

TÜRKİYE'DE İKTİSADİ GÜVEN: ULUSLARARASI BİR KARŞILAŞTIRMA

Doç. Dr. Gökhan KARABULUT

*İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi, İktisat Teorisi Anabilim Dalı
Öğretim Üyesi*

ÖZET

Bu çalışma Türkiye'de güven ve güveni hak etme davranışlarını incelemektedir. Çalışmanın temel amacı, konu ile ilgili literatüre, Türkiye bulgularını sunmak ve uluslararası bir karşılaştırma yapmaktır. Makalede Berg'in orijinal çalışmasındaki deney süreci uygulanmıştır. Gözlemlenen gruptan elde edilen sonuçlar (güven ve güveni hak etme ilişkisi bazında) literatürle paralellik gösterirken, güven düzeyinin uluslararası ortalamadan düşük çıkması dikkat çekicidir.

Anahtar Sözcükler: Güven Deneyi, Davranışsal Oyun Teorisi Güveni hak etme

ABSTRACT

This paper tries to identify trusting and reciprocating behavior in Turkish society. A primary goal of this research is to extend past work on trust and reciprocity by comparing the results of the experiment of Turkish society with other societies. We used the trust game of Berg et al. (1995) as our experimental design. The results of the experiment were similar to literature since there exists a relationship between trust and trustworthiness. But the observed decisions suggest that trust level of Turkish people is below the international average.

Keywords: Trust Game, Behavioral Game Theory, Trustworthiness

GİRİŞ

Neoklasik İktisadın temel varsayımlarından biri, insanın kendi çıkarlarını maksimize eden bir varlık olmasıdır. Bu varsayım, birçok farklı varsayımı da beraberinde getirir. Örneğin, bir bireyin sıra dışı özelliğe sahip olmayan normal bir maldan, daha çok tüketmeyi, daha az tüketmeye

tercih edeceği varsayımı, homo-economicus varsayımının, dallanıp budaklanan alt varsayım kümesinin elemanlarından sadece biridir. Neoklasik iktisat bu varsayım kümesinin varlığı altında anlamlıdır.

Fakat gerek Oyun Teorisi, gerekse Davranışsal Oyun Teorisi alanlarından elde edilen

bulgular insan davranışlarının, homo-economicus varsayımından çok daha farklı sonuçlar ürettiği yönündedir. Oyun Teorisi matematiksel analiz, Davranışsal Oyun Teorisi ise ampirik gözlem (Çoğunlukla deneyler) yardımıyla, insan davranışının gerçek doğasını çözmeyi amaçlamaktadır. İnsan davranışının, Homo-economicus varsayımları kümesinden farklı yönde olduğuna dair deliller çoğunlukla davranışsal oyun teorisi alanından gelmektedir. Birçok durumda gündelik hayatta insanların aldığı kararlar, Oyun teorisinin karmaşık matematiksel analizlerinin ürettiği sonuçlardan daha doğru olabilmektedir.

Davranışsal Oyun Teorisinde son yıllarda ilginç sonuçlar üreten deneylerden biri de güven deneyidir. Öncelikle, toplumda, bireylerin birbirlerine duyduğu güvenin, iktisadi büyüme üzerinde olumlu bir etkisi olduğunu vurgulayan önemli çalışmalar mevcuttur. (Arrow, 1972 ve Fukuyama, 1995). Bu çalışmanın birinci bölümünde güven olgusu ve literatürdeki iktisadi güven deneyi çalışmaları incelendikten sonra ikinci bölümde Türkiye’de gerçekleştirdiğimiz iktisadi güven deneyinin yapısı ve sonuçları sunulmaktadır. Üçüncü bölüm ise genel sonuçların sunulduğu bölümdür.

I. İKTİSADİ AÇIDAN GÜVEN

Elster ve Moene’ye göre her karmaşık ekonomik sistemde bir miktar iktisadi güvenin varlığı kaçınılmazdır (Elster ve Moene, 1989). Güven, başta psikologlar ve sosyologların olmak üzere tüm sosyal bilimcilerin araştırma konusudur. Fakat son yıllarda, bu olgunun anlaşılmasındaki en önemli katkılar iktisatçılardan gelmektedir. Sosyologlara göre güven, izole anlamda bireysel bir olgu olmaktan öte kolektif birimlerin ürettiği bir olgu olarak ele alınmalıdır.

Psikoloji biliminin farklı ekolleri, güven olgusuna farklı tanımlar getirmektedir. Fakat güven olgusuna psikoloji biliminden gelen genel bir tanıma göre güven, gelecekte etik kodları yerine getireceğini, ilişkiye girilen tarafın karakter

özelliklerinin bir tahminini yaparak önceden varsaymaktır.

