI ve TÜRKİYE

İktisadın temel teorilerinden birisi olan fayda maksimizasyonu modeline göre tüm aktörlerin kendilerine maddi getirileri en üst düzeye çıkardığı basit bir kişisel çıkar dayanırken, bu kişisel çıkar evrenselleştirilmiştir. Çünkü ana akım iktisat teorisi mekanik düşünceye dayalı, kısmi denge ile çözümler üretirken, gerçek ekonomik yaşamın psikolojik, sosyal, politik, kültürel ve tarihi boyutlarını içermez. Polanyin (2017)'e göre ise iktisadın hem nesnel hem de öznel (toplumdan etkilenen) bir yapısı olmalıdır.

Tarih, sosyal antropoloji ve psikoloji, sosyoloji ve etnoloji gibi pek çok sosyal bilimler alanındaki disiplinin incelediği bir konu olarak karşımıza çıkan kültürün, her bir disiplinin kendi açısından bu olguyu değerlendirdiği görülmektedir. Bu nedenle kültür kavramı ile ilgili pek çok tanım bulunmaktadır. Ancak hemen hemen hepsinin ortak görüşüne göre kültür, sonradan öğrenilen nitelikleri ifade etmektedir. İnsanların yaşamakta olduğu ülke sınırları içerisindeki dil, din, bilim, sanat, örf ve âdetlerle şekillenen kültür (Ülken, 2016) doğuştan gelen bir bilgi değildir. Örneğin; alet kullanmak, elektrikten anlamak veya hukuk bilmek ya da bir müzik aleti çalmak kültürün katkılarıdır (Eğilmez, 2017). Ülkeler ya da bölgeler arasındaki farklılıkların en önemli nedenlerinden birisi olan kültürel farklılıklar da ekonomik analizlere artık dahil edilebilmektedir çünkü davranışsal kalıplar deneysel yöntemlerle ortaya çıkartılabilmektedir (Cronk, 2007). Son zamanlarda iktisatçıların, ekonomik karar birimlerinin davranışlarını ve bunların sonuçlarının kültürel değişkenliğini açıklamada "kültürün" rolünü daha yakından incelediği görülmektedir.

Aknin, vd. (2013) üç farklı yöntemle yapmış oldukları çalışmada ilk yöntem olarak anket yöntemini kullanmış ve 136 ülkeden elde edilen anket verilerinin analizine göre; zengin ya da fakir ülkeler fark etmeksizin "sosyal

harcamalar” (prosocial) olarak adlandıkları diğer insanlara yapılan parasal yardımın, duygusal fayda sağladığı sonucuna ulaşmışlardır. Bu sonuçların nedenselliğini ölçmek amacıyla deneysel metotlar kullanılarak yapılan bir diğer analizde ise refah seviyesi farklılığı olan ülkelerde sosyal harcamalar ile ilgili algı düzeyinin farklılık gösterdiğini gözlemlemişlerdir. Son olarak yapılan üçüncü bir deneyde ise bir kişinin yardım için aldığı bir ürün için sonrasında hissettiği mutluluğun, kendi için satın aldığındaki mutluluktan daha yüksek bir düzeyde olduğunu görmüşlerdir. Elde edilen bulgular, başkalarına yardım etmenin verdiği hazzın; insanların benliğine yerleşmiş ve geçmişten bu yana süre gelen insan doğasına, kültürel farklılıklara ve ekonomik kaynaklara göre değiştiğini göstermektedir. Yani geleneksel ekonomik düşüncenin aksine iktisadi bir karar sonucu elde edilen fayda evrensel değildir. Kişilerin mükemmel rasyonellikten uzaklaşarak maddi çıkarlarını ençoklaştırmadığını gösteren buna benzer pek çok deney bulunmaktadır.

