

**EKONOMİK DAVRANIŞ KALIPLARIMIZDA
SOSYAL ETKİLER**

İzzettin ÖNDER
İstanbul Üniversitesi
İktisat Fakültesi

GİRİŞ

İktisat teorisinde bireysel davranış kalıplarının, bireylerin çıkarları doğrultusunda ve rasyonel kararlarla belirlendiği varsayımsal olarak, hatta genel kural olarak kabul edilmektedir. İktisat disiplininin bir bilim halinde oluşturulmasının öncüsü olan Adam Smith, **Milletlerin Servetleri** eserinde, bireyi kendi çıkarları doğrultusunda davranan bir ajan olarak ele almıştır. Ancak, bireyi dürtüleyen bu çıkarların salt parasal olmayıp, tatmin ya da parasal olmayan başka faktörleri de içerdiğini Smith vurgulamıştır⁽¹⁾. Daha sonra, "iktisadi birey" kavramı üzerinde durmuş olan Mill de, parasal olmayan faktörlere yer vermiş olmakla beraber, analizinin ağırlık noktasını parasal faktörlere koymuştur⁽²⁾.

İnsan davranışlarını iktisat disiplini incelemeyiz. İnsan davranışları, bireysel olarak bireysel psikoloji, toplumsal olarak da sosyal psikoloji alanlarında incelenir. Bir sosyal psikolog olan Tarde, iktisat biliminin salt bireysel dürtü ve davranışlar üzerine oturtulduğunu ve bu nedenle iktisadi davranış ve olayların açıklanmasında sosyal çevrenin ihmal edildiğini iddia etmiştir⁽³⁾. Hemen tüm psikolog ve sosyal psikologlar, bireyin toplumun bir parçası olduğu ve davranışlarını sadece ekonomik dürtülerle değil, fakat çok çeşitli sosyal faktörleri de dikkate alarak belirlediği noktasında birleşmektedirler. Bu makalede, özellikle bazı iktisadi davranış kalıpları gözönünde bulundurularak, iktisadi davranış ve kararlarda sosyal çevrenin rolü incelenecektir.

İktisadi Sosyalizasyon

Bireyi, içinde yaşadığı sosyal sistemin bir üyesi olarak ele alan psikoloji, bireysel davranışların "sosyalizasyon" süreci içinde ve sonucunda oluştuğunu ileri sürer. Sosyalizasyon ya da beşerleşme olarak tanımlanan bu sürecin dört aşamada oluştuğu belirtilmiştir⁽⁴⁾. Bu aşamalar şu şekilde oluşmaktadır :

- Olgunlaşma süreci, biyolojik varlığın kendi iç ve otomatik süreçleri ile büyümesi ve belirli bir olgunluk düzeyine erişmesi aşamasını içerir.

- Kültürleşme, antropolojik bir kavram ve aşamayı göstermektedir. Sosyal algılama ve öğrenme bu aşamada oluşmaktadır. Birey kendisine gelen bilgileri öğrenir. İki tür kültürleşmeyi birbirinden ayırmak gerekmektedir. Birincisinde,

(1) Smith, 1960, fasıl X.

(2) Blaug, 1980, s. 60-63.

(3) Nakleden, Wärmeryd, 1988, s. 207.

(4) DiRenzo, 1977.

kültürsüz bir birey, kendisine gelen bilgilerle kültür oluşturur. İkincisinde ise, bir kültüre sahip olan birey, ikinci kültürden gelen bilgi ile, ikinci kültür edinir.

- Sosyolizasyon, sosyal öğrenme sürecinin ve sonuçlarının bireyde oluşarak, bireyin beşeri dokusunun oluşumunu ifade eder.

- Şahsiyet, bireysel dokuların psikolojik oluşumunu ifade eder.

Bu aşamalar, belirli bir taban biyolojik yaşın üzerinde, bireyin iktisadi olayları kavraması ve yorumlamasında çevrenin çok büyük faktör olduğunu göstermektedir. Taban biyolojik yaş sınırı ise, yaklaşık 13 yaş civarında oluşmaktadır. Bu yönde yapılan deney ve araştırmalar, çocukların 4 yaşından itibaren parayı tanıdıkları ve alışverişteki rolünü kavramaya başladığını göstermiştir. Çocuklar üzerinde yapılan araştırmalar, bunların daha ileriki yaşlarda rakamları kavradığını ve nihayet, 13-15 yaş dolaylarında ekonomik olayları algılayabildiklerini, zengin-fakir ayırımı yapabildiklerini göstermiştir⁽⁵⁾.

