

## İKİ FARKLI İNSAN MODELİNİN ANALİZİ: EKONOMİK İNSAN - DAVRANIŞÇI İNSAN

Numan Kurtulmuş\*

### 1. GİRİŞ

Ekonomik analizlerle öncelikle model insan tipinin belirlenmesi, varsayımlarla davranışlar arasında mantiki bir bağ kurulması ve karmaşık iktisadi ilişkilerin yorumlanabilmesi için şarttır. Bunun için; ne zaman temel birtakım etkileri belirleyerek karmaşık ekonomik davranışlar setini ve sonuçlarını izah etmeye yönelirsek, hemen bir model yaratmak zorunda kalırız. Modeller davranışların tüm karmaşık detaylarını ihtivaetmez aksine tesadüfi ve özel faktörleri elimine ederek genel prensipler üzerinde yoğunlaşabilmemizi sağlarlar<sup>1</sup>. Özellikle iktisadi modellerde ise ana değişken insanın davranışlarıdır. Bu açıdan her model analizlerini gerçekleştirmede kendine özgü bir insan modelini tanımlamaya ihtiyaç duyar.

İktisat ekollerinin analizlerinde esas itibarı ile ekonomik ve davranışçı olmak üzere iki farklı modelden bahsedilebilir. Bu makalede, söz konusu iki farklı model ana fonksiyonları açısından ve karşılaştırmalı olarak incelenecektir.

### 2. FARKLI "MODEL İNSAN" TÜRLERİ

Ekonomik teori ve analizlerde ekonomik insan (pure economic man) ya da rasyonel düşünen insan (rational economic man) tipi tarihi ve önemli bir role sahiptir. İki asırdan bu yana "ekonomik insan" karşıtlarının çeşitli ve yoğun eleştirilerine muhatap olmasına rağmen ana akım iktisadi modellere kaynaklık etmiştir. Süreç içerisinde diğer sosyal bilimlerden bilim adamlarının ve

\* İ.Ü. İktisat Fakültesi, Çalışma Ekonomisi ve Endüstri İlişkileri Bölümü.

1 Ehrenberg, Ronald G., Smith Robert S., Modern Labor Economics, Scott, Foresman & Co., Glenview, 2 baskı, 1985, s. 5.

ekonomistlerin ekonomik insan modeline katkıları önemli olmakla birlikte Adam Smith *The Wealth of Nations* (1776)'ı ile söz konusu modelin temellerini kurmuştur<sup>2</sup>. Ekonomik insan, klasik iktisat görüşlerine kaynaklık ettiği gibi varlığını ve önemini neo-klasik ekonomik teorilerle de sürdürmüştür.

1930'lardan itibaren ekonomideki bilimsel yöntemlerde köklü değişimler gözlenmektedir. 19. yy'ın mekanik pozitivizmi yeni ve güncelleştirilmiş bir pozitivizmle yer değiştirmiştir. Teorilerin bilimsel açıdan doğruluğunun tesbitini kantitatif olarak test edilebilen uygulamalarla sınıyan bu yeni yaklaşım mantiki positivism (logical positivism) adı ile anılmaya ve Milton Friedman'ın öncülüğünde ekonomi biliminde uygulanmaya başlanmıştır<sup>3</sup>. Özellikle Thorstein Veblen başta olmak üzere mekanik iktisadi insan tipini insani gerçeklerle tenkid eden ekonomist ve sosyal bilimcilerin yoğun eleştirileri karşısında gerileme gösteren ekonomik insan (pure economic man) tipi Robbins (1935) ve Friedman'm çabaları ile mantiki positivist metodoloji kullanılarak çağdaş ekonomik analizlere kaynaklık edecek şekilde revize edilmiştir. Çağdaş ekonomik insan, gerek faydasını maksimize çabalarında gerekse bilgiyi alma ve değerlendirme süreçlerinde rasyonelliği daha esnek olan insan tipidir. Böylece mekanik rasyonellik anlayışının tek-boyutlu insanı, aslında çok-boyutlu karar süreçleri olan ekonomik davranışlarda çoğu insan tercih ve etkilerin de tesirinde hareket eden daha esnek bir insan tipine doğru değişim göstermiştir.

Öte yandan 1930'larda başlayarak gelişen süreç içerisinde her ne kadar Robbins'in katkıları ile 19. yy utilitarianizminin ve hedonizminin Marchallcı anlayışı terkedilmiş<sup>4</sup> ve Friedman ile daha mantiki bir pozitivist anlayışa geçilmişse de "ekonomik insan"ın karşıtı olan "davranışçı insan" modelinin tam anlamı ile ortaya çıkması 50 yıla yakın bir süre almış ve 1980'lerden itibaren davranış bilimleri yöntem ve tekniklerinin yaygın kullanımı ile uygulanma alanları bulmaya başlamıştır.

Ekonomik ve davranışçı insan tiplerinin karakteristikleri incelendiğinde birbirinde farklı anlam ve sonuçları ifade etmekte birlikte iki psikolojik sürecin her iki insan modelinin davranışlarını belirleme açısından merkezi rolleri olduğu

2 Mac Fadyen Alan J., "Rational Economic Man: An Introduction Survey", Mac Fadyen A.J, Mac Fadyen H.W (edt.), *Economic Psychology: intersections in Theory and Practice*, North-Holland, Amsterdam, 1986, s. 34.

3 Lutz Mark A., Lux Kenneth, *The Challenge of Humanistic Economics*, The Benjamin Cummings Pub. Co., California, 1980, s. 60.

4 *Ibid.*, s. 61.

görülebilecektir. Bunlar motivasyon ve iktisadi faaliyetleri doğrudan bilginin ustalıklarla kullanılması/sonuçlandırılması (cognition) süreçleridir. Bilginin sonuçlandırılmasında ise algılama (perception) ve karar verme (decision-making) birbirini tamamlayan iki alt süreçtir<sup>5</sup>.

Burada motivasyon hedefe yönelik davranışları tayin eden psikolojik unsurların toplamı şeklinde anlaşılmalıdır. Diğer bir ifade ile motivasyon bireyin alternatif tercihler arasında niye diğerleri değil de bir başkasını seçtiği sorusunun cevabıdır. Bilginin sonuçlandırılması ise bireyin dış çevresindeki verileri (değişkenleri) algılayabilecek ve bunlar arasında alternatif kullanım sıralarını belirleyebilecek kıyaslamayı ve yorumlamayı yapabileceği düzeyde zihni ve fiziki bir yetkinliği ifade eder.

Ekonomik ve davranışçı insan modellerinin karakteristiklerinin incelenmesinde yukarıda bahsedilen süreçleri sebep-sonuç (stimulus-response) ilişkisi içerisinde ele alacağız. Bu yöntemle söz konusu iki temel psikolojik faktörün (motivasyon ve bilginin sonuçlandırılması) iki farklı insan modeli açısından ne kadar değişik sonuçları sergilediği görülecektir.