Deneysel iktisadın sağladığı avantajların en önemlisi, deneyin dizaynı esnasında oluşturulan oyundaki oyuncuların yaş grubu, cinsiyet ve bulunduğu ülkelere göre farklı farklı açılardan ele alınmasının mümkün olabilmesidir. Özde aynı konuyu ele alıyor olsa pek çok makale farklı sonuçlar ortaya koyabilmektedir. Çünkü deneklerin her biri diğer çalışmalardakinden farklıdır ve kendilerine has özellikleri nedeniyle farklı farklı kararlar verebilmektedirler (Weber ve Hsee, 1998; Zinkhan ve Karande, 1991; Guiso vd., 2006.). Bu çalışmalar sayesinde iktisadi insanların homojen olmadığı her zaman ve her yerde aynı davranışları sergilemediğini görmek mümkün olmuştur. Deneyler esnasında uygulanan oyunların çeşitleri arasındaki farklılıklar ya da oyunda kullanılan meblağın büyüklüğü, oyuna katılan grubun büyüklüğü, oyuncuların deney hakkında bilgi sahibi olup olmadıkları gibi pek çok değişik versiyonla, deneylerin gerçekleştirilmesi her çalışmada farklı sonuçlar elde edilmesine neden olabilmektedir.

Literatürde kültürler arası farklılıkların deneylerle ölçüldüğü en önemli çalışmayı, Henrich, vd. (2005) tarafından 12 ülkede², alanında uzman pek çok akademisyenin bir araya gelerek gerçekleştirdiği deney olduğunu söyleyebiliriz. Yapılan çalışmalar, ortalama olarak, bu toplulukların hiçbirisinde pay edilen meblağın %25’inden az bir teklifte bulunulmadığını göstermiş; toplulukların %26 ile %58 aralığında ortalama bir teklif yaptığı görülmüştür. Öte yandan deneylerin sonuçlarında çarpıcı değişkenlik bulunmuştur çünkü her bir topluluğun birbirinden farklı tekliflerde bulunduğu sonucuna ulaşmışlardır. Sonuçlar, yaygın olan toplumsal normların anlaşılmasına yönelik bir yaklaşımı desteklediği görülmüştür.

Hoffman ve Tee (2006) farklı ve benzer yaşlardaki Asyalı deneklerle yaptıkları deneylerde Çinlilerle, Çinli olmayanların ultimatoma oyunundaki davranışlarını karşılaştırmışlardır. Deney sonundan Çinli olmayanların Çinli olanlara göre daha yüksek tekliflerde bulduklarını göstermiştir. Chuah, vd. (2007) Malezyalı-Çinli ve İngiliz deneklerle yaptıkları deneylerde Malezyalıların birbirlerine daha yüksek teklifler verirken, İngilizlerin bu şekilde bir ayırım gözetmeksizin hem İngilizlere hem d Malezyalılara benzer oranlarda teklifler verdiği sonucuna ulaşmıştır. Andersen, vd. (2011) ABD ve Çek Cumhuriyeti’nde yaptıkları deneyde iki farklı kültür arasında kamusal mala olan katkılarındaki farklılığı araştırmıştır. Deney sonuçları Çeklerin ABD’lilere göre daha fazla miktarda ortak alana katkı sağladıklarını yani bir diğer ifadeyle diğerkamılıklarının daha yüksek olduğu bulgusuna ulaşmışlardır.

Deneysel iktisat çalışmalarından yola çıkılarak yapılan meta analizleriyle de deneysel iktisatla ortaya çıkan sonuçlar karşılaştırmalı olarak analiz edilebilmektedir. Oosterbeek vd. (2004) 25 farklı ülkede gerçekleştirilmiş olan 37 farklı deney üzerinden elde edilen sonuçların yer aldığı makalelerle yaptığı meta analizi ile ABD’deki deneklerin Asyalılara göre daha düşük bir reddetme yüzdesine sahip olduklarını ortaya koymuştur. Bu çalışmaya ek olarak Oosterbeek vd. (2004) ABD içerisinde de doğu ve batı bölgelerinde bu oranın değiştiği sonucuna ulaşmışlardır.