Taban biyolojik yaş sınırı içinde organik ilerleme yapılırken, bireyin içinde bulunduğu ortam ve yaşadığı koşullar, bireyin sosyalleşme ve şahsiyetini oluşturma yönünü ciddi olarak belirlemektedir. Örneğin, yaptıkları iş karşılığında neden bazılarının diğerlerine göre daha fazla ücret aldığı sorusunu, küçük çocuklar, bunların daha fazla çalıştığı, biraz daha büyük çocuklar, bunların yaptığı işin daha yararlı olduğu, en büyük çocuklar ise, bu tür işlerin daha fazla bilgi ve beceri gerektiği şeklinde cevaplandırmıştır⁽⁶⁾. Buna karşılık, aynı ya da benzer yaş grubunda olduğu halde, farklı çevreden gelen çocukların, iktisadi olayları algılama ve yorumlama düzeylerinin de farklı olduğu gözlenmiştir. Örneği kâr dürtüsü ile ilgili bir soruyu, Afrika'lı çocuklar İngiliz çocuklarından daha anlamlı cevaplarla karşılamlıdır. Bunun açıklaması da, Afrika'lı çocukların yaşadıkları ekonomik koşullarla yapılmıştır⁽⁷⁾.

Sosyalizasyon, uzun ve karmaşık bir aşamalar süreci sonunda oluşmaktadır. Sosyalizasyon sürecinin tüm aşamalarında çok güçlü işlevi olan süreç "sosyal öğrenme" dir. Sosyal öğrenme, başlıca, üç şekilde gerçekleşmektedir⁽⁸⁾. Sosyal öğrenme süreçleri, doğrudan öğrenme, dolaylı öğrenme ve taklit olarak üç ana grupta toplanmaktadır.

(5) Stacey, 1982. Benzer aşamalar kuramı Piaget tarafından da ileri sürülmüş ve iktisadi psikoloji alanındaki deneylerde kullanılmıştır. Bkz. Furnham-Lewis, 1986, s. 27.

(6) Furnham-Lewis, 1986, s. 28.

(7) Jahoda'nın yaptığı araştırmalardan nakleden, Furnham-Lewis, 1986, s. 30.

(8) Bandura, 1977.

Doğrudan öğretilerde, toplumun uyguladığı ceza ve ödüllendirme süreçleri sonucunda bireyin geliştirdiği davranış kalıpları oluşmaktadır. Ceza ve ödüllendirme maddi olabileceği gibi, toplumsal baskı ya da sosyal kabul veya izolasyon biçiminde de olabilir. Böylece birey, sonucuna katlanamayacağı bir davranışını engelleyerek, buna karşılık cezalandırıcı sonuç doğurmayan davranışlarını geliştirerek, kendi davranış kalıplarını oluşturur.

Dolaylı öğrenme sürecinde, birey, bazı davranış biçimleri ile ilgili sonuçların başka bir birey üzerindeki etkilerini gözler ve kendi davranışlarını da buna göre ayarlar. Burada birey, doğrudan ceza ya da ödüle muhatap olmadan, kendi davranış kalıplarını belirler.

Üçüncü sosyal öğrenme yöntemi ise taklittir. Birey, kendine model seçtiği başka bir bireyin davranışlarını benimseyerek, onları taklit eder ve bir müddet sonra bu davranışları içselleştirerek, kendi davranış kalıbı haline dönüştürür.

Sosyal öğrenme süreci çevre ile oluşmaktadır. Çevredeki bireylerin davranışları ciddi birer dürtü rolü oynamaktadır. Bu olguya "sosyal güçlendirme" ya da "sosyal kolaylaştırma" (social facilitation) adı verilmektedir⁽⁹⁾. Hayvan psikolojisi alanında yapılmış olan ilginç bir deney bu konunun anlaşılmasını kolaylaştırmaktadır. Katz'ın yapmış olduğu deney şöyledir. Bir tavuğa yeteri kadar yem verilince, tavuk bunları yeterince yedikten sonra durmuş. İkinci bir tavuk getirilip, buna yem verilince, birinci tavuk da, ikinci tavukla birlikte tekrar yemeğe başlamış. Bir müddet sonra ikisi de durmuş. Üçüncü tavuk getirilip, ona yem verilince, bununla birlikte ilk iki tavuk tekrar yemeğe başlamış.⁽¹⁰⁾