### 3. EKONOMİK İNSAN MODELİ (ECONOMIC-MAN)

Ekonomik insan ilgili bölümde ifade ettiğimiz gibi neo-klasik iktisat ekolününün model insanıdır. Endüstri ilişkilerinde ise “ekonomik insan” modelini benimseyen iktisatçılar - farklı karakteristikler belirlemiş olmakla birlikte - esasen Gary Becker’ın takipçileri sayılırlar. Becker’a göre “insanların ekonomik hayattaki tüm davranışları, sürekli bir tercihler kümesi içerisinde faydasını maksimize etmesini ve bilgi ve farklı pazarlarla ilgili diğer girdileri optimum miktarda toplamasını sağlayacak davranışlar bütünü olarak” görülebilir<sup>6</sup>. Buna göre ekonomik insanın temel özelliği faydasını maksimize etmeye hedeflenmiş olmasıdır. Yani, motivasyon açısından ekonomik insan sadece faydasının en çok olacağı (utility maximization) durumlarda belirli hedeflere motive edilebilecektir. Bu durumda da seçeneği / yönlendirileceği herhangi bir hedef söz konusu şartlar altındaki tercihler ve relatif maliyetler arasındaki optimum dengeyi yansıtacaktır.

5 Kaufman Bruce E., “Models of Man in Industrial Relations”, *Industrial and Labor Relations Review*, vol, 43, no. 1 Ekim 1989, s. 75.

6 Becker Gary, *The Economic Approach to Human Behavior*, Chicago, Univ. of Chicago Press, 1976, s. 14.

Bunun klasik örneği bireyin iş/boş zaman modeli içerisinde işin marjinal getirisinin boş zamandan elde edilen hazdan daha fazla olduğu hallerde çalışmayı tercih edeceğidir. Aksi takdirde boş zamanın faydası daha yüksek olacağından ekonomik olarak çalışmak yerine birey dinlenmeye yönelecektir. Öte yandan ekonomik insan'ın bireysel bağımsız fayda fonksiyonu (independent individual utility function) durağan, sürekli ve farklılık göstermeyen bir eğri şeklindedir.

Bilgiyi değerlendirme sürecinde "ekonomik insan"ı tamamen rasyonel davranabilmektedir. Rasyonellik burada hem bilginin elde edilmesinde objektif rasyonelliği, bilgiyi en yargısız elimine edebilme yetisini, sınırsız bilgiye ulaşabilmeyi, hem de karar verme sürecinde sınırsız hesaplama yeteneği ve mükemmel bir hafızaya sahip olmayı ifade etmektedir.

Şekil 1'de görüldüğü gibi "ekonomik insan"ı harekete geçiren sebepler iktisadi sebeplerdir; yani mevcut şartlar altında faydasını maksimize etme güdüsüdür. Gerek bu fonksiyonu gerekse de bilgiyi değerlendirme fonksiyonu evrensel ve objektiftir<sup>7</sup>. Bu da insan zihninin optimum sonuçları hesaplayabileceği ve insan duyularının dış çevreyi doğru olarak algılayabileceği şeklindeki neo-klasik öngörüden kaynaklanmaktadır<sup>8</sup>.

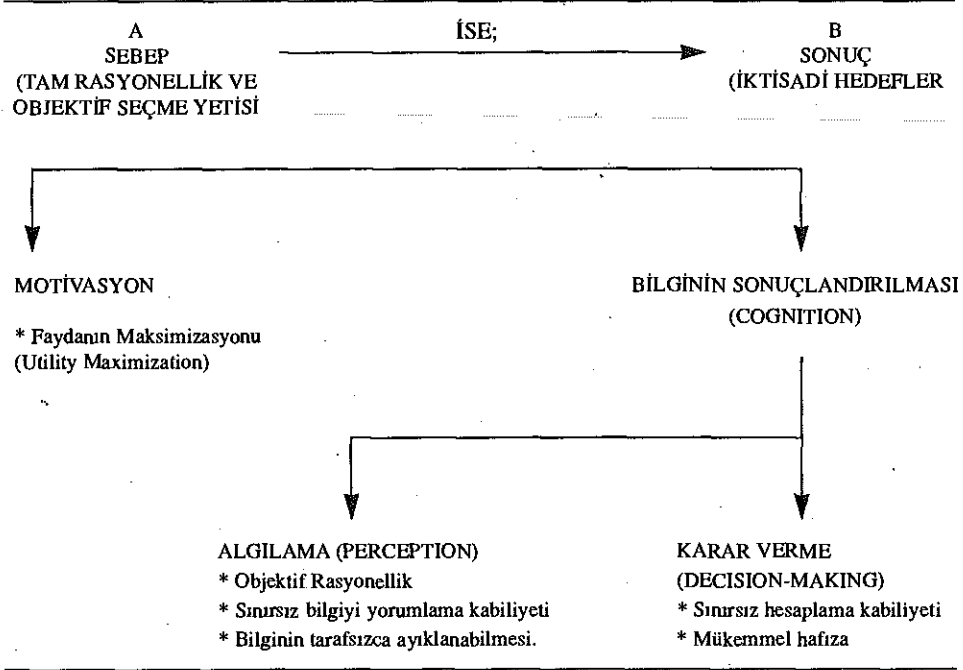
Motivasyon ve bilginin değerlendirilmesi birbirlerine etki eden süreçlerdir. Bilginin değerlendirilmesi süreci belirlibir çabayı gerektirir ve bu çabanın ortaya konulması için de bireyin motive edilmiş olması şarttır. Aynı zamanda bireyi harekete geçiren motivasyon unsurları bireyin gözlemleri, bilgiyi algılama ve değerlendirme kabiliyetleri gibi faktörlerden etkilenmektedir<sup>9</sup>.

7 Kaufman, *ibid.*, s. 75.

8 Ekonomik insanın faydasının maksimizasyonu fonksiyonunun incelenmesi için bkz: Benn S.I., Mortimore G.W. (edt.), *Rationality and Social Sciences*, Routledge and Kegan Paul, London, 1976. Crouch, R.L., *Human Behavior: An Economic Approach*, Duxbury, Mass., 1979. Hollis M., Nell E., *Rational Economic Man*, Cambridge Univ. Press, Cambridge, 1972 Lewin David, Feuille Peter, "Behavioral Research in Industrial Relations", *Industrial and Labor Relations Review*, vol. 36, no. 3, Nisan 1983, s. 357.

9 Mac Fadyen Alan J., Mac Fadyen Heather W, "Other Concepts in Economic Psychology"; Mac Fadyen A.J., Mac Fadyen H.W. (e.d.t.), *ibid.*, s. 442.

Şekil 1  
ekonomik insanın özelliklerinin  
sebep-sonuç ilişkisi çerçevesinde gösterilmesi



Ekonomik insan belirli istihdam piyasası şartları altında (stimulus) belirli iktisadi davranışları gösteren (response) rasyonel bir tutum içindedir. Bu davranışına etki eden ana unsur faydanın maksimizasyonu fonksiyonu olmakla birlikte formel ve formel olmayan sosyal kurumların da bireysel düzeyde kişinin motivasyonu ve bilgiyi değerlendirme fonksiyonlarına dolaylı ya da dolaşsız tesirleri söz konusudur. Mac Fadyen bu tesirlerin aslında tamamen mekanik-ekonomik motivasyona sahip olduğu yarsayılan “ekonomik-insan”ın davranışlarını etkilemekte bir takım psikolojik faktörleri de ön plana çıkardığı iddia etmektedir<sup>10</sup>. Buna örnek olarak da; Taylor’un “ihtiyaçlar hiyerarşi”si modelinde kişinin kendi kendini gerçekleştirme (self-actualization) duygusunun toplumun ve bireyin kalkınma düzeyin paralel olarak gelişme göstereceği ve

10 İbid., s. 440.

alt gelir gruplarına ait iken kişide bulunmayan bu güdünün refahın artışına bağlı olarak faydasını maksimizasyonu fonksiyonunda yeni motivasyon unsuru olarak önemli yer alacağı gösterilebilir.