Son yıllarda, güven olgusu ile ilgili yapılan çalışmaların önemli bir kısmı ise iktisat bilimi çerçevesinde yapılan çalışmalardan gelmektedir. Arrow’a göre (Arrow, 1972) toplumdaki bireylerin birbirlerine karşı duydukları güven arttıkça iktisadi büyüme hızlanmaktadır. Knack ve Keefer ise çalışmalarında (Knack ve Keefer, 1997) bireylerin birbirlerine duyduğu güvendedeki bir standart sapmalı bir artışın, büyümede 1,5 standart sapmalı bir artışa yol açtığını iddia etmiştir.

Güvenin ölçülmesi literatürde iki yöntemle yapılmaktadır. Bu yöntemlerden ilki anket yöntemidir. Güven ve birçok sosyokültürel olgu üzerine yapılan en geniş çaplı anket araştırması World Values Survey Association’un araştırmasıdır. Bu dernek merkezi İsveç’te bulunan kar amacı gütmeyen bir kuruluştur. Derneğin yaptığı çalışma, dünya genelinde birçok ülkeyi kapsamaktadır. Bu çalışma sosyokültürel yapıyı analiz etmek üzere belli zaman aralıkları ile yapılan geniş çaplı bir anket çalışmasıdır. Bu anket çalışmalarında, güven ile ilgili de bir soru mevcuttur. Ankete katılanlara “insanların çoğuna güvenilebilir. İbaresine ne kadar katılıyorsunuz?” sorusu yöneltilmektedir. World Values Survey bu tarz geniş çaplı anket çalışması yapan tek organizasyon değildir. University of Chicago’ya bağlı bir kurum olan National Opinion Research Center –NORC da benzer güven anketleri yapmaktadır. Daha dar çaplı bireysel araştırmalar da mevcuttur.

Güven ile ilgili araştırmalarda yaygın olarak kullanılan ikinci yöntem Davranışsal Oyun Teorisi alanından gelmektedir. 1995’de Games and Economic Behavior dergisinde yayınlanan bir çalışmada (Berg vd. 1995) gerçekleştirilen güven deneyi birçok çalışmada güven olgusunun analizinde kullanılmıştır. Daha da önemlisi 2005’de yayınlanan önemli bir başka güven deneyi çalışmasında (Zak vd. 2005) insanın güven davranışının nörolojik temelleri de incelenmeye

başlanmıştır. Bu çalışmaya göre güven davranışı oksitosin adı verilen nörotransmitter bir hormon tarafından önemli ölçüde etkilenmektedir. Bu durum. Araştırmacılara, belli bir miktar güvenin insan doğasının bir özelliği olduğu yönünde delil sağlamaktadır. Söz konusu çalışmaların sonuçları, Neoklasik iktisadın, Homo-economicus varsayımı ile taban tabana zıt bir durumu işaret etmektedir.

II. AMPİRİK ANALİZ

İktisadi güven olgusunun analizinde Berg'in standart güven deneyi kullanılmıştır. İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesinden 60 lisansüstü öğrencisine uygulanan deneyde 46 erkek ve 24 kadın öğrenci yer almıştır. Denek sayısının kısıtlı olması nedeniyle deneyde cinsiyet ve sosyoekonomik faktörler üzerinde durulmamıştır.

Başlangıçta güven deneyi yapılan grup ikiye ayrılmıştır. Gruplardan biri GÖNDERİCİ diğeri ise ALICI rolünü oynamıştır. GÖNDERİCİ'lere deneyin başlangıcında 10'ar YTL(X) verilmiş ve birer ALICI ile eşleştikleri kendilerine bildirilmiştir. GÖNDERİCİ'lerin isterlerse, kendilerine verilen paranın tamamını alıp çekilerek deneyi sonlandırabileceklerini veya isterlerse bir miktar parayı ALICI'ya yollayabilecekleri söylenmiştir.

$$X=\{0,1,2,\dots,10\}\dots\dots\dots(1)$$

Ayrıca GÖNDERİCİ'ye ALICI'ya yollayacağı miktarın 3 ile çarpılıp verileceği (3X) ve bu paranın bir kısmının veya tamamını GÖNDERİCİ'ye geri yollamak isteyip istemediğinin sorulacağı belirtilmiştir.[k(3X)]

$$0 \leq k(3X) \leq 3X \dots\dots\dots(2)$$

Böylece deneyin sonunda GÖNDERİCİ (G) ve ALICI'nın (A) eline geçen miktar şöyle olacaktır.

$$P_G = [10 - X] + k(3X)$$

$$P_A = 3X - k(3X)$$

Burada rasyonel strateji $-k(3X)=0$ olma ihtimali nedeniyle $X=0$ olmalıdır. (Berg vd. 1995) Deneyin bir diğer kuralı GÖNDERİCİ ve ALICI'nın gerek deney sırasında gerekse deneyden sonra anonim kalması gerekliliğidir. Ayrıntılı deney protokolü EK-1'de sunulmuştur. Deneyin sonuçları Tablo 1'de görülmektedir.