Son dönemde odaklanılan diğer bir konu ise kültürel çeşitliliğin ekonomi politikalarının sonuçlarındaki etkisi olmuştur. Bazı yazarlar, örneğin, Easterly ve Levine (1997) ve Alesina, vd. (2003), ekonomik büyüme ile kültürel çeşitlilik arasında ters bir ilişki olduğunu vurgularken, Collier (2001) ve Fearon (2003) gibi araştırmacılar ise buna itiraz etmektedir. Alesina, vd. (1997), ABD’de, kültürel çeşitlilik ile eğitim, yollar ve kanalizasyon harcaması arasında ters bir ilişki olduğunu ve kültürel çeşitliliğin yerel kamu maliyesinin önemli bir belirleyicisi olduğu sonucuna ulaşmışlardır. Miguel (1999), Kenya okullarında yaptığı deneylerde benzer sonuçlara ulaşmıştır: Yüksek düzeyde etnik çeşitlilik, düşük okul fonu, düşük seviyede öğrenci-öğretmen oranı ve okul işlevlerine daha düşük ebeveyn katılımı ile bağlantılı olduğu sonucuna ulaşmıştır.

² Çalışma Bolivya, Ekvator, Peru, Tanzanya, Papua Yeni Gine, Zimbabve, Kenya, Paraguay, Endonezya, Şili ve Moğolistan’da, 3 toplayıcı (foraging) toplum, 6 tane ormanlarda tarım arazisi açarak tarım yapan toplum, 3 göçebe toplum ve 3 yerleşik, küçük ölçekli tarım yapan toplum olmak üzere toplam 15 farklı toplulukta yapılmış deney sonuçlarından oluşmaktadır.

İktisadi karar birimlerinin davranışlarının analizlere dahil edilerek karar vericilerin tercihlerinden, risk toleransından (Fan ve Xiao, 2006), birbirleriyle olan iletişiminden (Buchan vd., 2006), karşılıklı güven ilişkilerinden (Buchan vd., 2002), nasıl fedakar davrandığına (altruizm) kadar pek çok mikro düzeydeki analizlerin yanı sıra para politikası, kamu maliyesi gibi pek çok makroekonomik politikada deneysel iktisatla ortaya konmuş bulgu; kültürel farklılıkların iktisadi faaliyetlerde de farklılıklara neden olduğunu göstermektedir. Özellikle toplum içindeki güven algısının önemi sadece siyasi perspektiften değil iktisadi açıdan da giderek daha fazla anlaşılmaya başlamıştır.

Kültürlerarası güven düzeyindeki farklılıkların hükümet politikalarında ne kadar etkili olduğunu gören politika yapıcılarının, davranış iktisat kuramları çerçevesinde değerlendirmeler yaptığını artık tüm dünyada görebiliyoruz (Knack ve Keefer 1997; Putnam 1993). Nitekim 2017 yılında ekonomi alanında Nobel Ödülü alan Richard H. Thaler'ın insanların mental muhasebesinin aldığı kararlardaki etkisini ortaya koyan "Nudge–Dürtme" isimli kitabından esinlenen İngiltere'nin, vergi politikalarını revize etmesi ve başarılı sonuçlar elde etmesi (Telegraph, 2017) davranışsal iktisadın makro ekonomik politikalarda da ne kadar önemli olduğunu bir diğer göstergesidir. Ülkemizdeki deneysel iktisat teorileri kapsamında yapılan çalışmalara bakıldığında ise kültürel farklılıkların neden olduğu değişkenliklerinde analizlere dahil edilebildiği deneylerin yer aldığı makale ya da meta analizi gibi çalışmalara rastlanamamıştır.

Dünyada neredeyse tüm önemli üniversitelerin deneysel iktisat laboratuvarlarının olduğu görülmektedir. Türkiye'de ise sadece bir adet deneysel iktisat laboratuvarı bulunmaktadır ve ulusal literatürümüzde deneysel iktisat kapsamında yapılmış deney bulgularının olmadığı görülmektedir. Bu bağlamda birçok yeni ekonomi teorisiyle ilişki halinde olan deneysel iktisat çalışmalarına, makro ekonomi politikalarındaki etkisi de göz önünde bulundurularak daha fazla önem verilmesi gerekmektedir.