Bu deney tüm sosyal ve iktisadi davranışlar açısından fevkalade önemlidir. Psikolojik nedeni tam olarak açıklanamamakla birlikte, sonuç olarak davranışların sonuçlarının salt bireyle ilgili olmadığı, bir tür toplumsal etkileşim yarattığı, bu deneyde açıkça görülmektedir. Örneğin, kırmızı trafik lâmbasında duran bir araç, diğerlerine durma yönünde sinyal verirken, bu kurula uymadan geçen bir araç, muhtemel diğer ihlalcilere de bir tür sosyal güçlendirici sağlamış olmaktadır. Yine aynı deneyin sonuçları vergi kaçırma açısından da değerlendirilebilir. Bir ekonomide vergi kaçırma derecesi arttıkça, vergi vermeyenlere bir tür sosyal güçlendirici sağlanmış olmaktadır.

(9) Wämeryd, 1988, s. 210.

(10) Nakleden, Wämeryd, 1988, s. 210.

Sosyal ortam, bireysel davranışları sadece sonuçları itibariyle değil, fakat bireyin davranış dürtülerini etkileyerek de şekillendirir. Birey her hal ve koşulda kendi ekonomik çıkarlarını dürtü merkezi kabul ederek, bu anlamda rasyonel davranmaz. Sen, ekonomik dürtülerde dar anlamda iktisadi çıkar açıklamasını kabul etmemektedir. Ona göre, bireysel davranışlar dar anlamli iktisadi çıkar yanında, sempati kazanmak ve bazı tahahhütlerle de ilintilidir⁽¹¹⁾. Sen, bu düşüncesine dayanarak, İngiliz iktisatçılarınun ekonomiyi açıklamada nasıl yetersiz kaldığını ortaya koymaya çalışmıştır⁽¹²⁾.

Günümüz iktisat teorilerinde gelir dağılımı ve yeniden gelir dağılımının dışsallık kavramı içinde ve pareto yaklaşımı ile açıklanmaya çalışılması, Sen-vari yaklaşımların gücü ve geçerliliğini ortaya koymaktadır. Yeniden gelir dağıtım politikalarının fakiri daha iyi duruma getirdiği açıktır. Ne var ki, bu politikaların uygulanması için gerekli kaynaklar zengin gruplardan alındığı için, pareto optimallik kuramı yerine Hicks-Kaldor kuramı kullanılmaya gelmiştir. Ancak, fakir grupların belirli refah düzeyine kavuşturulmaları, zengin grupların da refahına katkıda bulunduğu sürece, her iki taraf da daha iyi bir konuma gelmiş olacaktır.

İktisadi sosyalizasyon, ister Piaget yaklaşımına göre çeşitli yaşlarda yaşanan ekonomik olaylarla öğrenme süreci ile, ister davranışsal teori çerçevesinde açıklanan öğrenme süreci ile gerçekleşsin, bireysel davranış kalıplarının oluşumunda bilgi kaynaklarının rolü çok büyüktür. İktisadi düşüncenin gelişmesi için bireyin iktisadi bilgi ve olaylar akışına muhatap olması gerekir. İktisadi düşünce ise, bu bilgilerin düzenlenip, bir tür tasnif edilmesi ile ikinci aşamada oluşmaktadır. Diğer bir deyişle, iktisadi bilgi, iktisadi düşünce sistemi üzerine oturtulmuş bir aşamadır⁽¹³⁾. Çevreden aldığı iktisadi bilgilerle beslenen birey, bu bilgileri işleyerek ve özümseyerek, kendi iktisadi bilgi hazinesini ve davranış kalıplarını oluşturur.

Sosyal öğrenme teorisi içinde, çevre ve kültür bireyin davranışlarını etkileyen temel öğelerdir. İktisadi bilgi ağı da bu çevre ve kültür ortamında oluşmaktadır. Beşeri çevrenin maddi öğeleri fiziksel kültürü, çevreye karşı geliştirilen subjektif tepkiler ise subjektif kültürü oluşturmaktadır⁽¹⁴⁾.

Her iki çevrenin de oluşumu kollektif bir etki ve tepki biçiminde gerçekleşir. Böylece oluşan sosyal ortam içinde bireysel davranış kalıpları da belirli bir sosyal ahengi yansıtır.

(11) Sen, 1977.

(12) Sen, 1977, s. 334.

(13) Lassare-Ronald Lévy, 1993, s. 42-43.

(14) Nakleden, Wärneryd, 1988, s. 217-218.