Tablo 1. Deney Sonuçları

	Yüzde
İlk Gönderilen	48
Geri Gönderilen	41
0 YTL Gönderen	5
0 YTL Geri Gönderen	4

Geri gönderilen miktarların bağımlı değişken, ilk Gönderilen miktarların ise bağımsız değişken olduğu modelde OLS analizi sonuçları Berg'in çalışması ile paralellik içermektedir. (pozitif; anlamlı bir ilişki söz konusudur. p değeri: 0.015 std hata:0.053) Bu sonuca göre ele alınan örneklem çerçevesinde denekler kendine güvenilmesini ödüllendirmektedir. Bu Berg'in çalışmasının sonuçları ile paralellik göstermektedir (Berg vd. 1995).

Deney sonuçları, farklı çalışmalardan elde edilen sonuçlarla kıyaslandığında Türkiye'de iktisadi güven düzeyinin üzerinde çalışılan diğer ülkelere kıyasla daha düşük olduğu söylenebilir. Berg'in ABD için yaptığı çalışmada ilk gönderilen miktar, ortalama %51,6'dır (Berg vd.1995). Bir diğer çalışma Almanya ve Fransa'da üniversite öğrencileri üzerine yapılmıştır (Willinger vd. 2003). Bu çalışmanın sonuçlarına göre ortalama ilk gönderilen miktarlar Almanya için %66, Fransa için %40'dır. Fershtman ve Gneezy'nin Avrupa'da yaşayan Aşkenaz Yahudileri üzerine yaptığı çalışmada ise bu oran %76'dır (Fershtman ve Gneezy, 2001). Fehr ve List'in, Kosta Rika'daki üst düzey yöneticiler ile gerçekleştirilen güven deneyinde, ilk gönderme oranı %59'dur (Fehr ve List,2004).

SONUÇ

Neoklasik İktisadın temel varsayımlarından bir olan homo-economicus varsayımı, Davranışsal İktisat çalışmaları tarafından sarsılmıştır. Bu çalışmalar, insanın iktisadi davranışlarının, çıkar maksimizasyonundan çok daha karmaşık mekanizmaların etkisinde olduğunu göstermiştir. Davranışsal iktisadın yoğunlaştığı araştırma konularından biri de iktisadi güven davranışıdır. 1995'deki ilk çalışma göstermektedir ki bireyler hiç tanımadıkları bir insana bile belli bir miktarda güvenmektedir. Ayrıca kendine güvenilen birey de bu güveni ödüllendirme eğilimindedir. Toplumsal düzeyde güven olgusundaki artışın, iktisadi büyümeyi de artırdığını gösteren çalışmalar iktisadi güvenin sadece mikro iktisadın araştırma konusu olmadığını bize göstermektedir.

1995'de güven deneyinin gerçekleştirildiği çalışmanın ardında birçok farklı ülke ve örneklem grubunda deney tekrarlanmıştır. Bu çalışmaların sonuçları Türkiye için yapılan bu çalışmanın sonuçları ile kıyaslanmıştır. Kıyaslanmanın ilk dikkat çeken özelliği Türkiye'deki iktisadi güven düzeyinin uluslararası ortalamanın altında olmasıdır. Güven ve Güveni ödüllendirme arasındaki ilişki ise Uluslararası tüm örneklerle paralellik göstermektedir.

KAYNAKLAR

- Arrow K. J. (1972) "Gifts and Exchanges" **Philosophical and Public Affairs**, (1-4): pp.342-362.
- Berg J. , J. Diehaut ve K. McCabe (1995) "Trust reciprocity and social History" **Games and Economic Behavior**, (10): pp.122-142.
- Camerer C. (1997) "Progress in Behavioral Game Theory," **Journal of Economic Perspectives** , (11-4): pp. 167-199.
- Camerer, C., (2003). "Strategizing in the Brain". **Science** 300, pp.1673-1675.