6.SONUÇ

İktisadi düşünce tarzının temel ilkesine göre iktisadi karar birimleri aldıkları kararlarda rasyonel davranmaktadır. Rasyonel düşüncede bilginin asıl kaynağı akıldır ve bilgiye düşünce gücüyle ulaşılır. Kararlarında rasyonel davranan bireyler, tekrarlanan olguları kullanarak geleceği tahmin etmeye ve olayların nedenlerini bulmaya çalışır. Ana akım iktisada yöneltilen diğer bir önemli eleştirileri, teknolojik gelişmeleri göz ardı etmesinden kaynaklanmaktadır. Sosyal bir varlık olarak insan, sosyal ağların gelişimi ile birlikte günümüzde sürekli etkileşim halindedir. Bu nedenle ekonomideki karar birimlerinin her zaman rasyonel davranmadığı varsayımı altında yeni ekonomi teorileri ortaya çıkmaya başlamıştır.

Özellikle makroekonomik politikaların sonuçları uzun vadede ortaya çıkabiliyorken, teknolojik gelişmelerle birlikte sosyal ağların etkinliği insanlar arasındaki etkileşimi çok kısa bir sürede tetikleyebilmektedir. Çeşitli modellemelerle insan davranışlarının bu şekilde kestirilebiliyor olması, iktisat politikalarının daha sağlıklı bir şekilde geliştirilebilmesine olanak sağlamaktadır. Bu bağlamda son yıllarda dünyanın çeşitli ülkelerindeki politika yapıcılar; yatırım esaslı emeklilik planları düzenlemelerinde, vergi politikalarında, toplumsal tasarrufların teşvikinde ve para politikası uygulamalarında davranışsal iktisatçıların bulgularını dikkate almaya başlamışlardır.

Ana akım iktisattaki standart varsayımlarından, gerçek hayatta uzaklaşıldığını günümüzün teknolojisinin de etkisi ile daha net görebilmek mümkündür. Sosyal medya gibi teknolojilerin toplumun her kesimi tarafından yoğun bir şekilde kullanılmasıyla, ekonomik karar birimlerinin rasyonel kararlar verdikleri varsayımı ile yapılan tahminler yanıltıcı olabilmektedir. Tıpkı teknik bilimlerde olduğu gibi sosyal bilimlerde de deney ortamı hazırlanarak, deneklerin çeşitli durumlar karşısındaki tercihlerinin ne olabileceğinin ölçülmesi, günümüz koşullarında artık mümkün olabilmektedir. İktisat biliminde de son derece popüler hale gelen bu uygulama deneysel iktisat olarak adlandırılmaktadır. Deneysel iktisat kapsamında yapılan analizler, ekonomik karar birimlerinin tercihlerindeki psikolojik ve davranışsal nedenlerin de analize dahil edilmesini sağlayan avantajı, iktisadi karar birimleri üzerindeki etkileri ölçülebilmektedir.

Oyun teorisinden faydalanılarak deneysel iktisat laboratuvarlarında gerçekleştirilen deneylerde yaş, cinsiyet, kültür farklılıklarının da analize kolaylıkla dahil edilebildiği görülmektedir. Çünkü deneysel iktisatla, deneklere uygulanan değişkenler tercihlerinin belirleyicisi olabilmektedir. Deneysel iktisadın uygulanmasını sağlayan oyun teorisinin bir çeşidi olan kamu malı oyunu bireyler ve grup çıkarları çatıştığı zaman insanların nasıl davrandıklarını gösterdiğinden, kültürel farklılıkların ekonomik davranışlarının ortaya konusunda da en çok tercih edilen yöntem olmuştur. Araştırmacıların bu yöntemle yapmış olduğu çalışmalarda kültürlerarası sonuçların demografik değişkenler hakkındaki mevcut bulgularla tutarlı olması deneysel iktisadın istikrarlı bulgularıyla iktisat bilimine

katkılarının olduğunu göstermektedir (örneğin gençlerin orta yaşlı gruplara göre daha bencil tercihlerde bulunması gibi) (Henrich vd., 2005).

Türkiye’de deneysel iktisat alanında yapılan akademik çalışmalara bakıldığında, bu konunun bilinirliğinin henüz yeterli olmadığı görülmektedir. Bu nedenle Türk kültürünün iktisadi kararlardaki etkisini ölçen çalışma yok iken, dünyada deneysel yöntemlerle yapılan iktisat alanındaki çalışmaların sayısı giderek artmaktadır. Dünya çapında yapılan çalışmalar ana akım iktisadın önerdiği şekliyle iktisadi kararların tüm insanlar için aynı şekilde verilmediğini göstermektedir.