Açıktır ki, özellikle iletişim araçlarının hızla arttığı fakat maliyetlerinin de hızla yükseldiği bir ortamda, öncelikle ekonomik açıdan güçlü gruplar, yaratılacak olan sosyal ortamı şekillendirme olasılığını ellerinde tutma şansına sahip olacaklardır. Ancak, iktisat psikolojisi alanında, sosyal ortamın yaratılmasında etkili güç ve medya konularında çok çeşitli araştırmalar, konu ile ilgili bazı ipuçları vermekle beraber, kesin bulgu ve yargılar ortaya koyamamışlardır.

Bir Örnek

Bireysel iktisadi davranışlar ve bu davranışların kollektifleşmesi konusunda yapılan araştırmalara en iyi örneği, Weber'in "Protestan Çalışma Etiği" görüşünü psikoloji alanına taşıyan McClelland'ın çalışması oluşturur⁽¹⁵⁾.

Psikolojide, bireysel davranışların incelenişinde iki temel yaklaşım kullanılmaktadır. Bunlardan birincisi, genel davranış kurallarının saptandığı deneysel yöntem, ikincisi ise, davranış farklılıklarını açıklamada yararlanılan ve bireysel farklılıkları dikkate alan yöntem. Bireysel farklılıklarda üzerinde durulan üç öge ise şu şekilde belirlenmektedir : (1) Demografik ögeler (yaş, cinsiyet vb.), (2) Şahsiyet farklılıkları (çeşitli şahsiyet biçimleri), (3) Düşünce ve inançlar (sosyal, politik vb. alanlardaki inançlar)⁽¹⁶⁾.

McClelland Protestanlık ile kapitalizm arasında ilginç bir sosyo-psikolojik bağ kurmaya çalışmıştır. Açıklandığı biçimi ile, protestan çalışma etiği, bireylerin çocukluk döneminde bireysellik ve haz duygusunu bastırarak erteleme gibi dürtülerin oluşumuna neden olmakta ve böyle bir etki altında oluşan çocukluk döneminin sonucunda, güçlü bir mükemmeliyetçilik ve kazanma dürtüsü oluşumuna yolaçmaktadır. Böylece McClelland, protestan çalışma etiğinin, güçlü bir elde etme dürtüsü şeklindeki bireysel davranış normuna dönüştüğünü açıklama ve kanıtlama yoluna gitmiştir.

Protestan çalışma etiği göstergesinin saptama ve ölçüm yöntemleri geliştirilmiş ve bu yolla protestan çalışma etiği ile toplumsal nitelikler arasında kantitatif ilişkiler kurulmaya çalışılmıştır. Gerek ölçüm yöntemleri, gerek varılan sonuçlarla ilgili bazı eleştiriler de getirilmiştir⁽¹⁷⁾. Ancak burada bu konulara girmeden, yapılan bazı saptamaları aktarmakla yetineceğiz.

(15) McClelland, 1961.

(16) Furnham-Lewis, 1986, s. 154.

(17) Bu konuda geniş bilgi için bkz., Furnham-Lewis, 1986, s. 156-157.

Protestan çalışma etiği ile bireysel çalışma dürtüsü arasındaki ilişkiyi araştıran bir dizi çalışma yapılmıştır. Bu çalışmalarda çeşitli kriterlere göre saptanmış olan protestan çalışma etiği katsayıları ile çeşitli çalışma dürtüleri arasındaki ilişki araştırılmıştır.

Araştırmacılar daha çok işe yönelme, iş tatmini gibi konulara eğilmiştir. Genel olarak bulgular, yüksek protestan çalışma etiği duygusu taşıyanların iş tatminlerinin de yüksek olduğu yönündedir. Yüksek protestan çalışma etiğine sahip olanların, işe bağlı, işinden yüksek derecede tatmin sağlayan ve disiplinli ortamda tam uyum içinde çalışan kişisel özellikler gösterdiği belirtilmiştir.

Protestan çalışma etiği ile ilgili araştırmalar, ağır ve biteviye işlerde çalışmak istememenin bir tür suç ve günah olarak algılandığını göstermiştir. Yüksek protestan çalışma etiğine sahip olanların yorucu ve biteviye işlerde büyük bir istekle çalıştıkları görülmüştür.

Protestan çalışma etiği, çalışanlar arasında yapılan ayırıma karşı geliştirilen tepkide de farklılık yapmaktadır. Yüksek protestan çalışma etiğine sahip olanlar, işle ilgili aldıkları ihtar ya da ikaz karşısında, işe karşı olumsuz bir tavır geliştirmeden, çalışma güçlerini yükseltmektedir. Buna karşılık, düşük protestan çalışma etiğine sahip olanlar böyle bir ikaz karşısında işe karşı soğukluk duymakta ve performansını düşürmektedir.

