

## BAĞLANMA KURAMI KAPSAMINDA İLİŞKİSEL MALLARIN FAYDA ÜZERİNDEKİ ETKİSİNİN İNCELENMESİ\*

Dr. Öğr. Üyesi Keziban Altun Erdoğan

Dicle Üniversitesi  
İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi  
ORCID: 0000-0002-7724-4973

Prof. Dr. Türkmen Göksel

Ankara Üniversitesi  
Siyasal Bilgiler Fakültesi  
ORCID: 0000-0002-5566-8935



### Öz

Yirminci yüzyılın sonlarına doğru psikoloji, iktisada entegre edilerek daha önceleri pek önemsenmeyen güven, karşılıklılık, dayanışma gibi insan ilişkilerine odaklı sosyal konulara yönelik ilgi artmıştır. Bu çalışmada da iktisadın uzak durduğu bu sosyal konulardan biri olarak değerlendirilen ilişkisel malların fayda üzerindeki etkisi psikolojik temelleri üzerine kurulu iktisadi model ile analiz edilmiştir. Bu amaç için Maurizio Pugno (2005)'nin psikoloji biliminde önemli bir yere sahip olan bağlanma kuramına dayalı matematiksel modeli referans alınmıştır. Pugno, insanların zamanını sadece kişisel veya sosyal ilişkiler geliştirmeye ve çalışmaya ayırdığını varsayarak modelini kurmuştur. Ancak gerçek hayatta insanlar tek başına yapabilecekleri etkinlikleri gerçekleştirmek için kendilerine de zaman ayırırlar. Bu nedenle Pugno'nun modeli, sosyalleşme dışı boş zaman (insanların sadece kendileri için kullandıkları zaman) eklenmesiyle yeniden kurgulanmıştır. Yeniden kurgulanan modelde, Pugno'nun ulaştığı sonuçtan farklı olarak, başkalarıyla sık vakit geçiren güvenli bağlanma stiline sahip bireyin geliri arttığında ilişkisel maldan fazla tüketse de ilişkilerden kaçınan güvensiz bağlanmaya sahip bireye göre fayda düzeyinin her durumda yüksek olmadığı ortaya çıkmıştır. Bu açıdan model, bireyler zamanlarını sadece başkalarıyla vakit geçirmek için değil, kitap okumak, egzersiz yapmak, günlük tutmak, müzik dinlemek gibi kendileri için de kullanırlarsa fayda düzeylerinin yüksek olacağını ortaya koymuştur.

**Anahtar Sözcükler:** İlişkisel mallar, Psikoloji, Bağlanma kuramı, Fayda, Sosyalleşme dışı boş zaman

*Examining the Effect of Relational Goods on Utility through the Lens of Attachment Theory*

### Abstract

Towards the end of the twentieth century, integrating psychology into economics has increased interest in previously underemphasized social issues such as trust, reciprocity and solidarity. This study examines the impact of relational goods on utility through an economic model grounded in psychological principles, highlighting relational goods, a social issue traditionally neglected by economic theory. We reference Maurizio Pugno's 2005 mathematical model, based on significant psychological attachment theory. Unlike Pugno's original model, which assumes that people devote their time exclusively to work and developing personal or social relationships, our revised model incorporates non-socializing leisure time—time that individuals spend solely on themselves. Contrary to Pugno's findings, our model shows that individuals with a secure attachment style who frequently socialize may consume more relational goods as their income increases, yet their utility level is not consistently higher than that of those with an avoidant attachment style who avoid relationships. Thus, the model suggests that utility levels can be enhanced when individuals balance their time between socializing and personal activities, such as reading, exercising, journaling, and listening to music.

**Keywords:** Relational goods, Psychology, Attachment theory, Utility, Non-Socializing leisure time

\* Makale geliş tarihi: 20.10.2023  
Makale kabul tarihi: 02.05.2024  
Erken görünüm tarihi: 21.05.2024

## Bağlanma Kuramı Kapsamında İlişkisel Malların Fayda Üzerindeki Etkisinin İncelenmesi\*

### Giriş

İnsan davranışları, psikoloji ve iktisat biliminin ilgi alanlarının temelini oluşturur. İktisat, psikolojik öğeleri içermeyen insan davranışlarını kurulan modellerde bir varsayım olarak kullanırken, psikoloji insan davranışlarını ve zihinsel süreçleri detaylıca irdelemektedir. İnsan davranış ve kararlarını psikoloji biliminin anlayışıyla iktisada uyarlamaya yönelik girişimler, zamanla psikoloji ve iktisadı birbirine yakınlaştırmış ve iktisatta davranışsal yaklaşımları yeni bir araştırma alanı olarak büyük önem kazandırmıştır (Neyse ve Exadaktylos, 2014: 419).

Yirminci yüzyılın ortalarından itibaren davranışsal yaklaşımlarla standart iktisat teorisinin açıklama gücü artırılmaya çalışılmıştır. Standart modelin ana yapısı korunarak bilişsel kısıtları içeren varsayımlar düzenlenmiş ya da modellere ek parametreler (eklektik yaklaşım) eklenmiştir. Psikolojik temeller üzerine kurulu varsayımlar ve modeller ile ekonomik davranışları daha sağlıklı analiz etmeye yönelik teorik çerçeve oluşturulmuştur (Ruben ve Dumludağ, 2018: 45-50). İnsan davranışlarına dayanan deneysel yöntemler ve teorik alt yapı sayesinde insan ilişkilerine odaklı sosyal konular iktisatçıların ilgi alanına girmiştir.

İktisat dışı sayılan bu sosyal konulardan biri, 1980’li yılların sonlarına doğru ortaya çıkan ilişkisel mallar kavramıdır. Literatürde sosyal onay, beğenilme, dostluk duygusu gibi kişiler arası ilişkilerde paylaşılan belirli deneyim ve duygular ilişkisel mallar olarak tanımlanmakta ve insanların mutluluğunun kaynağı olarak kabul görmektedir. İlişkisel mallar, Maslow’un ihtiyaçlar hiyerarşisinin üçüncü seviyesinde sınıflandırılan sosyal düzeyli

---

\* Makale, Prof. Dr. Türkmen Göksel danışmanlığında Keziban Altun Erdoğan tarafından yazılan ve Ankara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü’nde 2023 yılı haziran ayında kabul edilen “Mutluluk Ekonomisi” adlı doktora tezinden derlenmiştir.  
Makalenin değerlendirme sürecine harcadıkları zaman ve değerli katkıları için anonim iki hakeme teşekkür ederiz.

ihtiyaçları karşılar. Bir gruba ait olma (iş, arkadaş, aile gibi) duygusunu ve sevgiyi içeren bu ihtiyaçların giderilmesi insanın kendini gerçekleştirmesine ve fayda elde etmesine mümkün kılar.