Şekil 2 motivasyon ve bilgi değerlendirme fonksiyonlarına bireysel ve sosyal faktörlerin etkilerini göstermektedir. Bu karşılıklı etki ilişkileri “ekonomik insan”ın davranışları açısından psikolojik unsurların önemini de ortaya çıkarmaktadır.

“Ekonomik insan” modelinin bir diğer ana özelliği ise, neo-klasik ekonomik anlayışın öngördüğü doğal yasalar çerçevesinde kendi kendine yöneten (self regulating)<sup>11</sup> istihdam piyasalarında varlığını sürdürüyor olmasıdır. Bu anlayış, Smitü’ün görünmez el teorisinin neo-klasik düşünceye adaptasyonunun bir sonuç düşünceye adaptasyonun bir sonucudur<sup>12</sup>. Söz konusu anlayış sadece piyasalar tarafından kontrol edilen, yönetilen ve yönlendirilen bir ekonomik sistemi öngörmektedir.

Mal ve hizmetlerin üretim ve dağıtımını işi pazarın kendi kendini ayarlayan işleyişine bırakılmıştır. Bu tür bir ekonomi bireyin maksimum kazancı elde etmeye yönelik davranacağı beklentisinden hareket eder<sup>13</sup>. Pazar ekonomileri doğal olarak birden fazla alıcı ve satıcının var olduğu tam rekabet ekonomileridir. Tam rekabet şartları da bilgiye kusursuz olarak ulaşmayı ve değerlendirmeyi gerekli kılar. Ayrıca, tam rekabet piyasasında, üretim faktörlerinin tam hareketliliği (perfect mobility of factors) de söz konusudur<sup>14</sup>. Buna göre istihdam piyasalarında işçiler en fazla getiriye alacaklarını tahmin etikleri piyasalara doğru kayarlar.

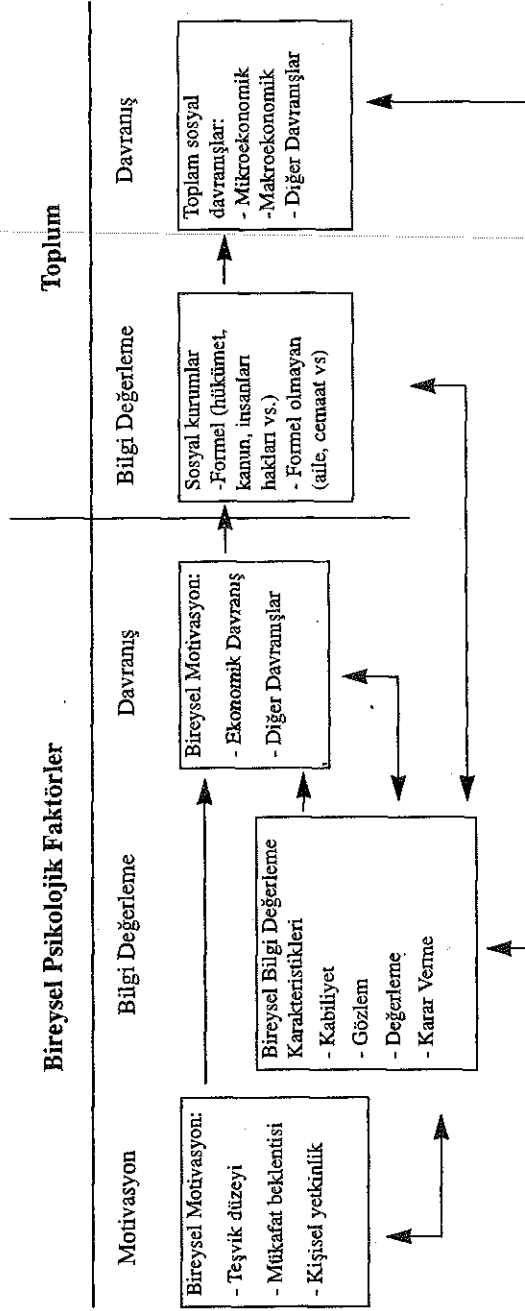
11 “Self-regulating market” kavramı Adam Smith’in iktisadi olayları genel arz-talep dengeleri ile izah eden anlayışından üretilmiştir ve 19. yy Newtoncu mekanik anlayışının iktisat bilimine yansımastır. Buna göre ne fiyatlar, ne de arz ve talep dış etkilerle belirlenemez ya da ayarlanamaz. Sadece piyasalar ve bu piyasaları oluşturan kuvvetlerin doğal etkileri söz konusudur. Pazar ekonomisi diye adlandırılan iktisadi sistem de söz konusu pazarların hakim olduğu ekonomilerde geçerlidir.

12 Kuttner Robert, “The Poverty of Economics”, The Atlantic Montly, Şubat 1985, s. 74.

13 Polanyi Kari, The Great Transformation, Beacon Press, Beacon Hill, Boston, 1944, s. 68.

14 Kuttner, ibid., s. 74.

ŞEKİL 2  
"EKONOMİK-İNSAN"IN DAVRANIŞLARINI  
ETKİLEYEN BİREYSEL-TOPLUMSAL FAKTÖRLER



KAYNAK: Mac Fadyen A.J, H.W. ibid., s. 444

Böylece “ekonomik insan” tam rekabet şartlarının geçerli olduğu ekonomik ortamda marjinal kârını / faydasını maksimize edebilmek için çaba harcayacaktır. Bu amaçla en uygun kararı olmasına yarayacak bilgiyi en iyi şekilde elde etme ve yorumlama niteliğine sahiptir. Özetle, “ekonomik insan kendisi için mümkün en yüksek değerli durumu seçmek amacıyla mevcut enformasyonu en etkin şekilde kullanarak faydasını maksimuma çıkaran bencil bir bireydir<sup>15</sup>.” Diğer bir ifade ile, işle ilgili tüm alanlarda, tasarruf ve tüketim seçeneklerinde istikrarlı ve sürekli tercih fonksiyonu ile bilgiyi en iyi şekilde değerlendirebilen, faydasını maksimize eden ve tamamen ben-merkezli davranan bir bireydir<sup>16</sup>.

#### 4. EKONOMİK İNSAN MODELİNİN TENKİDİ

Ekonomik insan modelini eleştiren çalışmalar genel olarak iki yönde gelişti. Birincisi, sadece faydanın maksimizasyonu fonksiyonu çerçevesinde oluşturulan bir modelin bireyin ekonomik davranışlarını açıklamakta yetersiz kalacağından hareketle bireyin tercihlerini etkileyen psikolojik faktörlerin de varlığını gündeme getiren görüştür. Bu akım, Robbins’ın görüşlerinde yansıdığı gibi tamamen iktisadi davranan insanın daha makul, daha esnek ekonomik insana yerini bıraktığı revizyonist bir yaklaşımdır. İkincisi ise; faydanın maksimizasyonu prensibine temelden karşı çıkarak yanlışlığını savunan ve bireysel davranışların ekonomik olmaktan çok psikolojik izahları olduğunu iddia eden davranışçı görüştür. Davranışçı yaklaşık ekonomik insan modeline tamamen karşıt alternatif insan modelini geliştirmiştir. “Ekonomik insan”ı tek-boyutlu faydacılık fonksiyonu ile hareket eden gelişmemiş sosyal bir ilkel varlık (social moron) olarak tanımlayan Amartya Sen<sup>17</sup> den, aslında varsayıldığı gibi bilgiyi mükemmel algılama ve değerlendirme kabiliyeti olmadığını iddia edilen Kuttner<sup>18</sup>’a, Schumacher<sup>19</sup>’e kadar geniş bir alana yayılan eleştiriler neo-klasik anlayışın insan modelinin ana fonksiyonlarını radikal bir şekilde sorgulamaktadır. Yine Marsden<sup>20</sup> ve Polanyi<sup>21</sup> gibi yazarların sözkonusu insan

15 Mac Fadyen Alan J., *ibid*, s. 25.

16 Mac Fadyen Alan J., Mac Fadyen Heather W., *ibid*, s. 446.

17 Sen Amartya, *Rational Fools: A Critique of the Behavioral Foundations of Economic Theory*, *Philosophy and Public Affairs* 6, 1977, s. 335.