Sonuç olarak; iktisadi olaylarda evrensel yargılar yerine kültürler açısından belirgin farklılıkların olduğunu, deneysel iktisat yöntemleriyle ortaya konduğu pek çok çalışma bulunmaktadır. Homojen olmayan bu iktisadi karar sistemlerinin kültürlerin belirgin farklılıklarını yansıtmakta kullanabilmesi, pek çok ülkede makro ekonomik politikaların seyrini etkileyebilecek bir araç olarak kullanabilmeyi mümkün kılacaktır. Türkiye’de henüz deneysel iktisat çalışmaları belirgin düzeyde yapılmıyor olsa da bu çalışmanın literatüre önemli bir katkı sağlaması ve ilerleyen aşamalarda Türk kültürünü yansıtacak deneysel iktisat çalışmalarına ışık tutması hedeflenmektedir.

KAYNAKLAR

- Abeler, J., Nosenzo, D. (2014). "Self-Selection into Laboratory Experiments: Pro-Social Motives Versus Monetary Incentives". *Experimental Economics*, 18(2) 1-20.
- Akdere Ç., Büyükboyacı, M. (2015). "Davranışsal İktisat ve Sınırlı Rasyonellik Varsayımı", *İktisatta Davranışsal Yaklaşımlar*, Der. Devrim Dumludağ vd., İmge Kitabevi. İstanbul.
- Akın, Z., Urhan, B. (2010). İktisat Deneysel Bir Bilim Olmaya Mı Başlıyor?. *İktisat, İşletme ve Finans*, 25(288), 9-28.
- Akın, Z., Urhan, B. (2015). "Davranışsal Oyun Teorisi". *İktisatta Davranışsal Yaklaşımlar*, Der. Devrim Dumludağ vd., İmge Kitabevi. İstanbul.
- Aknin, L. B., Barrington-Leigh, C. P. Dunn E. W., Helliwell, J. F., Burns, J., Biswas-Diener, R., Kemeza I., Nyende, P., Ashton-James, C. E. ve Norton, M. I. (2013). "Prosocial Spending and Well-Being: Cross-Cultural Evidence for a Psychological Universal". *Journal of Personality and Social Psychology*, Vol. 104(4), 635-652.
- Aktan, C. C., Bahçe, A. B. (2007). *Kamu Tercihi Perspektifinden Oyun Teorisi*, Modern Politik İktisat: Kamu Tercihi. Ed. C. C. Aktan ve D. Dileyici. Seçkin Yayınları, Ankara.
- Alesina, A., Baqir R., Easterly, W. (1997). "Public Goods and Ethnic Divisions", *Quarterly Journal of Economics*, 114, 1243-84.
- Alesina, A., Devleeschauwer, A., Easterly, W., Kurlat, S. ve Wacziarg, R. (2003) "Fractionalization". *Journal of Economic Growth*, 8, 155-94.
- Andersen, S., Ertaç, S., Gneezy, U., Hoffman, M. ve List, J. A. (2011). "Stakes Matter in Ultimatum Games", *American Economic Reviews*, 101: 3427-3439.
- Baç, M. (2007). "İktisadi Analizin Disiplinlerarası Uygulamalarında Durum ve Öngörüler", <http://research.sabanciuniv.edu/848/1/BacTUBAmakale.pdf>, (12.10.2017)