İnsanların birbiriyle paylaştıkları duyguları, dolayısıyla ilişkisel mallar kavramı çok daha eski tarihe Adam Smith'in dönemine kadar gitmektedir. Adam Smith, 1759 yılında yayımlanan "Ahlaki Duygular Kuramı" adlı kitabında insan psikolojisi hakkındaki görüşlerini açıklamıştır. Smith, kitabındaki duygudaşlık (*fellow-feeling*) kavramıyla ilişkisel bağların ya da aile ve arkadaşlar ile geçirilen zamanın yoğunluğunun paylaşılan duyguların değerini arttırdığını belirtmiştir (Bruni ve Stanca, 2008: 508).

Literatürdeki bilgiler doğrultusunda bu çalışmada, Maurizio Pugno (2005)'nin psikolojinin başlıca konularından biri olan bağlanma kuramına dayalı matematiksel modeli referans alınarak ilişkisel malların fayda üzerindeki etkisi araştırılmıştır. Pugno, bireyin sadece bir işte çalışmak ve kişisel veya sosyal ilişkiler kurmak için zaman kullandığını varsaymıştır. Birey gerçek hayatında ise tek başına yapabileceği aktiviteler için de zaman kullanmaktadır. Dolayısıyla Pugno'nun modeline bireyin yalnız kendisi için kullandığı boş zaman dahil edilerek model yeniden kurulmuştur. Böylece modelden daha sağlıklı sonuçlar elde edilmesi amaçlanmıştır.

Çalışmanın ikinci bölümünde, çeşitli disiplinlerden gelen araştırmacıların ilişkisel malları nasıl tanımladıkları ve kavramın bu tanımlar çerçevesinde belirlenen temel özellikleri açıklanmıştır. Ayrıca bu bölümde, son dönemde ilişkisel mallar üzerine yapılan çalışmalarda, kavramın bir araştırma nesnesi olarak nasıl ele alındığından bahsedilmiştir. Üçüncü bölümünde, John Bowlby tarafından başlatılan ve Mary Ainsworth tarafından geliştirilen bağlanma kuramı hakkında bilgi verilmiştir. Dördüncü bölümde, öncelikle kurgulanan modelin varsayımları açıklanmış ve model çözümü yapılarak optimal sonuçlara ulaşılmıştır. Daha sonra bağlanma kuramı kapsamında bu sonuç incelenmiş ve geliri artan bireylerin fayda düzeyleri arasındaki farklılıkları grafik yardımıyla gözlenmiştir. Son bölümde ise modelin kısıtlarına değinilmiş ve elde edilen sonuçlar doğrultusunda önerilerde bulunulmuştur.

## 1. İlişkisel Mallar

İlişkisel mallar kavramının ortaya çıkışı sosyolog Pierpaulo Donati (1986), filozof Martha Nussbaum (1986), iktisatçılar Carole Uhlaner (1989) ve Benedetto Gui (1987)'nin yazınlarına dayanmaktadır. 1980'li yıllardan sonra farklı disiplinlerden gelen araştırmacılar kavramı, kendi kuram ve yöntemleri ile değerlendirek zenginleştirmişlerdir. Bu nedenle söz konusu kavramın fikir

birliği yapılabilecek net bir tanımı ve ölçümü bulunmamaktadır. Kavramın daha anlaşılır bir hale gelmesi için öncü isimlerin tanımlamaları detaylı olarak yer verilecektir.

İlişkisel mallar kavramının gelişimi ve tanıtılmasında öncülük eden iktisatçı Uhlaner (1989: 253-255), kavramı aşağıdaki gibi tanımlamıştır:

İlişkisel mallar, ilişki içinde olan insanlar tarafından paylaşılır. Kendini sosyal hayattan soyutlamış olanlar bu mallardan yararlanamaz. Yol, baraj gibi kamusal malın ya da özel bir malın faydasını bireyin kendi tüketim düzeyi belirler. Ancak ilişkisel malın faydasını bireyin hem kendinin hem de iletişime geçtiği diğer insanların tüketim düzeyi belirler. Örneğin, doğada gün batımı seyreden bir kişi bireysel olarak kamusal mal tüketmiş olur. Kişi arkadaşıyla birlikte gün batımı seyrederse ortak olarak ilişkisel mal tüketir. Buna göre ilişkisel mallar, sosyal etkileşim esnasında diğerlerinin ortak eylemleriyle üretilir. Diğerleri, toplumdaki belirli bir grubun üyesi olabileceği gibi belirli kişiler de olabilir. İlişkisel mallara örnek olarak arkadaşlık, sosyal onay, dayanışma, bir kimliği sürdürme isteği, verilen görevi yerine getirdiğinde beğenilme duygusu, başkaları tarafından kabul görme arzusu verilebilir. İlişkisel mallar, karşılıklı iletişim sonucunda ortaya çıktığı için başkalarının tercih ve statüsünden bağımsız olarak düşünülemez.

Uhlaner (1989) aslında siyasal katılımı açıklamak amacıyla ilişkisel mallar olarak adlandırdığı sosyal içerikli yeni bir mal sınıfından bahsetmiştir. Uhlaner'e göre tek kişinin oyu seçimlerin sonucunu değiştirme olasılığı çok düşük olsa da rasyonel bireyler seçimlerde oy kullanmaktadır. Bireylerin oy kullanmaya devam etmesinin nedeni üyesi oldukları siyasi grupla hareket ederek sosyal kimliklerini güçlendirmek ya da çevresindeki önem verdiği kişilerin isteğini karşılamaktır (aidiyet duygusunu pekiştirmektir). Buna göre ilişkisel mallar, bireysel tercihlerin bir sonucudur.