18 Kuttner, *ibid*., s. 74-78.

19 Schumacher E.F., *Aklı Karışıklar İçin Kılavuz*, (Çev: Mustafa Özel) İz Yayıncılık, İstanbul, 1990, s. 20.

20 Marsden David, *The End of Economic Man*, St. Martin's Press, New York, 1986.

21 Polanyi Karl, *The Great Transformation*, Beacon Press, Beacon Hill, Boston, 1944, s. 68-76 ve 130-134.



modelinin varlığını sürdürdüğü kendi kendini yöneten pazar (self-regulating market) teorisini eleştiren çalışmalarım da ifade etmek yararlı olacaktır.

Etzioni<sup>22</sup> ise neo-klasik anlayışın insan modelinin “insani” ve “ahlaki” değerler açısından eleştirmekte, insan tek-boyutlu mekanik bir varlık olmaktan öteye karmaşık psikolojik yapısı, tercih ve değerler sisteminin etkisi ile ekonomik faaliyetlere konu olan bir varlık olarak tanımlanmaktadır. Etzioni tanımladığı bu insan tipinin ekseninde oluşan, rasyonelliği, kendi kendini yöneten pazar ekonomisini, ahlaki değerlerin ekonomik tercihler adına gözardı edildiği / yok varsayıldığı iktisadi analizleri sorgulayan yeni ve insani / ahlaki boyutu ön plana çıkaran bir sentezi alternatif olarak sunmaktadır.

### 5. DAVRANIŞÇI İNSAN MODELİ (BEHAVIORAL - MAN)

“Ekonomik insan”ın bencil ve tek boyutlu fonksiyonları neo-klasik anlayışın ciddi şekilde eleştirilmesine ve giderek insanın davranışlarını analizde belli bir krize düşmesine neden olmuştur. Lux ve Lutz’a göre bu kriz “ekonominin insanı sadece mekanik, tek-boyutlu, kendini düşünen sosyal bir hayvan olarak algılayan tamamen ruhsuz naturalist bakış açısından kaynaklanmaktadır”<sup>23</sup>. Ortodox ekonomik teorinin, insanı mekanik bir varlık olarak gören bu tamamen pozivist anlayışına karşılık yeni bir insan modeline ihtiyaç duyulmuştur. “Alternatif ise, bilimsel analizleri kolaylaştırıp kolaylaştırmadığı esas alınarak değil, arzulanın normatif durumla uyumlu olması esas alınarak ekonomik teorinin iyi belirlenmiş insan doğası aksiyomu etrafında yeniden şekillendirilmesidir”<sup>24</sup>.

Temelde yukarıdaki üç etken; ekonomik-insanın reel iktisadi davranışlarını izahta yetersiz kalışı, buna paralel olarak insanın insani boyutunun farkına varışı ve teknolojinin hızla değişiminden üstün vasıflı elemanlara olan talebin artmasına, Japon endüstri ilişkilerinin insan ilişkilerini ön plana çıkaran işbirlikçi sisteminin uluslararası düzeyde yükselen trendinden işyerinde demokrasi ve karar sürecine katılım uygulamalarına kadar bir dizi değişimin ortaya çıkışı ekonomik insan’dan davranışçı insan’a doğru değişim sürecini hızlandırmıştır, “80’lerin ikinci yarısında psikoloji, özellikle bilginin algılanması ve değerlendirilmesine yönelik bilginin algılanması ve değerlendirilmesine yönelik

22 Etzioni Amitai, *The Moral Dimension: Toward A New Economics*, The Free Press, New York, London, 1988.

23 Lux Kenneth, Lutz Mark A, “Economic Psychology Psychology: The Humanistic Perspective”, Mac Fadyen Alan J., et. al., *ibid.*, s. 411.

24 Wright R. W., “Economic Man vs. Existential Man”, Mac Fadyen, et. al., *ibid.*, s. 428.

psikoloji (cognitive psychology) daha çok ekonomik teorinin yeniden yapılanmasına katkıda bulunmak üzere geliştirilmiştir<sup>25</sup>.”

Ekonomi ve psikoloji bilimlerinin birbirlerine yakınlaşmaları davranışçı yaklaşımların mikroekonomik analizlerdeki önemini artırdı. Ekonomik sonuçları sebep-sonuç ilişkisi içinde yorumlayan bu anlayışta algılama, değerlendirme, beklentiler gibi psikolojik faktörler ilişkiyi etkileyen değişken özelliği taşımaktadır. Tatmin fonksiyonu ise bu çerçevede sonucun değerlendirilmesinde kriter olarak alınmaktadır.

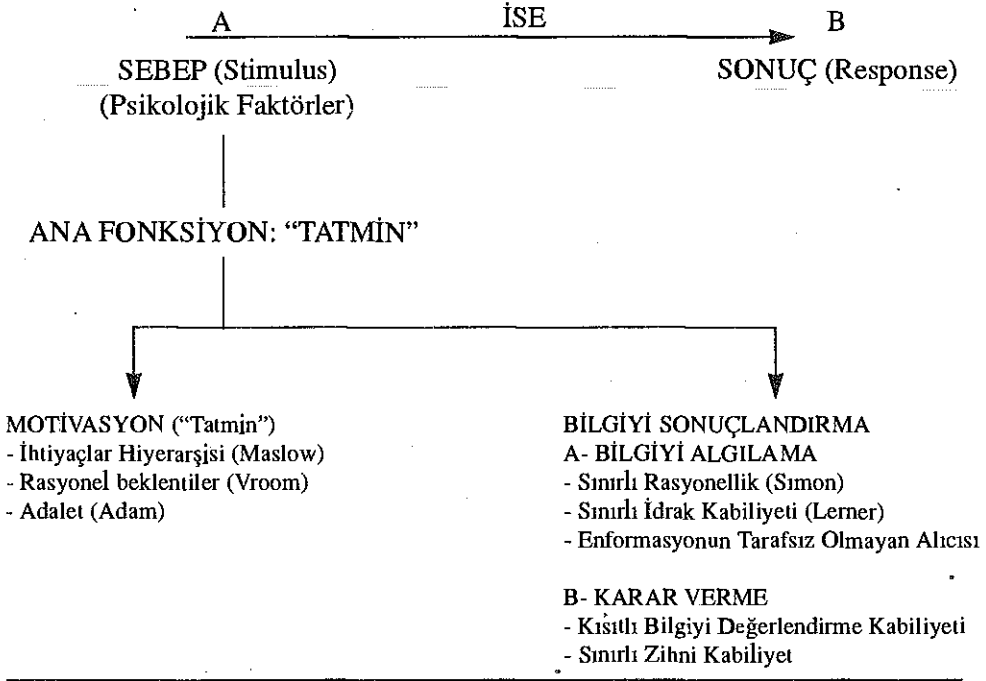
Bu girişten soma “davranışçı insan” modelini tanımlayabiliriz. Davranışçı insan; “kategorik olarak faydasını maksimize etmek yerine sıralandığı hedefleri içerisinde kendisini tatmin eden alternatif ilk sonucu tercihden ve bilgiye ulaşmadaki kısıtları nedeniyle gerçek dünyanın eksik/kusurlu zihni sınırlamaları (bireysel kabuller ve geçmiş tecrübelerden kaynaklanan sınırlamalar) çerçevesinde basitleştirilmiş bir temel üzere hareket eden insandır<sup>26</sup>.” Görüldüğü gibi tanımda temel fonksiyon ekonomik insanın “faydanın maksimizasyonu” yerine “tatmin” (satisfaction) fonksiyonu ön plana çıkarmaktadır. Yine, bireyin kendisi için alternatif ilk tatmin edici sonucu elde etmesini sağlayacak bilgiyi algılama ve değerlendirme fonksiyonunun da ekonomik insanın aksine hatalı kusurlu kişiliğe (ill - structured) sahip olduğu ön görülmüştür. Davranışçı insanın temel fonksiyon ve nitelikleri sebep-sonuç ilişkisi açısından Şekil 3’de gösterilmiştir.