- Bossaerts, P., Plott, C. R. (2008). *The Handbook of Experimental Economics Results Vol. 1: Non-market and Organizational Research*, Eds. Plott, C. R. ve Smith, V. L. Oxford: North-Holland.
- Buchan, N. R., Croson, R., ve Dawes, R. M. (2002). "Swift Neighbors and Persistent Strangers: A Cross-Cultural Investigation of Trust and Reciprocity in Social Exchange". *American Journal of Sociology*, 108(1), 168-206.
- Buchan, N. R., Johnson, E., ve Croson, R. (2006). "Let's get personal: An international Examination of the Influence of Communication, Culture and Social Distance on Other Regarding Preferences". *Journal of Economic Behavior and Organization*, 60, 373-398.
- Camerer, C. (2003). *Behavioral Game Theory: Experiments in Strategic Interaction*. Princeton University Press.
- Chamberlain, E. H. (1948). "An Experimental Imperfect Market. Journal of Political Economy", *The Journal of Political Economy*, Vol. 56, No. 2, 95-108.
- Chen, M. K. Lakshminarayanan, V., Santos, L. R., (2006). "How Basic Are Behavioral Biases? Evidence from Capuchin Monkey Trading Behavior", *Journal of Political Economy*, vol. 114, no. 3, 517-537.
- Chuah, S., Hoffmann, R., Jones, M., Williams, G. (2007). "Do Cultures Clash? Evidence From Cross-national Ultimatum Game Experiments". *Journal of Economic Behavior Organization*, 64(1), 35-48.
- Collier, P. (2001). "Implications of Ethnic Diversity". *Economic Policy*, 16, 127-166.
- Cornand, C., Heinemann, F. (2015). *Experiments on Monetary Policy and Central Banking*, in J. Duffy (ed.), "Experiments in Macroeconomics, Research in Experimental Economics, 17, Emerald Group Publishing, 167-227.
- Cox, C., Robenson, B., Smith, V. L. (1982). *Theory and Behavior of Single Object Auctions*. Research in Experimental Economics, <https://excen.gsu.edu/jccox/research/SingleObjectAuctions.pdf>, (28.06.2017)
- Cronk, L. (2007). The Influence of Cultural Framing on Play in the Trust Game: A Maasai Example. *Evolution and Human Behavior*, 28, 352-358.
- Duffy, J. (2014). *Macroeconomics: A Survey of Laboratory Research*. Handbook of Experimental Economics Vol. 2, Eds. J. Kagel, A.E. Roth, (forthcoming), http://www.upf.edu/leex/_pdf/events/macro_survey_duffy.pdf
- Easterly, W., Levine, R. (1997), "Africa's Growth Tragedy: Policies and Ethnic Divisions", *The Quarterly Journal of Economics*, 112, 1997, 1203-50.
- Eğilmez, M. (2017). İçgüdüsel Ekonomi. (05.12.2017), http://www.mahfiegilmez.com/2017/11/icgudusel-ekonomi_18.html