İlişkisel mallar kavramının diğer öncü isimlerinden iktisatçı Gui (1996) kavramı “ekonomik karşılaşmalar<sup>1</sup> sırasında ortaya çıkan duyguların paylaşılması sonucunda elde edilen faydalar” şeklinde tanımlamıştır. Karşılaşmalara örnek olarak ev sahibi ile kiracı, doktor ile hasta, işçi ile işveren, iş yerindeki iki iş arkadaşı, aynı mağazadan alışveriş yapan iki müşteri arasındaki iletişimler gösterilebilir. Bu karşılaşmalarda hizmetin sağlanması, mülkiyet haklarının devri, görevin yerine getirilmesi gibi ekonomik çıktılarının yanı sıra ilişkisel çıktılar da üretilmektedir (Gui, 2005: 31-32).

---

1 Karşılaşmalar, internet ya da telefon yoluyla yapılan görüşmeler, yüz yüze etkileşim, e-posta, telgraf, faks vb. araçlarla kurulan iletişimlerdir.

Gui, ekonomik karşılaşmalar sırasında etkileşimde bulunan bireylerin paylaştıkları değerleri ve ilişkiye özgü beşerî sermayelerindeki (ilişkisel sermayelerindeki) değişimleri ilişkisel çıktılar olarak ele almıştır (Gui, 2005: 45). Çeşitli karşılaşmalarda bir taraf diğerine bilgi aktararak beşerî sermayelerine katkıda bulunurlar. Bu esnada aktarılan bilgiler, birbirleriyle bağlantı kurma yeteneklerini geliştirirse “ilişkisel sermaye” ortaya çıkmaktadır. Örneğin bir hasta birkaç defa aynı doktora gittiğinde, doktor hastaya özgü bilgiler (ilişkisel sermaye) edinebilir. Doktor, hasta ile olan dostane ilişkisinden edindiği sermayesi ile gergin hastayı sakinleştirebilir. Bu karşılaşmanın ekonomik çıktıları, doktorun mesleki tecrübesi ile teorik bilgisini kapsayan beşerî sermayesi ve hastaya teşhis koymasındadır. Doktor, hastanın tuttuğu futbol takımı hakkında konuşarak korkusunu azaltabilir. Böylece hasta ile doktor mutluluklarını etkileyen ortak bir değer paylaşmış olur (Gui, 2013: 298).

Gui (1987) ilişkisel mallar kavramı ilk olarak, kiracıların ev sahipleriyle yaptıkları kira sözleşmesini feshetmek yerine kira ödemeye neden devam ettiklerini açıklamak amacıyla kullanmıştır. Gui, kiracıların kira bedeli yüksek olsa da maddi mülkün kullanımına ek olarak komşularıyla kurdukları yakın ilişkiler yoluyla edindikleri maddi olmayan faydalar için de sözleşmeyi yenilemek istediklerini vurgulamıştır (Gui, 1996: 261).

Gui'nin çalışmalarından etkilenen iktisatçı Robert Sugden (2005), kişiler arası ilişkilerde olumlu duyguların karşılıklı olduğu fark edilerek, bu duyguların ifade edilmesiyle elde edilen faydalara ilişkisel mal olarak tanımlamıştır. Sugden ilişkisel malların üretim sürecini Adam Smith'in duygudaşlık (*fellow-feeling*) kavramıyla açıklamıştır. Kavram, acı ya da haz verici olsun başka bir kişinin duygusuna katılma eğilimini, duyguları kendininmiş gibi tepkide bulunabilme becerisini ifade eder. Aile, akraba, arkadaşlık ilişkileri gibi uzun süreli ilişkilerde duygudaşlık bilinci yüksek olmaktadır. Çünkü arkadaş olan kişiler veya ailedeki üyeler birbirlerini iyi tanıdıkları için paylaştıkları duygular yoğundur (Sugden, 2005: 56).

Sugden ilişkisel malların üretim sürecini şu örnek ile açıklamıştır: Kuaföre giden bir kişi kuaför kalabalıkça saçını kestirmek için biraz beklemesi gerekir. Kuaför ve diğer müşteriler bu kişiye dostane bir şekilde yaklaşır ve kişi de olumlu duyguları fark edip karşılık verirse kuaförde samimi bir atmosfer oluşur. Bu sayede kuafördeki süre zarfında keyifli vakit geçirilerek mutlu olmayı sağlayan ek değerler (ilişkisel mallar) elde edilir. Kuaför yerine iletişime geçilemeyecek robot tarafından saç kesimi yapılırsa duygudaşlık hissinden ve dolayısıyla ilişkisel mallardan faydalanılamaz. Buna göre ilişkisel bir malın temel bileşeni karşılıklı olumlu duyguları paylaşmak ve geliştirebilmektir (Sugden, 2005: 66-67).

İlişkisel mallar kavramının şekillenmesine katkı yapan sosyolog Donati (2019: 248-249) kavramı, “kişiler arası ilişkilerde bir karşılık beklemeden içten gelen güdü ile hareket edilmesi sonucunda paylaşılan değerler” şeklinde tanımlamıştır. Donati (2014) ilişkisel malları, ilişki içindeki insanların temasına göre birincil ve ikincil olmak üzere iki farklı şekilde kategorize etmiştir. Birincil ilişkisel mallar, dayanışmanın olduğu ve yüz yüze yakın ilişkiler kurulan küçük sosyal gruplarda üretilir. Aile, akrabalar, arkadaşlar ve komşular bu gruplara örnek olabilir. Uhlaner (1989) bu malları, arkadaşlık veya dostluk duygusunu içeren “doğrudan temashı ilişkisel mallar” olarak adlandırmıştır. İkincil ilişkisel mallar, ortak bir amacı gerçekleştirmek için kişisellikten uzak ve daha biçimsel ilişkilerin kurulduğu kurumsal ve resmi olan büyük gruplarda üretilir. Bu gruplara örnekler sendikalar, siyasi partiler, vakıflar, birlikler ve sosyal dayanışma kuruluşlarıdır. Uhlaner (1989)’e göre bireyler, ikincil gruplara üye olduklarında ya da etkinliklerine katıldıklarında aidiyet duygusunu pekiştirirler ve grubun diğer üyeleri tarafından kabul görürler. Uhlaner (1989), ikincil grupların üyeleri arasında paylaşılan bu değerleri “dolaylı temashı ilişkisel mallar” olarak tanımlamıştır.