Esas itibari ile ekonomistlere oldukça yabancı olan davranışçı insan modeli sosyoloji, psikoloji, personel ve örgütsel davranış gibi alanlarda özellikle son yıllarda yapılan çalışmalara kaynaklık etmiştir. İnsanı psikolojik yapısı, noksanlıkları ve kabiliyetleri, tercih ve hedefleri ile bir bütün olarak ele alan davranışçı model, disiplinler-arası (interdiscipliner) ya da çoklu disiplinli (multi discipliner) çalışmaların artması ile yaygınlaşmaya başlamıştır.

25 Van Raaij Fred W., “Economic Phenomena From a Psychological Perspective : Economic Psychology”; Mac Padyen, et. al., *ibid.*, s. 13.

26 Kaufman Bruce E., *ibid.*, s. 74.

Şekil 3  
SEBEP-SONUÇ İLİŞKİSİ ÇERÇEVESİNDE  
DAVRANIŞÇI İNSANIN KAREKTERİSTİKLERİ



DAVRANIŞÇI İNSANIN MOTİVASYON FONKSİYONU

Motivasyon psikoloji biliminin insan davranışlarının anlaşılmasına katkıda bulunduğu ön önemli aynı zamanda en karmaşık kavramlarından birisidir<sup>27</sup>. Karmaşıklık önemli bir kaynağı insan motivasyonu ile ilgili ampirik ve teorik bilgilerin uyumlaştırmasındaki zorluktur. "Motivasyon teorisinin temel probleminin karmaşık olmayan davranışların açıklanmasındaki basit biyolojik izahların daha sonra gerçekte oldukça kompleks insan davranışları analizlerine uygulanması (homeostasis)"<sup>28</sup> olduğu söylenebilir.

<sup>27</sup> Nicholson Nigel, "Motivation: a test case of the integration of psychology and industrial relations"; Thomson Andrew, Warner Malcolm (edt.), The Behavioural Sciences and Industrial Relations, Gower, Glasgow, 1981, s. 82.

<sup>28</sup> Aungles, ibid., s. 19.

Ekonomik insan mümkün en yüksek marjinal faydaya ulaşacak şekilde hareket edeceği için motivasyon açısından çok fazla karmaşıklık göstermemektedir. Hedefe yönelik (goal-directed) davranışı içinde ekonomik insanın yönlendirilmesi daha kolaydır. Davranışçı insan motivasyon fonksiyonu ise daha karmaşıktır. Belirlenmiş bir hedefe ulaşmayı esas alan tek boyutlu ve amaç yönünde ekonomik faaliyetlerde bulunma yerine, muhtemel sonuçlar arasında kendisinin tatminini sağlayacak hedeflere ulaşmada tercih sıralamaları içinde hareket eden davranışçı insanın bu çok - boyutlu özelliği ile daha karmaşık bir motivasyon fonksiyonuna sahip olacağı açıktır. Davranışçı insanın motivasyonunda ihtiyaçlar hiyerarşisi (hierarchy of needs), beklentiler (expentancy) ve adalet (eguity) teorileri açıklayıcı olacaktır.

### 5.1. İhtiyaçlar Hiyerarşisi Teorisi

Davranış bilimlerinin bilinen en meşhur motivasyon teorilerinden biri Maslow'un ihtiyaçlar hiyerarşisi teorisidir. Motivasyon teorileri Hawthorne araştırmalarının basılmasından soma gelişen yönetim ağırlıklı yaklaşımların revaç bulduğu süreçte çalışanların davranışlarını inceleyerek "yanlış" olanlarının nasıl düzeltileceği sorusuna cevap arama çabalarının sonucu olarak gelişmiştir. Bu bakış açısı çalışanların verimliliklerini en çoğa yükseltmeyi esas alan Taylorist uygulamalara karşı iş ortamını iyileştirerek çalışma çevresinin kalitesini öne çıkaran bir yaklaşımdır. Bunun sonucu olarak da motivasyon teorileri liderlik, kişilik tutum ve davranışlar, iletim gibi çok geniş bir alana yayılan kavram ve uygulamalarla yakından ilişkil hale gelmiştir. Maslow'un sosyal bilimlere en büyük katkısı psikolojik yaklaşımları bilime sokarak bilimin kendi kuralları içinde gelişen, otonom ve kendi - kendini yönlendiren bir fenomen olduğu şeklindeki iddiaya karşı çıkmış olmasıdır. Kendi ifadesi ile; "bilimin psikolojik bir yorumu onu otonom, beşeri olmayan veya tabir caizse kendine özgü kuralları ile gerçek bir "varlık" olarak algılamak yerine bülümün insan oğlunun bir ürünü oğlunun peşinen farkına varmakla başlar. Bülümün kökenleri insan güdülleri, hedefleri insanın hedefleridir ve insanoğlu tarafından yaratılır, yenilenir ve geliştirilir"<sup>29</sup>.

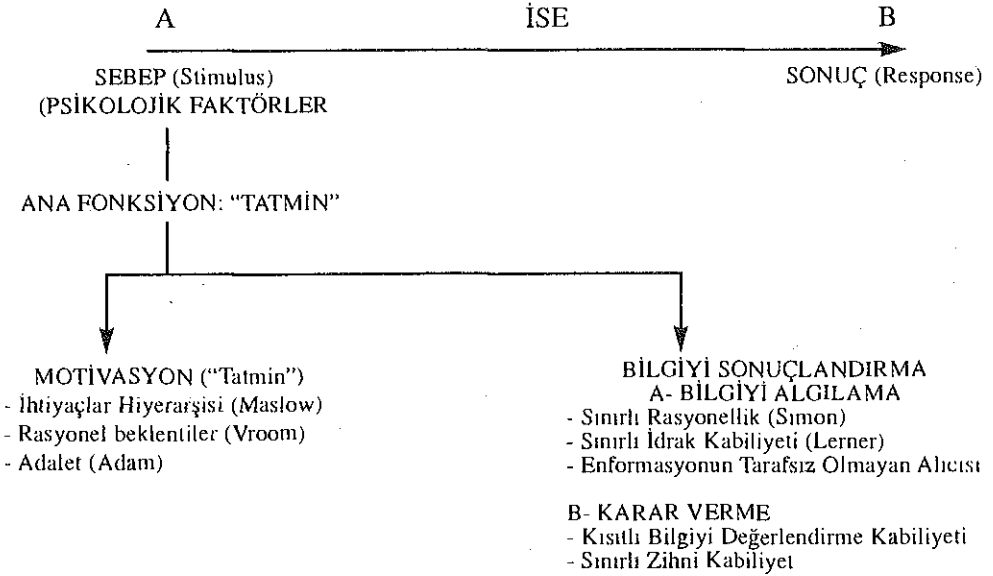
Bilindiği gibi Maslow'un teorisi insanların sosyal davranışlar içine girmeden önce temel psikolojik ihtiyaçların tatmine yönelecekleri fikri üzerine kurulmuştur. Lux ve Lutz'a göre ihtiyaçlar hiyerarşisi aslında insan motivasyonunda kuvvetli etki sahibi olan faktörlerin hiyerarşik (hierarchies of

prepotency) sıralamasıdır. Yani insan daha alt seviyelerde ve daha kuvvetli olan ihtiyaçlarını karşılamadan daha üst seviyelerdeki ihtiyaçlarını karşılamaya yönelmeyecektir<sup>30</sup>.