- Eğilmez, M. (2015). Siyasal Ekonomi ve Davranışsal Ekonomi. (18.06.2017) <http://www.mahfiegilmez.com/2015/11/siyasal-ekonomi-ve-davranssal-ekonomi.html>
- Engel, C. (2011). "Dictator Games: A Meta Study". *Experimental Economics*, Vol. 14, Issue 4, 583-610.
- Eren, E. (2017). "İktisatta Yeni Heterodoks Gelişmeler". *Kırklareli Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, Cilt: 6 – Sayı: 2, 134-151.
- Eser, R., Toigonbaeva, D. (2011). Psikoloji ve İktisadın Birleşimi Olarak, Davranışsal İktisat, *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İİBF Dergisi*, Nisan 2011, 6(1), 287-321.
- Fan, J. X., & Xiao, J. J. (2006). Cross-cultural differences in risk tolerance: A comparison between Chinese and Americans. *Journal of Personal Finance*, 5, 54–75.
- Fagiolo, G., Roventini, A. (2012). "Macroeconomic Policy in DSGE and Agent-Based Models". Institute for New Economic Thinking Research Note, No: 006, 1-34.
- Fearon, J. (2003). "Ethnic and Cultural Diversity by Country". *Journal of Economic Growth*, 8, 195–222.
- FED. (23.10.2017). "About Center for Behavioral Economics and Decision Making". <https://www.bostonfed.org>.
- Fehr, E., Schmidt, K. (1999). "A Theory of Fairness, Competition, and Cooperation". *Quarterly Journal of Economics*, 114:817–68.
- Friedman, D. (1994). *Experimental Methods: A Primer for Economists*. Cambridge University Press.
- Fréchette, G. (2008), "Laboratory Experiments: Professionals vs. Students", **Working Paper**, New York, New York University.
- Gaffard, J., Napoletano, M. (2012). *Introduction. Improving the Toolbox: New Advances in Agent-Based and Computational Models. Agent-Based Models and Economic Policy*, eds. Jean-Luc Gaffard and Mauro Napoletano, OFCE: 7-13.
- Guiso, L., Sapienza, P., Zingales, L. (2006). "Does Culture Affect Economic Outcomes?", *Journal of Economic Perspectives*, 20, 23–48.
- Harbaugh, W.T., Krause, K., Liday, G. S. (2000). "Bargaining by Children". *Working Paper*, University of Oegon.
- Harrison G., List J. (2004), "Field Experiments", *Journal of Economic Literature*, 42, 1009-1055.
- Heinemann F., Noussair C. N. (2015). "Macroeconomic Experiments", (16.08.2017) macroeconomics.tu-berlin.de/fileadmin/fg124/heinemann/publications/Heinemann-Noussair-macro-experiments.pdf
- Henrich, J., Boyd, R., Bowles, S., Camerer, C., Fehr, E., Gintis, H., McElreath, R., Alvard, M., Barr, A., Endminger, J., Nerich, N., Hill, K., Gil-White, F., Gurven, M., Marlowe, F. W., Patton, J.Q. ve Tracer, D. (2005). "Economics Man" in Cross-Cultural Perspective: Behavioral Experiments in 15 Small-Scale Societies". *Behavioral and Brain Science*, Vol 28(6), 795-815.
- Hertwig, R., Ortmann, A. (2011). "Experimental Practices in Economics: A Methodological Challenge For Psychologists?". *The Behavioral and Brain Sciences*, 2-4(3), 383-403.
- Hey, J. D. (1991). *Experiments in Economics*, Cambridge: Basil Blackwell.
- Hey, J. D. (1994). *Introduction and Overview*, *Experimental Economics: Studies in Empirical Economics*, Ed. J.D. Hey, Heidelberg: Physica-Verlag.
- Hey, J. D., Cagno, D. D. (2016). "Does Money Impede Convergence?", *Experimental Economics, Springer; Economic Science Association*, vol. 19(3), 595-612, September.
- Hoffmann, R., Tee, J. (2006). "Adolescent-Adult Interactions and Culture in the Ultimatum Game". *Journal of Economic Psychology*, 27(1), 98-116.
- Holt, R. P.F., Rosser, J.B., Colander. D. (2010). "The Complexity Era in Economics". *Middlebury College Economics Discussion Paper*, S.10-01: 1-23.
- İncekara, A., Mutlugün, B. (2015). *İktisada Giriş*. Sentez Yayınları, İstanbul.
- Kagel, J. H., Roth, A. E. (1995). *The Handbook of Experimental Economics*. Princeton University Press.
- Kahneman, D., Tversky, A. (1979). "Prospect Theory: An Analysis of Decision Under Risk". *Econometrica: Journal of the Econometric Society*. 263-291.
- Kahneman, D., Wakker, P. P., Sarin, R. (1997). "Back to Bentham? Explorations of Experienced Utility". *The Quarterly Journal of Economics*, 112/2, 375-405.
- Kahneman, D. (2003). "A Psychological Perspective on Economics". *American Economic Review*. 93:2, 162-168.