İlişkisel mallar kavramını ilk ortaya atan isim olan filozof Nussbaum (1986), birey kendi çıkarı için değil sadece keyif verici ve eğlenceli olduğu için iletişime geçerse ilişkisel mallardan yararlanabileceğini öne sürmüştür. Düşünürü göre, karşılıklı ilişki içinde bulunan kişilerin birbiriyle paylaştıkları deneyim ve duyguları ilişkisel maldır. Nussbaum bu mallara örnek olarak karşılıklı sevgiyi, arkadaşlığı ve sivil katılımı göstermiş ve bu değerlere sahip olmanın mutluluğun kaynağı olduğunu vurgulamıştır.

İlişkisel mallar kavramından ilk bahseden araştırmacıların görüşlerinden yola çıkarak bu kavramın temel özellikleri aşağıdaki gibi özetlenebilir (Bruni, 2013: 176):

- **Kimlik:** Uhlaner (1989)’e göre ilişki içinde olanlar, herhangi bir grubun üyesi olabileceği gibi belirli kişilerin de olabilir. Sugden (2005)’nin “duygudaşlık” veya Nussbaum (1986)’un “sivil katılımı” gibi ilişkisel malların üretiminde, ilişki kuran insanlar kesin olarak birbirlerini tanımayabilir. Aslında bu insanlar aynı dünya görüşünü, duyguları ve ideolojiyi paylaşanlardır. Örneğin tiyatroya giden kişiler birbirlerini bir daha görmeyebilirler ya da isimlerini bilmeyebilirler; ancak tiyatro izlerken oluşan karşılıklı olumlu duyguları paylaşarak haz elde ederler.
- **Eşzamanlılık:** İlişkisel mallar, ilişki içinde olan tarafların karşılıklı anlaşması sonucunda ortaya çıktığından üretimi teknik açıdan tüketiminden ayrı değildir. İletişime geçen insanlar tarafından aynı anda ortak olarak üretilir ve birlikte tüketilir. Örneğin gezi turuna katılan bir kişi gezi boyunca başkalarıyla iletişim

kurmazsa sosyal haz elde edebileceği ilişkisel mallardan üretemez/tüketemez. Sadece bilgi gibi ekonomik bir maldan yararlanabilir.

- **Motivasyonlar:** Donati ve Nussbaum’a göre birey için sosyal ve kişisel ilişkiler, başka bir amacı gerçekleştirmek için araç değilse ilişkisel mallar üretebilir. Uhlener (2014), bireysel çıkar motivasyonuna sahip kişiler arası ilişkilerde de ilişkisel malların üretilebileceğini belirtmiştir. Örneğin bir kişi ileriki dönemlerde işe girebilmek için kendine yakın hissetmediği insanlarla arkadaşlık ilişkisi kurabilir. Birey arkadaşlığı bu amaç doğrultusunda sürdürmediği sürece ilişkisel mallardan uzun süreli yararlanabilir.
- **Karşılıklılık:** İlişkisel mallar, kişiler arasında kurulan karşılıklı ilişkiler aracılığıyla üretildiği için sosyal olarak izole bir hayat yaşayan bireyler bu mallardan yararlanamaz. Uhlener (1989)’e göre kişinin, ilişkisel mallardan yararlanabilmesi için ilişki içinde olduğu insanlarla ortak hareket etmesi gerekmektedir. Sugden (2005)’e göre üretiminde eylemden çok duygu durumu önemlidir ve karşılıklı duygusal iletişim yeterlidir.
- **Ortaya çıkan gerçek:** Bu kavram, ilişkisel malların iletişim halinde olan insanların çoğu durumda ilk amaçları arasında yer almadığı gerçeğine dayanır. Donati (2014)’ye göre ilişkisel mallar, ilişkiler içinde kendiliğinden ortaya çıkarabilir. Örneğin bir şirket toplantısında çalışanlardan biri toplantı gündeminde olmayan konularla ilgili telefon görüşmesi yapabilir. Bu sürede diğer çalışanlar iş dışında kendi aralarında sohbet başlatarak iş ortamın stresinden uzaklaşabilirler. Örnekten bireyler ticari faaliyetler esnasında farkında olmadan ortak değerler paylaştığı anlaşılmaktadır. Dolayısıyla ilişkisel mallar, ekonomik ilişkilerin yan ürünü olarak da ortaya çıkabilir.
- **Karşılıksızlık:** Birey karşılık beklemeden içten gelen güdü ile ilişki kurarsa ilişkisel malları üretebilir. Gui (2013)’e göre bir ilişkinin temel bileşeni olan karşılıklı olumlu duygular para ile satın alınamaz ve bu nedenle ilişkisel mallara arz ve talep koşullarını uygulamak mümkün değildir. İletişime geçen kişi ilişkilere ayrılan zaman ve çaba için ödeme yapmak istese de üretimde karşılıklılık ilkesi geçerli olduğundan yeterli arz sağlanmayabilir. Gui (2005) ve Sugden (2005), herhangi bir çıkar gözetmeksizin başkalarının iyiliği için fedakârlıkta bulunarak ilişkisel mallardan yararlanılamayacağını öne sürmüşlerdir. Başka bir deyişle, ilişkisel mallar ilişki içinde olan kişilerin altruist kaygısını içermez. Donati (2019) ve Nussbaum (1986) ise ilişki içindeki altruist eylemlerde de ilişkisel malların üretebileceğini vurgulamışlardır.
- **Mal:** İlişkisel mallar, psikoloji ve sosyoloji disiplininde bir kişinin ya da sosyal grubun temel ihtiyaçlarından biri olarak görülen sosyalleşme ihtiyacını karşılamaktadır. Aynı zamanda bu malların fırsat maliyeti vardır. Bu anlamda kişiler arası ilişkilerde ortaya çıkan faydalar, “mal” olarak nitelendirilebilmesi için gerekli kriterleri sağlar. Karl Marx’ın terminolojisine göre bu mallar