- Elster J., K. Moene (1989), "**Alternatives of Capitalism**", Cambridge University Press.
- Knack S., ve P. Keefer (1997) "Does Social Capital Have an Economic Pay Off", **Quarterly Journal of Economics** (112): pp. 1251-1288.
- Fehr, E. ve J.A. List (2004), "Hidden Costs and Returns of Incentives: Trust and Trustworthiness Among CEO's" **Journal of European Economic Association**, (2): pp. 743-771.
- Fehr, E., Gächter, S., (2002). "Altruistic Punishment in Humans" **Nature** (415): pp. 137-140.
- Ferstman, C. ve U. Gneezy (2001), "Discrimination in Segmented Society" **Quarterly Journal of Economics** (116): pp. 351-377.
- Fukuyama F.(1995), "**Trust: Social Virtues and the Creation of Prosperity**", Free Press, New York.
- Kahneman, D Knetsch C and Thaler K, (1986)"Fairness as a Constraint on Profits: Entitlements in the Market," **American Economic Review**, (76-4): pp. 728-741.
- Rabin, M (1998). "Psychology and Economics," **Journal of Economic Literature**,(36): pp.11-46.
- Willinger M., C. Keser, C. Lohmann ve J.C. Usunier (2003) "a Comparison of Trust and Reciprocity Between France and Germany; Experimental Investigation Based on the Investment Game" **Journal of Economic Psychology**, (24): pp. 444-466.
- Zak, P.J., Knack, S., 2001. "Trust and Growth". **Economic Journal** (111): pp. 295-321.
- Zak P. J., R Kurzban ve W. T: Matzner (2005) "Oxytocin is Associated with Human Trustworthiness" **Hormones and Behavior** (48) pp. 522-527.
- <http://www.norc.org> , Erişim Tarihi:08.02.2008.
- <http://www.worldvaluessurvey.org>, Erişim Tarihi: 12. 03. 2008.

EK-1. DENEY PROTOKOLÜ**GENEL:**

Deneyin başlangıcında iki eşit gruba ayrılacaksınız. Bir grup bu odada kalırken diğer grup yandaki odaya geçecektir. Deney iki bölümden oluşacaktır. Birinci bölümde bu odadaki her katılımcı GÖNDERİCİ olacaktır.

GÖNDERİCİ:

Şu anda GÖNDERİCİ'lerin hepsine içinde 10 YTL olan zarflar verilecektir. (1 YTL'lik banknotlardan oluşan) İsterseniz bu parayı alarak deneyi terk edebilirsiniz. Bir başka seçenek olarak da paranın bir kısmını veya tamamını diğer odadaki eşleştığınız anonim (deneyde eşleştığınız diğer katılımcının kimliğini hiçbir zaman bilmeyeceksiniz; Eşleştığınız katılımcı da sizin kimliğinizi hiçbir zaman bilmeyecek) katılımcıya belli bir miktar para (ALICI) yollayabilirsiniz. ALICI'ya yolladığınız miktar deney yöneticileri

tarafından 3 ile çarpılacaktır. Para ALICI'ya verilirken paranın kendisine geliş süreci anlatılacak ve paranın bir miktarını geri göndermek isteyip istemediği sorulacaktır. Alıcı yolladığınız paranın tamamını alıp gidebilir veya bir miktarı veya tamamını size geri gönderebilir. Deney, geri gönderilen miktarın size verilmesi ile sonlanacaktır. Şimdi lütfen 0 ile 10 arasında göndermek istediğiniz miktarı seçiniz ve A formunu doldurunuz.

ALICI:

Eşleştığınız Anonim bir GÖNDERİCİ'ye 10 YTL verilmiş ve isterse bu paranın bir kısmını size gönderebileceği belirtilmiştir. Ayrıca bir miktar göndermeye karar verirse bu miktarın 3 ile çarpılıp ALICI'ya (size) verileceği ve size de paranın bir kısmını geri göndermek isteyip istemeyeceğinizin sorulacağı söylenmiştir. Şimdi lütfen 0 ile 30 arasında göndermek istediğiniz miktarı seçiniz ve B formunu doldurunuz..

KAYIT BÖLÜMÜ

KATILIMCI KİMLİĞİ # _____

BÖLÜM #1: GÖNDERİCİ OLARAK AŞAĞIDAKİ BOŞLUKLARI DOLDURUNUZ

A	Başlangıç Miktarı	
B	Kendinizde Tuttuğunuz Miktar	
C	Alıcıya Gönderdiğiniz Miktar (A - B)	

KATILIMCI KİMLİĞİ # _____

BÖLÜM #1: ALICI OLARAK AŞAĞIDAKİ BOŞLUKLARI DOLDURUNUZ

D	Size Gönderilen Miktar (3 x C)	
E	Kendinizde Tuttuğunuz Miktar	
F	Göndericiye Geri Gönderdiğiniz Miktar (D – E)	

BU BÖLÜM DENEY YÖNETİCİLERİ TARAFINDAN DOLDURULACAKTIR.

Bölüm 1'de GÖNDERİCİ'nin Kendinde Tuttuğu Miktar	
Bölüm 1'de GÖNDERİCİ'nin ALICI'ya Yolladığı Miktar	
Bölüm 2'de ALICI'nın Kendinde Tuttuğu Miktar	
Bölüm 2'de ALICI'nın GÖNDERİCİ'ye Geri Yolladığı miktar Miktar	