Maslow temel ihtiyaçları psikolojik, güvenlik, bir sosyal gruba ait olma ve sevgi, takdir ve itibar, kendi kendini gerçekleştirme ihtiyaçları psikolojik, güvenlik bir sosyal gruba ait olma ve sevgi, takdir ve itibar, kendi kendini gerçekleştirme ihtiyaçları şeklinde sınıflandırılmıştır.

ŞEKİL 4

SEBEP-SONUÇ İLİŞKİSİ ÇERÇEVESİNDE  
DAVRANIŞÇI İNSANIN KAREKTERİSTİKLERİ



KAYNAK: Aungles, ibid., s. 14.

Maslow'un bu sınıflandırması daha somaki akademisyenler tarafından, geliştirilerek bilinen ihtiyaçlar hiyerarşisi pramidini ortaya çıkarmıştır<sup>31</sup>.

30 Lux, Lutz, ibid., s. 387.

31 Aungles, ibid., s. 14.

Maslow'un motivasyon teorisinin bir diğer önemli katkısı kendi kendini gerçekleştirme (self-actualization) duygusunu psikolojik, güvenlik ve sosyal ihtiyaçlarla birlikte ele alarak bireyin motivasyonu açısından önemli bir yer tuttuğunu ifade etmesidir.

Bu ihtiyacı tanımlarken de insanın kendisi ile barışık olacağı bir ortama işaret etmektedir. "Bir müzik adamı sanatını icra ederken, bir ressam resmini boyarken, bir şair şiirini yazarken tamamen kendisi ile barış içinde olmalıdır. Bir insan ne olabilirse, onu olmalıdır. Kendi doğasına karşı doğru ve gerçekçi davranmalıdır. Bu ihtiyacı biz insanın kendi kendini gerçekleştirmesi olarak tanımlıyoruz<sup>32</sup>." demektir.

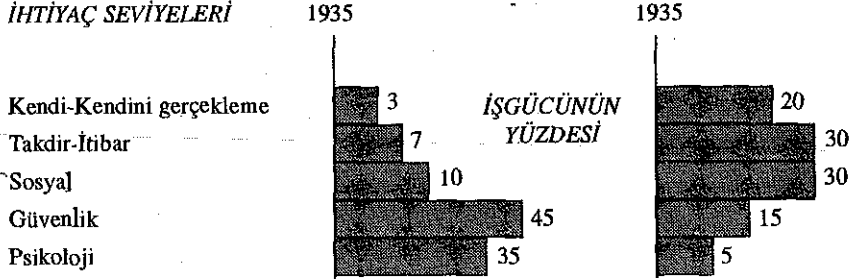
İhtiyaçlar hiyerarşisi pramidini ele aldığımızda psikolojik ve güvenlik gibi temel ihtiyaçların daha geniş bir tabana yayıldığı görülecektir. Yukarılara gelişmiş ihtiyaçlara doğru çıkıldıkça da hacim küçülmektedir. Pramidin bu yapısı aynı zamanda birey ve toplumların refah, kalkınma ve gelişme seyirlerini de ifade etmektedir. Hem insanlar, hem de toplumlar bu seyre paralel olarak temel ihtiyaçlarından başlayarak gelişmiş ihtiyaçların tatmine doğru yol alacaktır. Gelişmiş endüstri toplumların da bireylerin eğitim seviyelerinin artması, vasıf derecelerinin yükselmesi, mikro teknolojinin gelişmesi, işyerinde yönetime ve karar sürecine katılım eğilimlerinin artması gibi faktörler bireyin kendini gerçekleştirme takdir ve itibar gibi ihtiyaçları öne çıkarmıştır. Şekil 5 bu değişimi açıkça göstermektedir. Modern gelişmiş toplumlarda meslek seçiminde işin itibarı artık çoğu durumda getireceği kazançtan önemli hale gelmektedir. Bu özellikle üstün vasıflı işgücü için böyledir. Öte yandan işin itibarı, insanın yaptığı işten gurur duyması (self-esteem) gibi faktörlerle üretkenlik arasındaki korelasyon çağdaş davranış bilimleri araştırmalarına konu olmaktadır<sup>33</sup>.

32 Maslow, *ibid.*, s. 64.

33 Örnek olarak bkz; Brockner Joel, *Self-Esteem at Work*, Lexington Books, D.C Neath and Company, Lexington, MA, 1988.

ŞEKİL 5

İHTİYAÇLARIN İŞGÜCÜNDEKİ DAĞILIMININ DEĞİŞİMİ



KAYNAK: Aungles, ibid., s. 17.

5.2. Beklentiler Teorisi (Expectation Theory)

Victor H. Vroom "Work and Motivation" isimli eseri ile motivasyon teorilerinde beklentiler teorisi olarak isimlendirilen ikinci önemli yaklaşımı ortaya koymuştur. Vroom, iş ve motivasyon arasındaki karşılıklı ilişkilerde hem işyerindeki görev ve rolleri içerisinde kişinin davranışları üzerinde motivasyon değişkenlerinin, hem de işyerindeki görev ve rollerin motivasyon üzerindeki etkilerini incelemektedir<sup>34</sup>. Beklentiler teorisinin temel davranışsal varsayımı insanların en fazla arzu ettikleri sonucu elde etmek için hareket edecekleri varsayımdır. Burada dikkat edilmesi gereken, ekonomik insanda olduğu gibi hedeflenen sonucun her şart ve durumda bireyin marjinal faydasını en çoğa çıkartmasının değil, her durumun kendine özgü şartları altında bireyin en fazla arzu edeceği sonucun esas alındığıdır. Bu da, her zaman ekonomik getirisi en yüksek sonuç olmayabilir.

Vroom teorisinde belirli bir sonucu sevme - arzulama, beklenti içinde olma ve motivasyon araçları arasında ilişkileri hem bire bir, hem de sistem içinde inceleyen bir modeli motivasyon fonksiyonunun açıklanmasında esas almıştı<sup>35</sup>. Bu, belirli bir davranış tipinin üç ana değişkenin fonksiyonu olacağı anlamına gelmektedir. Bu değişkenler;

34 Vroom Victory H., Work and Motivation, John Wiley & Sons Inc. New York, London, 1964.

35 Bkz; Vroom, ibid., ş. 8-28.

- belirli bir hedef / sonuca ulaşmak yönünde bireyin tercihinin kuvveti anlamında arzu-istek (valance),

- bireyin arzuladığı düzeyde bir sonucu elde etmesini sağlayacak seçeneğin tahmin edilmesi anlamında beklentiler (expectancy) ve

- performans ve mükafat arasında önceden sezilen ilişkiler anlamında motivasyon araçlarının varlığı (instrumentality) dir.