piyasa aracılığıyla üretilmediği için meta değildir. Bu doğrultuda ilişkisel malların insanın fayda elde etmesini sağlayan sosyal düzeyli ihtiyaçları karşılması nedeniyle bir değeri vardır; ancak karşılıksız üretildiği için piyasa fiyatı yoktur. Günümüzde alternatif mallardan ya da faaliyetlerden vazgeçilerek aile ve arkadaşlık ilişkileri sürdürülebilir. Örneğin birey boş vaktini ailesi ya da arkadaşları ile geçirmek yerine kitap okuyarak geçirebilir. Gui (2013)'e göre modern toplumlarda başkalarıyla geçirilen vaktin fırsat maliyeti oldukça yüksektir. Bu nedenle insanlar kendini sosyal hayattan soyutlayarak ilişkisel mallardan çok az üretir/tüketir.

İlerleyen dönemlerde iktisatçılar ilişkisel mallar üzerine yoğun olarak çalışmışlar ve kavramı çeşitli açılardan ele alarak geliştirmişlerdir. Kavramın farklı bir yönünü vurgu yapan Becchetti ve Pelloni (2013) ilişkisel malları, tüketiminden/üretiminden iletişim kuran insanları dışlamanın söz konusu olmadığı ve bu insanlar arasında rekabetin ortaya çıkmadığı bir mal olarak nitelendirir. Araştırmacılara göre ilişkisel mallar, başkalarıyla bir araya gelip ortaklaşa paylaşılan ilişkiler aracılığıyla üretildiği/tüketildiği için etkileşim esnasında taraflar bu maldan mahrum bırakılamaz. Karşılıklı ilişkiler içinde ortaya çıktığı için doğası gereği üretiminde/tüketiminde taraflar birbirlerine rakip değildir. Örneğin insanlar belli bir duyguyla tekrarlanan ilişkilerle sürekli görüşerek arkadaş olabilirler. Kişi tek başına bu arkadaşlık duygusunu paylaşamaz ve karşı tarafın bu duyguyu paylaşmasını önleyemez.

Becchetti, Bruni ve Zamagni (2019) de ilişkisel malları, üretimde/tüketimde rekabetin olmadığı ve kullanımının dışlanamadığı bir mal türü olarak tanımlamışlardır. Çalışmalarında bu malların üretiminin/tüketiminin birbirleriyle iletişim halinde olan insanlar ile sınırlı olduğunu ve bu nedenle yerel kamusal malların bir alt kategorisi olarak sınıflandırmanın yanlış olmayacağını belirtmişlerdir. Literatürdeki güncel çoğu teorik çalışmada da (örneğin Antoci vd., 2007; Becchetti ve Santoro, 2007; Becchetti vd., 2011; Bilancini ve D'Alessandro, 2012; Becchetti, 2019) ilişkisel malları, en az iki kişinin eşzamanlı olarak karşılıklı iletişimi gerektiren belli bir tür kamusal mal olarak değerlendirilmiştir. Buna göre kamusal malların tüketiminde rekabetin ve dışlamanın olmaması nedeniyle piyasada yeterli düzeyde üretimi yapılamaz. Benzer şekilde ilişkisel malların da etkileşimde bulunan kişiler tarafından yeterli düzeyde üretimi/tüketimi yapılamayabilir. Bir kişinin ilişkisel mallardan ne kadar üreteceği/tüketeceği kararı, karşı tarafın üretim/tüketim kararına bağlıdır. İletişim sırasında tercihlerinin birbirine bağımlı olmasından kaynaklanan koordinasyon başarısızlığı ortaya çıkabilir. Bu nedenle çoğu insan ilişkisel mallardan düşük düzeylerde üretir/tüketir. Bu durum ise mutlu olmaları önünde bir engeldir.



## 2. Bağlanma Kuramı

İngiliz psikanalist John Bowlby'nin kurucusu olduğu bağlanma kuramı, bakım veren kişi (genellikle anne) ile bebek arasındaki karşılıklı duygusal bağın niteliğini açıklar. Kuram, bu bağ ile oluşan bağlanma davranışının ileri yıllardaki kişilik gelişimini şekillendireceği üzerinde durmuştur. Kurama göre başkalarıyla kurulan ilişkiler, bilişsel işlevin yeterli olmadığı bebeklik dönemindeki bağlanma davranışıyla belirlenir. Bu durumda bağlanma yaşamın sonuna kadar sürmektedir. Birey herhangi bir tehlike ile karşılaştığında ya da stresli dönemlerinde kendine yakın hissettiği (bağlandığı) kişiyi güvende ve güçlü olmak, rahatlamak ve fikir edinmek için arayacaktır (Siegel, 1999: 68).

Bowlby, bebeklerin anneye yakınlık duyan biyolojik fonksiyonlu içgüdüsel sistem (bağlanma davranış sistemi) ile dünyaya geldiğini öne sürmüştür. Bu sistem, “annenin gidişi ya da korkutucu bir şeyle aktive olur ve sistemi en etkili şekilde son veren uyarıcı annenin görünmesi, seslenmesi ve dokunmasıdır” (Bowlby, 1969: 178-179). Bowlby (1973)'e göre bağlanma davranış sistemi aktive olmasıyla bebek, annesiyle yaşadığı deneyimlerini zaman içinde “temsil modelleri” ya da “içsel çalışan modeller” olarak örtük belleğinde kodlar. Bu şemalar, bebeğin sonraki yıllarda başkalarıyla nasıl ilişkiler kuracağını biçimlendirir. Buna göre ebeveynleri ya da bağlama kişisi yardım çağlarına yanıt veren, sevgi dolu, koruyucu bir insan ise bebekler, kendilerini sevmeye ve bakım verilmeye layık görerek olumlu bir benlik modeli geliştirirler. Ayrıca diğer insanların iyi niyetli, güvenilir ve ulaşılabilir kişiler olduğuna inanarak olumlu başkaları modeli geliştirirler. Buna karşılık bağlanma kişisi duyarlı, kolayca bulunabilir ve yanıt veren bir pozisyonda değilse bebekler başkalarına ve kendilerine ilişkin olumsuz modeller oluşturarak ilişkilerini karamsarlık ya da güvensizlik üzerine kurarlar. Bireyin henüz olgunlaşmadığı yıllarda geliştirdiği zihinsel modeller, yaşamının son dönemine kadar görece değişmemektedir (Bowlby, 1973: 204-205; Holmes, 1993: 78).