Protestan çalışma etiğinin işverenler üzerinde de önemli etkisi olduğunu araştırmalarda görülmüştür. Çalışanların değerlemesinde, yüksek protestan çalışma etiğine sahip olan işverenler, hem çalışılan süreyi hem de iş kalitesini değerlediği, buna karşılık düşük protestan çalışma etiğine sahip olanların ise sadece çalışılan süreyi değerlediği görülmüştür.

Protestan çalışma etiği ile ilgili araştırmaların bir bölümü de işsizlik üzerine yapılmıştır. Bir yandan işsizler arasında yapılan araştırmalarla işsizlerin bakış açısı, diğer yandan da çalışanlar arasında yapılan araştırmalarla çalışanların işsizlere bakış açısı incelenmiştir.

Yüksek protestan çalışma etiği eğilimli olanlar işsizliği, tembellik, uyumsuzluk vb. gibi olumsuz bireysel davranış motifleri ile açıklamaktadırlar. Onlara göre, işsizliğin arkasındaki neden sistemden değil, bireysel sorun ve niteliklerden kaynaklanmaktadır. Bir insanda yüksek çalışma dürtü ve isteği olduğunda, işsizlik genel bir sorun olarak karşımıza çıkmaz. Görülüyor ki, protestan çalışma etiği çerçevesinde girilen tahlil ve açıklamalar, işsizliği sistemle bağlantılı bir

sorun olarak değil de, bireyden kaynaklanan bir kötülük olarak görmektedir. Bu bakış açısının doğal sonucu olarak da, işsizliğe karşı geliştirilen sosyal güvenlik önlemlerini de, protestan çalışma etiği taraftarları anlamlı ve doğru bulmamaktadır. Sosyal güvenlik önlemleri ile işsizlik gibi, bireysel tembellik ve kötülüklerden kaynaklanan bir davranışın maliyeti tüm topluma yayılmaya çalışılmasına karşılık, protestan çalışma etiği anlayışına göre, bireysel kötülük ve maliyetler hiçbir şekilde topluma ödetirilmemelidir. Böyle bir kötü oluşumdan kim sorumlu ise, maliyete de o katlanmalıdır.

Protestan çalışma etiği bağlamında geliştirilen fikirler, makro-düzeyde para ve maliye politikalarının, ülkelerin kalkınmışlık düzeylerinin, tasarruf ve tüketim eğilimlerinin açıklanmasında da kullanılagelmiştir. Bu görüşe göre, çalışkan insanlardan oluşan toplumlarda tasarruf oranı yüksek olur, böyle toplumlar yüksek tasarruf oranına ulaşır ve yine bu tür toplumlar kalkınabilir.

Protestan çalışma etiği ile bireysel düşünce ve inanç sistemleri arasında da ilginç ilişki ve iletişimler saptayan çalışmalar yapılmıştır. Bu yöndeki çalışmalar, konforlu hayat, eşitlik, heyecanlı yaşam ve lüks tutkuları ile protestan çalışma etiği arasında negatif ilişki saptarken, çalışma arzusu, öz-denetim ve bu yollarla huzuru aramak ile protestan çalışma etiği arasında pozitif ilişki saptanmıştır⁽¹⁸⁾.

Yüksek protestan çalışma etiği eğilimine sahip olanların muhafazakar politik inanca yatkın olduğu, güçlü iç-denetim ve yönlendirme mekanizmaları sergilediği araştırmalarda gösterilmiştir. Özellikle tutucu-muhafazakar görüşlerin şu alt ayırımlarına dikkat çekilmektedir: "Bu tür eğilim taşıyan insanlar, kökten -dinci, militarist-eğilimli, kurallar ve cezalar sistemine bağlı, geleneksel kurumlara bağlı, zevk-duygusundan uzak, azınlıklara karşı toleransı olmayan ve bilime karşı şüpheli ve tutucu şahsiyet nitelikleri taşımaktadır"⁽¹⁹⁾.

SONUÇ

İktisat psikolojisi alanında önemli bir yer tutan protestan çalışma etiği ve bu akımın bireysel düşünce ve davranış kalıpları üzerindeki etkisi konuları, bazı yönleri ile derin araştırmalarla aydınlatılmış olmakla beraber, bazı yönleri

(18) MacDonalds, 1872.