- Knack, S. ve Keefer, P. (1997). "Does Social Capital Have An Economic Payoff? A Cross-Country Investigation". *Quarterly Journal of Economics*. No: 12, 50–88.
- Markman, A., Blok, S., Dennis, J., Goldwater, M., Kim, K., Laux, J., Narvaez, L., Taylor, E. (2005). "Culture and individual differences". *Behavioral and Brain Sciences*, 28(6), 831-831. doi:10.1017/S0140525X05380149.
- Miguel, T. (1999). "Ethnic Diversity, Mobility and School Funding: Theory and Evidence from Kenya". *Working Paper*, Harvard University,
- Modigliani, F. ve Brumberg R. H. (1954). "Utility Analysis and the Consumption Function: An Interpretation Of Cross-Section Data", Kurihara ed., *Post Keynesian Economics*, Rutgers University Press, New Brunswick, pp. 388-436.
- Ochs, J. (1995). *Coordination Problems*, The Handbook of Experimental Economics, Ed. J. Kagel, A. Roth, Princeton University Press, Princeton, NJ, USA.
- Oosterbeek, H., Sloof, R., van de Kuilen, G. (2004). "Cultural Differences in Ultimatum Game Experiments: Evidence From A Meta-Analysis". *Experimental Economics*, 7(2), 171-188.
- Plott, C. R. ve Smith, V. L. (2008). *The Handbook of Experimental Economics Results Vol. 1: Non-market and Organizational Research*, Eds. Plott, C. R. ve Smith, V. L. Oxford: North-Holland.
- Polanyin, K. (2017). *Büyük Dönüşüm: Çağımızın Siyasal ve Ekonomik Kökenleri*, Çev. Ayşe Buğra, 14. Bs. İletişim Yayınları.
- Powell, M. ve Ansic, D. (1996). "Gender Differences in Risk Behaviour in financial Decision-Making: An Experimental Analysis". *Journal of Economic Psychology*, No: 18, 605- 628.
- Putnam, R.D. (1993). *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*. Princeton, N.J. Princeton University Press.
- Reuben, Ernesto. (2008). (09.08.2017). Unpublished Lecture Notes, <http://ereuben.googlepages.com/expteach>.
- Ricciuti, R. (2008). "Bringing Macroeconomics into the Lab". *Journal of Macroeconomics* 30(1), 216-237.
- Riedl, A. (2010). "Behavioral and Experimental Economics Do Inform Public Policy". *Finanzarchiv*. 66(1), 65-95.
- Roth, A. E., Prasnikar, V., Okuno-Fujiwara, M. ve Zamir, S. (1991). "Bargaining and Market Behavior in Jerusalem, Ljubljana, Pittsburgh and Tokyo: An Experimental Study". *American Economic Review*, 81(5):1068–95.
- Slonim, R. ve Roth, A. E. (1998). "Learning in High Stakes Ultimatum Games: An Experiment In The Slovak Republic". *Econometrica*, 66, 569-96.
- Smith, V. L. (1962). "An Experimental Study of Competitive Market Behavior". *Journal of Political Economy*, 70 (2) 111-137.
- Smith, V. L. (1976). Experimental Economics: Induced Value Theory, *American Economic Review*, 66(2), 274-279.
- Smith, V. L. (1994). "Economics in the Laboratory". *Journal of Economic Perspectives*, 8(1), 113-131.
- Simon, H. A. (1955). "A Behavioral Model of Rational Choice". *The Quarterly Journal of Economics*. 69:1, February, 99-118.
- Soydal, H. (2010). *Yeni Ekonomi/Kuantum-Nöroekonomi*. Konya: Palet.
- Ülken, H. Z. Millet ve Tarih Şuuru, 3. Bs. İş Bankası Kültür Yayınları, İstanbul, 2016.
- Telegraph, (2017). "Nudge" Guru Richard Thaler Wins The Nobel Prize for Economics, <http://www.telegraph.co.uk/business/2017/10/09/nobel-prize-awarded-us-behavioural-economist-richard-thaler/>, (10.11.2017)
- Thaler, R.H. (2015). *Misbehaving: The Making of Behavioral Economics*. New York: W. W. Norton & Company.
- Tsang, E. (2007). "Computational Intelligence Determines Effective Rationality". *Centre for Computational Finance and Economic Agents, Working Paper Series*, WP 015-07: 1-9.
- Vriend, N. J. (1996). "Rational Behavior and Economic Theory". *Journal of Economic Behavior and Organization*. Vol. 29: 263-285.
- Weber, E. U., Hsee, C. (1998). "Cross-cultural Differences in Risk Perception, but Cross-Cultural Similarities in Attitudes Towards Perceived Risk". *Management Science*, 44, 1205–1217.
- Zaman, A., Karacuka, M. (2011). "The Empirical Evidence Against Utility Maximization". *SSRN Electronic Journal*, DOI10.2139/ssrn.2033641
- Zinkhan, G., Karande, K., (1991). "Cultural and Gender Differences in Risk Taking Behaviour Among American and Spanish Decision Makers". *Journal of Social Psychology*, 131 (5), 741-742.