Bowlby'nin görüşlerinin sınanması ve alanda kabul görmesi, Amerikalı gelişim psikoloğu Mary Ainsworth'ün anne duyarlılığını ve bunun bağlanma davranış biçimlerinin gelişimindeki rolünü deneysel yöntemler kullanarak ölçmesiyle başlamıştır. Öncelikle Ainsworth vd. (1978), anne-bebek bağlanma ilişkisindeki farklılıkları deneysel gözlem yönetimi olan “Yabancı Ortam Yöntemi” kullanarak incelemişlerdir. Yöntemde 12-18 aylık bebeklerin bağlanma davranış sistemini harekete geçirmek amacıyla laboratuvar (oyuncaklarla dolu yabancı oyun odası) ortamında üçer dakika aralıklarla annelerinden ayrılır, bir yabancı ile tek başına bırakılır ve anneleri ile tekrar birleştirilir. Bu sayede strese maruz bırakılan bebeklerin annelerine duydukları güveni, annenin yokluğunda yaşadıkları kaygıyı ve bir yabancıyla yalnız kaldıklarında verdikleri tepkileri gözlenmiştir. Çalışmanın sonucunda, bebekler

üç bağlanma stili (güvenli, kaçınan ve kaygılı/kararsız) içinde sınıflandırılmıştır (Sümer vd., 2020: 17).

Ainsworth vd. (1978) ev ortamındaki çalışmalarında, bağlanma kişinin özellikle annenin çocuğun duygusal sinyallerine, istek ve beklentilerine duyarlı ve tutarlı olarak cevap vermesi güvenli bağlanma davranışıyla; ihmalkâr ve reddedici olması ya da duyarsız ve tepkisiz kalması güvensiz bağlanma davranışıyla ve müdahaleci şekilde karşılık vermesi ya da tutarsız olarak yardım eder olması kaygılı/kararsız bağlanma davranışıyla sonuçlandığını belirlemişlerdir. Bulgulara göre bağlanma stilleri, annenin bakım davranışına, annenin bakım davranışı ise duyarlılık düzeyi ile bağlanma geçmişine bağlıdır (Siegel, 1999: 75-77; Sümer vd., 2020: 18).

### 3. Model

Pugno (2005)'ya göre, bireyin faydası için sadece tüketilen ekonomik mal miktarı ve gelir düzeyi önemli değildir. Klinik, gelişim ve sosyal psikolojinin odaklandığı kişiler arası ilişkilerde ortaya çıkan değer (ilişkisel mallar) de faydanın önemli bir kaynağını oluşturmaktadır. Bu nedenle bireylerin faydasını, psikoloji biliminin önemli görüş ve argümanlarına dayalı standart iktisat teorisiyle ele almıştır. Bu doğrultuda Pugno (2005), ekonomik ve ilişkisel malları aynı anda fayda fonksiyonuna ekleyerek kaynak kısıtı altında elde edilen tatminin kişisel ve sosyal ilişkilere de bağlı olduğunu gösteren bir model oluşturmuştur.

Pugno (2005) ilişkisel malların, ekonomik malların üretim ve tüketiminden bağımsız olduğunu, başka bir deyişle girdilerle belli bir üretim teknolojisi kullanılarak çıktı şeklinde elde edilebileceğini varsaymıştır. Araştırmacıya göre ilişkisel malları üretmek/tüketmek için kullanılan teknik, duygu ve hislerin temel kaynağı olarak değerlendirilen insanlar arasındaki etkileşimdir (örneğin duyarlılık, onay ve yakınlık arayışına karşılık verme, karşılıklı saygı ve güven, anlayış vb.). Girdiler, bebekte bağlanma davranışıyla edinilen ve açık sözlü, dışa dönük, dürüst, saldırgan, sabırsız, kaygılı olmak gibi olumlu ve olumsuz kişilik yapısını içeren ilişki kurma yeteneğidir. Çıktı ise ilişki içindeki insanların faydası üzerindeki etkisi farklı olan ve üçüncü bir kişi tarafından kısmen gözlemlenebilen değerlerdir.

Pugno, ilişkisel malların üretimini/tüketimini belirleyen ilişki kurma yeteneğinin bebeklik ve erken çocukluk döneminde bakım veren kişiyle kurulan duygusal bağ ile geliştiğini öne sürmüştür. Bakım veren kişi bebeğin fiziksel ihtiyaçlarını, özellikle de sevgi, şefkat, ilgi gibi psikolojik ihtiyaçlarını tam olarak karşılayabildiğinde bebeğin bu kişiye güvenli bir şekilde bağlandığını ve bunun

sonucunda olumlu içsel çalışan modeller geliştirdiğini varsaymıştır. Buna karşılık, bakım veren kişi duygusallığını kontrol ettiği ve müdahaleci olduğu için bebeğin ihtiyaçlarını yerinde ve zamanında tutarlı olarak karşılık veremediğinde bebeğin bu kişiyle güvensiz bağ kurduğunu ve yaşadığı hayal kırıklığından kendini korumak için olumsuz içsel çalışan modeller geliştirdiğini varsaymıştır.

Pugno çalışmasında, yaşamın ilk yıllarında kurulan bağlanma ilişkisinin ileriki yıllara taşınacağını ve yaşam boyu devam edeceğini ileri sürmüştür. Buna göre güvenli bağlanan birey, ilişkilerinde karşılaştığı problemlerle başa çıkma becerisi yüksek olduğundan diğer insanlarla yakın, güçlü ve içten bağ kurabilmektedir. Empati yeteneği gelişmiş olduğu için başkalarının yakın olmasından veya başkalarına yakınlıktan endişe duymaz. Bu açıdan Pugno, güvenli bireyin ilişkisel mallardan daha fazla tükettiğini belirtmiştir. Güvensiz bağlanan birey ise kendisine ve başkalarına karşı güven düzeyi düşük olduğu için geçici ilişkiler kurmakta ya da ilişkilerden kaçınmaktadır. Sosyal yetkinlik becerisi kazanamamış olduğundan ilişkilerdeki sorunlardan kaçınabilir. Bu nedenle Pugno, güvensiz bireylerin ilişkisel mallardan oldukça az tükettiğini vurgulamıştır.