(19) Furnham-Lewis, 1986, s. 162. Wilson, 1973.

ile günümüzde de tartışmaya ve yeni araştırmalara açıktır. Kaldı ki, yapılmış araştırmalara da ciddi eleştiriler geliştirilmektedir.

Ancak, hem henüz konunun tam olarak oturmamış olması hem de olan araştırmalara karşı geliştirilen eleştiriler, bu yazının amacını ve sonucunu gölgelemektedir. Zira bu yazının iki temel amacı ve hedefi vardır. Bunlardan birincisi, neo-klasik iktisat kuramının, "rasyonel-insan" saplantısı, ikincisi ise Cumhuriyet'in 70'inci yıldönümünde yaşanan akımları anlama çabası.

Neo-klâsik iktisat kuramının, hiç tereddüt etmeden, varsayımdan da öte, sanki reddedilemez bir kural olarak aldığı "rasyonel-birey", görüldüğü gibi fazla geçerli değildir. Zira bireyler, etkisiz bir fanus içinde atomize iç-dürtüleri ile davranış kalıplarını belirlememekte, fakat bir yandan çocukluk döeminin kazanımları, diğer yandan da toplumsal etkileşimler sonucunda, bir sosyal-varlık olarak davranmaktadır. Bireyin davranışı, bazan öğrenilmiş, bazan taklit edilen, bazan da toplumsal rol olarak beliren bir kalıp olarak belirlemektedir. Birey, hiç kuşkusuz, rasyoneldir. Ancak bu rasyonel olma durumu, onun salt ekonomik çıkarlarını en-üst düzeye yükselten bir davranışı öngörmemektedir. Birey, toplumsal rolünü oynamak ve toplumsal izolasyondan kurtulmak için kendi ekonomik çıkarını ikinci plana atabilir. Hatta bunu yaparken, kendi psikolojisini de tarafsız olarak algılayamaz. Birey, böyle huzurludur ve bu açıdan rasyoneldir. Böyle bir rasyonellik psiko-sosyal analizlerde kullanılabilir, fakat iktisadi analizlerde yetersiz kalır.

Bu makalenin ikinci amacı ise, protestan çalışma etiği ve muhafazakar eğilimler ile, bu cereyanların bireyleri ve bireysel ve sosyal olaylara bakış açılarını nasıl etkileyip, şekillendirdiğini ortaya koymaktır. Muhafazakar görüşün işsizlik, sosyal güvenlik sistemleri gibi ekonomik konulardan, bilimsel düşünce ve yöntemlerine bakış açılarına kadar ne tür düşünceler ve kalıplar oluşturduğu, radikal akımların güç kazanma eğilimi içinde olan ekonomimiz ve toplumumuz açısından fevkalade önemlidir.

KAYNAKLAR

- BANDURA, A., *Social Learning Theory*, Prentice-Hall, London, 1977.
 BLAUG, M., *The Methodology of Economics*, Cambridge University Press, London, 1980.
 DIRENZO, G.J., "Socialization, Personality, and Social Systems", *Annual Review of Sociology*, 1977, 3, 261-295.

- FURNHAM, A., LEWIS, A, **The Economic Mind**, Wheatsheaf Books, London, 1986.
- LASSARRE, D., RONALD-LÉVY, C., "Understanding Children's Economic Socialization", **Economics and Psychology**, S. Maital-S.L. Maital (editörler), Edward Elgar, London, 1993, s. 39-80.
- MacDONALD, A. "More on the Protestant Ethic", **Journal of Consulting and Clinical Psychology**, 39, 1972, s. 116-122.
- McCLELLAND, D., **The Achieving Society**, Van Nostrand, Princeton, N.J., 1961.
- SEN, A., "Rational Fools: A Critique of the Behavioral Foundation of Economic Theory", **Philosophy and Public Affairs**, 1977, 6, s. 317-345.
- STACEY, B.G., "Economic Socialization in the Pre-Adult Years", **British Journal of Social Psychology**, 1982, 21, s. 159-173.
- SMITH, A. **The Wealth of Nations**, J.M. Dent and Sons, Ltd., London, 1960.
- WÄRNERYD, KARL-ERIK : "Social Influence on Economic Behavior", **Handbook of Economic Psychology**, Van Raaij, W.F.-Van Veldhoven, G.M.-Wärneryd, K.E. (editörler), Kluwer, London, 1988, s. 206-250.
- WILSON, G., **The Psychology of Conservatism**, Academic Press, London, 1973.