Vroom'a göre bireyler bu üç değişkenin ürününün en yüksek olacağı davranışı seçeceklerdir. Söz konusu bu üç değişkeninin İngilizce adlarının baş harfleri ile kısaca VEI olarak da anılan beklentiler teorisi Vroom'un yorumunu esas alarak daha sonraki akademisyenler tarafından yönetim ve davranış bilimlerine uyarlanmıştır. Bu konuda Locke<sup>36</sup> ve Arnold<sup>37</sup>un çalışmaları örnek olarak gösterilebilir. İnsan motivasyonunda yukarıda adı geçen üç değişkeni ön plana çıkararak insanı daha gerçekçi özellikleri ile ekonomik faaliyetler sürecine katılan bir varlık olarak gören beklentiler teorisi organizasyon ve yönetim bilimcilerinin son yıllarda insan motivasyonu ve davranışları konusunda başvurdukları en yaygın teori olmuştur.

Ayrıca, beklentiler ile zaman arasında önemli bir korelasyon söz konusudur. Geçen süre ile birlikte bireylerin elir ve refah düzeylerinde ve tüketim paternlerindeki gelişmeler ve teknolojik değişimler gibi değişkenler nedeni ile birey açısından rasyonel görülen bazı beklentiler zamanla rasyonelliğini kaybedecektir<sup>38</sup>. Bunun için de, zamanın makro ve mikro şartlarının iyi anlaşılması rasyonel beklentilerin gerçekleştirilmesi için gereklidir.

### 5.3. Adalet (Equity) Teorisi

İnsan motivasyonunu açıklamaya çalışan davranışçı teorilerden üçüncüsü Adams'ın "Adalet Teorisi"dir<sup>39</sup>. Adalet teorisi, üç temel varsayımdan hareket eder. Birincisi, insanların "iş"e olan katkılarının karşılığı olarak hangi getirinin

36 Locke E.A., "Personnel Attitudes and Motivation", Annual Review of Psychology, No. 26, 1975, s. 475-480.

37 Arnold H.J., "A Test of the Validity of the Multiplicative Hypothesis of Expectancy - Valence Theories of Work Motivation", Academy of Management Journal, No: 24, 1981, s. 128-141.

38 Parsons Stephen D., "Time, expectations and Subjectivism: Prolegomena to a dynamic Economics", Cambridge Journal of Economics, 15, 1991 - s. 423.

39 Adams J. Stacy, "Towards an Understanding of Inequality", Journal of Abnormal and Social Psychology, Vol. 62, no. 5, 1963, s. 422-36.



uygun ya da adaletli olacağını hesap edecekleridir. İkincisi ise kendi işverenlerinden aldıkları ile başkalarının kendilerinin işverenlerinden aldıklarını karşılıklı kıyaslama eğiliminde olduklarıdır. Sonuncu olarak bireyler kendilerine emeklerinin karşılığının verilmesinde adil davranılmadığını hissederlerse de bu durumu düzeltmek için birşeyler yapacakları yönündeki varsayımdır<sup>40</sup>.

Görüldüğü gibi adalet teorisinin temelinde kıyaslama / karşılaştırma fonksiyonu vardır. Bu fonksiyon iki yönde kullanılmaktadır. Öncelikle birey kendi yetenek, kabiliyet ve katkıları (input) ile firmadan elde ettiklerini (output) kıyaslar. Girdiler ya da yatırımlar bireyin emek-getiri mubadelesindeki katkılarıdır. Bireyin belirli bir ücret karşılığı hizmetini sattığı bir durumda girdiler geçmiş iş tecrübeleri, öğretim, işte harcanan çaba ve eğitimidir. Çıktılar ise bu mubadeleden elde edilen sonuçlardır. İstihdam ilişkisinin söz konusu olduğu bir durumda önemli sonuç büyük oranda alınan ücret/maaştır. İlave olarak üstlerin davranışı, iş atamaları, sosyal haklar ve statü sembolleri gibi faktörler de bireyin katkı-getiri arasındaki ilişkiyi değerlendirmesinde etkili yardımcı faktörler olabilir<sup>41</sup>. Kıyaslama fonksiyonunun diğer yönü ise, bireyin kendi katkı ve getirisini hemen hemen kendisi ile eşit statüdeki bireylerinkilerle karşılaştırma eğiliminde olmasıdır.

Bu iki kıyaslamadan hareketle adalet teorisi aşağıdaki denklemlerle ifade edilebilir. Diğer bir deyiş ile iki oran arasındaki eşitlik sözkonusu ise adaletin varlığından bahsedilebilir.

$$\frac{Op}{Ip} = \frac{Oo}{Io}$$

Burada  $Op$  bireyin ekonomik faaliyet sonucu elde ettiği getiriye,  $Ip$  ise "iş" e yaptığı toplam katkıyı göstermektedir. Benzer şekilde,  $Oo$  benzer ya da eşit statüde başka bir işte çalışan bireyin elde ettiği getiriye,  $Io$ 'da katkısını ifade etmektedir. Denge durumunun eşitliğin birinci tarafı lehine bozulması halinde birey elde ettiği gelirden relatif olarak daha fazla tatmin duyacaktır. Eğer eşitliğin ikinci tarafı daha büyük olursa, birey ortadaki haksızlığı kaldırmak için ya daha fazla ücret ve haklar talebini gündeme getirerek ya da çalışmaya tempusunu düşürerek eşitliği dengelemeye çalışır.

40 Pinder, ibid., s. 115.

41 Mowday Richard T., "Equity Theory Prediction of Behaviour in Organization"; Steers Richard M., Porter Lyman W., Motivation and Work Behavior, McGraw Hill, New York, s. 91.

Adalet teorisi daha ziyade relatif ücret üzerinde odaklanır. Davranışçı insanın motivasyon fonksiyonu açısından ise bireyin getiri/katkı oranı ( $Op/Ip$ ) nın en yüksek değere çıkarılması (utility maxmization) yerine benzer işlerde çalışan bireylerin ücretlerine göre elde edeceği relatif ücret, denklem içinde de relatif getirisi önem kazanmaktadır.

## 5. EKONOMİK VE DAVRANIŞÇI İNSAN MODELLERİNİN KARŞILAŞTIRILMASI

Ekonomik ve davranışçı insan modellerinin farklılıkları yanında belirli benzerlikleri de söz konusudur. herşeyden önce motivasyon ve bilginin değerlendirilmesi (cognition) her iki modelde ortak süreçlerdir. Ancak bu süreçteki eden fonksiyonlar ve sonuçları farklıdır. Motivasyon teorileri de her iki insan modelinde belirli bazı benzerliklere sahiptir. Motivasyon teorisinde davranışçı insanın beklentiler teorisi ile ekonomik eylemlerde bulunacaklarını varsayan - 19. yy. Hedonizminden kaynaklanmaktadır. her iki teori de isteklerin strüktürünü veri olarak alırlar. Ayrıca, her iki teori de yüksek düzeyde bir rasyonelliği esas kabul eder.

Lewin ise her iki teorinin teorik gelişim safhalarını üzerine bina ettikleri temel varsayımlarında o kadar fazla farklı olmadıklarını sadece sebep sonuç ilişkileri açısından farklılaştıklarını ifade eder<sup>42</sup>.