Yukarıda açıklanan varsayımlara ilave olarak Pugno (2005), şu varsayımları kullanarak modeli oluşturmuştur:

- Bireylerin yaşam döngüsü, gençlik (çalışmadığı dönem) ve yetişkinlik (emek geliri için çalıştığı dönem) olmak üzere ikiye ayrılır.
- Her dönemin başında doğumlar ve ölümler sayıca aynıdır ve ekonomide nüfus sabittir. Bu nedenle nüfusun büyüklüğü  $N$  ise gençlikten yetişkinliğe geçişlerin, doğumların sayısı ve ölümler  $0.5 N$  olmaktadır.
- Hanehalkı bir genç ve bir yetişkinden oluşmakta ve bu bireyler ilişkisel mal ve ekonomik mal tüketmektedir.
- İki dönem yaşayan hanehalkında sadece yetişkinler çalışmaktadır. Yetişkinler emek gelirlerini karşılıksız olarak gençlerin tüketimi ve kendi tüketimi için harcarlar. Çalışmadığı zaman boyunca, her yaştan diğer insanlarla kişisel ve sosyal ilişkiler kurarak onlarla vakit geçirirler (ilişkisel mal tüketirler).
- Gençler ise zamanlarını ilişkisel mal ve ekonomik mal tüketmek için kullanırlar.

Gerçek hayatta genç ve yetişkin bireyler zamanlarını sadece kişisel ya da sosyal ilişkiler kurmaya ve çalışmaya ayırmazlar. Alışverişe çıkmak, yürüyüş yapmak, kitap okumak, televizyon izlemek için yalnız kendilerine de zaman ayırırlar. Buradan hareketle Pugno'nun modeline her iki dönem için de bireyin

sadece kendine ayırdığı (sosyalleşme dışı) boş zaman dahil edilerek model yeniden kurgulanmıştır.

Gençlerin fayda fonksiyonu aşağıdaki gibi formüle edilmektedir:

$$U_y = C_y^{\alpha_y} R_y^{\beta_y} H_y^{\theta_y} \quad 0 < \alpha_y, \beta_y, \theta_y < 1 \quad \alpha_y + \beta_y + \theta_y = 1 \quad (1)$$

Fonksiyonda  $R$ , ilişkisel malı,  $C$ , ekonomik malı,  $H$ , sosyalleşme dışı boş zamanı ve  $y$  alt simgesi gençliği göstermektedir.

Gençler birimsel zamanını, ilişkiler kurmaya ya da sürdürmeye ( $S_y$ ), ekonomik malları tüketmeye ( $l_y$ ) ve sosyalleşme dışı boş zamana ( $H_y$ ) ayırırlar:

$$R_y = r_y S_y \quad r_y > 0 \quad (2)$$

$$C_y = b l_y \quad b > 0 \quad (3)$$

$$H_y + S_y + l_y = 1 \quad (4)$$

Denklemlerdeki  $r$  ve  $b$  katsayıları, zaman birimi başına iki malın tüketimidir.

Yetişkinlerin fayda fonksiyonu gençlerin fayda fonksiyonuyla formel olarak aynıdır:

$$U_a = C_a^{\alpha_a} R_a^{\beta_a} H_a^{\theta_a} \quad 0 < \alpha_a, \beta_a, \theta_a < 1 \quad \alpha_a + \beta_a + \theta_a = 1 \quad (5)$$

$R_a = r_a S_a$ 'dır ( $r_a > 0$ ) ve  $a$  alt simgesi yetişkinleri ifade etmektedir.

Yetişkinler sadece işgücü geliri elde eder ve tüketir. Bu nedenle bütçe kısıtı,

$$C_a + C_y \leq w \quad (6)$$

şeklinde ifade edilmiştir. Kısıtta  $w$ , rekabetçi emek piyasasında yetişkin başına ücret oranıdır. Yetişkinlerin zaman tahsisi aşağıdaki gibi tanımlanmaktadır:

$$L + S_a + H_a = 1 \quad (7)$$

Yetişkinler zamanlarını, çalışmak ( $L$ ), ilişkisel malları üretmek/tüketmek ( $S_a$ ) ve sosyalleşme dışı boş zaman ( $H_a$ ) için kullanırlar.

Üretim fonksiyonu ise aşağıdaki gibidir:

$$C_a = A L_a \quad A > 0 \quad (8)$$

$$C_y = AL_y \quad (9)$$

Fonksiyonlarda  $L_y$  ve  $L_a$  sırasıyla yetişkinler tarafından gençlerin ve kendilerinin tüketimini sağlamak için sunulan emek miktarlarını,  $A$ , çalışılan zaman birimi başına emek verimliliğini simgelemektedir. Bu nedenle (10) numaralı denklem toplam emek miktarını göstermektedir:

$$L = L_a + L_y \quad (10)$$

Modelin çözümü öncelikle gençler için yapılacaktır. Bu çözümünden ulaşılan optimum ekonomik mal tüketimi ( $C_y^*$ ) veri alınarak yetişkinler için optimum sonuçlar elde edilecektir. Gençlerin fayda maksimizasyon problemi aşağıdaki şekilde yazılır:

$$\max_{l_y, S_y, H_y, C_y, R_y} C_y^{\alpha_y} R_y^{\beta_y} H_y^{\theta_y},$$

kısıtlar:

$$C_y = bl_y$$

$$R_y = r_y S_y$$

$$H_y + S_y + l_y = 1$$

Kısıttaki  $C_y = bl_y$ ,  $R_y = r_y S_y$  eşitlikleri amaç fonksiyonunda yerine yazıldığında aşağıdaki sadeleştirilmiş forma ulaşılır:

$$\max_{l_y, S_y, H_y} (bl_y)^{\alpha_y} (r_y S_y)^{\beta_y} H_y^{\theta_y}$$

kısıt:

$$H_y + S_y + l_y = 1$$

Langrange fonksiyonu aşağıdaki gibi formüle edilmektedir:

$$L = (bl_y)^{\alpha_y} (r_y S_y)^{\beta_y} H_y^{\theta_y} + \lambda(1 - H_y - S_y - l_y)$$