Yine, hem ekonomik hem de davranışçı teorilerde tahmin faktörü söz konusudur. Her iki yaklaşım da davranışları bulunduğu koşulların belirlenmesine göre tahmin etmeye çalışır<sup>43</sup>. Genellikle dış çevre şartları oldukça basite indirilmiştir. Bu da belirli fırsatlar içinden faydasını en çoğa çıkaracak şekilde hareket edecek olan bireyin bir takım belirsizlikler içinde karar verebileceği anlamına gelmektedir. Bu durumda da zaten, o anki pazar ve diğer çevre şartları hakkında kesin bilgisi olmayan bireyin "ekonomik insan" modelinde öngörüldüğü gibi şimdiki ve gelecek zaman hakkında gerçekçi bir karar vermesi pek mümkün olmayacaktır<sup>44</sup>. Yani, "belirsizlik koşulları" altında alternatif sonuçlar içinden faydasını maksimize edecek optimum sonucu seçtiği varsayılan ekonomik insan yerine, en iyiden başlayarak tercihleri sıralayarak bunlar arasında tatmin olabileceği optimum sonuca ulaşması daha kolay olan

<sup>42</sup> Lewin David, *ibid.*, s. 90.

<sup>43</sup> Kahneman Daniel, Knetsch Jack L., Thaler Richard H., "Fairness and Assumptions of Economics", *Journal of Business*, vol. 59, No. 4, 1986, s. 298.

<sup>44</sup> Mac Fadyen Alan J., *ibid.*, s. 48.

“davranışçı insan” modeli bireyin ekonomik davranışlarını açıklamak bakımından daha gerçekçi olacaktır<sup>45</sup>.

Bir diğer önemli nokta da ekonomik yaklaşımda hem firma hem de işçilerin kendi faydalarını maksimize etmeye çalışmaları varsayımının çalışma ortamında en iyi performansın ortaya konulmasını engelleyici etkisidir. Böyle bir ortamda fayda ve performans arasında ters orantı olacaktır. Özellikle her ikisi de ekonomik davranan ve birbirlerini fiyadanın maksimizasyonu uğruna aldatmaları mümkün olan işçi ve yönetim karşılıklı güvensizlik ortamında hareket edecektir. Davranışçı modelde ise, insanların tatmin fonksiyonu öne çıkacağından ve adil ücret, endüstriyel demokrasi gibi motivasyon unsurları önem kazanacağından işçi-yönetim ilişkileri açısından daha güvenilir bir ortamın kurulması münikündür. Aşağıdaki şekil 6 firma ve işçiler arasındaki ilişkileri sadakat ve maksimizasyon prensipleri açısından ele almaktadır.

### ŞEKİL 6

#### FİRMA-İŞÇİLER ARASINDAKİ İLİŞKİ

	Sadakat	Maksimizasyon	
İŞÇİLER	Sadakat	<p>Ücretin Maksimizasyonu P4</p> <p>Çalışmanın Maksimizasyonu</p>	<p>Ücretin Minimizasyonu</p> <p>Çalışmanın Maksimizasyonu</p>
	Maksimizasyon	<p>Ücretin Maksimizasyonu</p> <p>Ücretin Minimizasyonu</p>	<p>Ücretin Maksimizasyonu</p> <p>P2 Ücretin Minimizasyonu</p>

KAYNAK : Lux, Lutz, İbid., s. 408.

45 Van Reaij Fred W., ibid., s. 11.

**ŞEKİL 7**  
**EKONOMİK VE DAVRANIŞÇI**  
**İNSAN MODELLERİNİN KARŞILAŞTIRILMASI**

	Ekonomik İnsan	Davranışçı İnsan
Ana Fonksiyon	Faydanın Maksimizasyonu	Tatmin
Sebeup Sonuç İlişkinine Etki Eden Değişkenler	Ekonomik Faktörler	Psikolojik Faktörler
Davranış Türü	Hedefe Yönelik	Tercihe Yönelik
Motivasyon	İstikrarlı, sürekli Payda Fonksiyonu	- İhtiyaçlar Hiyerarşisi - Beklentiler - Adalet
Bilgiyi Değerleme	Sınırsız Kabiliyet	Sınırlı Kabiliyet
Bilgiyi Algılama	- Objektif Rasyonellik - Bilgiye sınırsız ulaşma yetisi - Enformasyonun tarafsız eşçicisi	- Sınırlı Rasyonellik - Bilgiye Ulaşmada Sınırlılık - Enformasyonun taraflı seçicisi
Karar Verme	- Sınırsız hesaplama yeteneği - Mükemmel Zihni Kabiliyet	- Sınırlı enformasyon değerlendirme yeteneği - Sınırlı Zihni Kabiliyet

Reel dünyasında çok sık rastlanmayan bir durumdur. Davranış bilimlerinin katılımcı - işbirlikçi yönetim teknikleri kullanılarak P4 durumuna yaklaşılmaya çalışılmaktadır. P2 durumunda ise her iki taraf kendisi için mümkün en düşük maliyet / çalışma ile en kârlı sonucu elde etmeye çalışırken, karşı tarafın daha yüksek motivasyon ile hareket edeceğini sandığı bir çıkmaz ile karşı karşıya gelecektir. Sonuç olarak tarafların en düşük performanslarını gösterdikleri bir durum gerçekleşecektir.

Şekil 7’de, ekonomik ve davranışçı insan modellerinin temel fonksiyon, teori ve karakteristiklerindeki farklılıkları karşılaştırmalı olarak özetlenmektedir.

## 6. SONUÇ

Bu makalede ekonomik ve davranışçı insan modelleri temel özellikleri ile ele alınmış ve birbirlerine göre farklılıkları analiz edilmeye çalışılmıştır. Neo-klasik

ekonomik teörinin temelini oluşturan ekonomik insan modelinin günümüzde "insan eksenli" yeni yönetim anlayışının gelişmesi sonucu eski önemini kaybetmekte, buna karşılık davranışçı modelin önemi artmaktadır. Bu makalede, söz konusu gelişmenin incelenmesinde gerekli görülen bir teorik çerçevenin kurulmasına çalışılmıştır.

Tablo 6: Türki Cumhuriyetlerde Sosyal Göstergeler

Ülkeler	Ortalama Aile Bütünü	Kaba Doğum Oranı (binde)	Kaba Ölüm Oranı (binde)	Nüfus Artış Hızı (binde)	Bebek Ölümleri (binde)	Doğuşta Beklenen Hayat Ümidi (yıl)	Teşhis Edilen Alkolizm (binde)	Doktor Sayısı (onbinde)	Hastane Yatak Sayısı (onbinde)	15-49 Yaş Arasında Kürtaj (binde)
Azerbaycan	4.8	26.4	6.4	20.0	26.2	70.6	1.5	39.0	100	22
Kazakistan	4.0	23.0	7.6	15.4	25.9	68.7	12.0	40.9	136	72
Türkmenistan	5.6	35.0	7.7	27.3	54.7	65.2	4.2	35.5	111	43
Özbekistan	5.5	33.3	6.3	27.0	37.7	69.2	4.4	35.8	123	51
Tacikistan	6.1	38.7	6.5	32.2	43.2	69.4	3.4	28.5	105	39
Kırgızistan	4.7	30.4	7.2	23.3	32.2	68.5	6.8	36.6	119	68

Kaynak: IMF, The World Bank, A Study of the Soviet Economy, volume.1, Washington D.C, 1991, s. 232'den yararlanılarak hazırlanmıştır.