Birinci sıra koşulları ise aşağıdaki forma sahiptir:

$$l_y: b^{\alpha_y} \alpha_y l_y^{\alpha_y - 1} (r_y S_y)^{\beta_y} H_y^{\theta_y} - \lambda = 0 \quad (11)$$

$$S_y: r_y^{\beta_y} \beta_y S_y^{\beta_y - 1} (bl_y)^{\alpha_y} H_y^{\theta_y} - \lambda = 0 \quad (12)$$

$$H_y: \theta_y H_y^{\theta_y - 1} (b l_y)^{\alpha_y} (r_y S_y)^{\beta_y} - \lambda = 0 \quad (13)$$

(11) ve (12) numaralı denklemler birlikte yazıldığında gençlerin kişisel ve sosyal ilişkiler kurarak bu ilişkileri sürdürmek için ayırdıkları zaman ( $S_y$ ) elde edilir:

$$b^{\alpha_y} \alpha_y l_y^{\alpha_y - 1} (r_y S_y)^{\beta_y} H_y^{\theta_y} = r_y^{\beta_y} \beta_y S_y^{\beta_y - 1} (b l_y)^{\alpha_y} H_y^{\theta_y},$$

$$S_y = \frac{\beta_y}{\alpha_y} l_y. \quad (14)$$

(11) ve (13) numaralı denklemler birlikte yazıldığında ise gençlerin sadece kendileri için ayırdıkları zaman ( $H_y$ ) elde edilir:

$$b^{\alpha_y} \alpha_y l_y^{\alpha_y - 1} (r_y S_y)^{\beta_y} H_y^{\theta_y} = \theta_y H_y^{\theta_y - 1} (b l_y)^{\alpha_y} (r_y S_y)^{\beta_y},$$

$$H_y = \frac{\theta_y}{\alpha_y} l_y. \quad (15)$$

(14) ve (15) numaralı denklemler zaman kısıtında yazıldığında gençlerin optimal olarak ekonomik mal tüketmeye ( $l_y^*$ ) ne kadar zaman ayırdıklarına ulaşılır;

$$\frac{\beta_y}{\alpha_y} l_y + \frac{\theta_y}{\alpha_y} l_y + l_y = 1,$$

$$l_y^* = \frac{\alpha_y}{\alpha_y + \beta_y + \theta_y}. \quad (16)$$

(16) numaralı denklem, (14) numaralı denklemde yazılırsa gençlerin kişisel ve sosyal ilişkiler kurarak bu ilişkileri sürdürmek için ayırdıkları zamanı ( $S_y^*$ ) optimal olarak elde edilir:

$$S_y^* = \frac{\beta_y}{\alpha_y + \beta_y + \theta_y}. \quad (17)$$

(16) numaralı denklem (15) numaralı denklemde yazılırsa gençlerin optimal sosyalleşme dışı boş zamanına ( $H_y^*$ ) ulaşılır:

$$H_y^* = \frac{\theta_y}{\alpha_y + \beta_y + \theta_y}. \quad (18)$$

(16) numaralı denklem,  $C_y = b l_y$  eşitliğinde yazıldığında gençlerin optimal ekonomik mal tüketimi ( $C_y^*$ ) elde edilir:

$$C_y^* = \frac{b\alpha_y}{\alpha_y + \beta_y + \theta_y}. \quad (19)$$

(17) numaralı denklem,  $R_y = r_y S_y$  eşitliğinde yazıldığında ise gençlerin optimal ilişkisel mal tüketimi ( $R_y^*$ ) elde edilir:

$$R_y^* = \frac{r_y \beta_y}{\alpha_y + \beta_y + \theta_y}. \quad (20)$$

Yetişkinlerin fayda maksimizasyon problemi aşağıdaki formda yazılmaktadır:

$$\max_{L_a, L_y^*, C_y^*, S_a, H_a, C_a, R_a} C_a^{\alpha_a} R_a^{\beta_a} H_a^{\theta_a},$$

kısıtlar:

$$C_a = AL_a$$

$$C_y^* = AL_y^*$$

$$R_a = r_a S_a$$

$$C_a + C_y^* \leq w$$

$$H_a + S_a + L_a + L_y^* = 1$$

Yetişkinler, gençlerin optimal ekonomik mal tüketimini bildikleri için  $C_y^*$  ve  $L_y^*$  seçim değişkenleri olarak ele alınmaz. Kısıttaki  $R_a = r_a S_a$  ve  $C_a = AL_a$  eşitlikleri amaç fonksiyonunda yazıldığında maksimizasyon problemi aşağıdaki gibi ifade edilir:

$$\max_{L_a, S_a, H_a} (AL_a)^{\alpha_a} (r_a S_a)^{\beta_a} H_a^{\theta_a}$$

kısıt:

$$H_a + S_a + L_a = 1 - L_y^*$$

Langrange fonksiyonu aşağıdaki şekilde yazılmaktadır:

$$L = (AL_a)^{\alpha_a} (r_a S_a)^{\beta_a} H_a^{\theta_a} + \lambda(1 - H_a - S_a - L_a - L_y^*)$$

Birinci sıra koşulları aşağıda gösterildiği gibi formüle edilmektedir:

$$L_a: A^{\alpha_a} \alpha_a L_a^{\alpha_a - 1} (r_a S_a)^{\beta_a} H_a^{\theta_a} - \lambda = 0 \quad (21)$$

$$S_a: r_a^{\beta_a} \beta_a S_a^{\beta_a - 1} (A L_a)^{\alpha_a} H_a^{\theta_a} - \lambda = 0 \quad (22)$$

$$H_a: \theta_a H_a^{\theta_a - 1} (A L_a)^{\alpha_a} (r_a S_a)^{\beta_a} - \lambda = 0 \quad (23)$$

(21) ve (22) numaralı denklemler birlikte yazıldığında yetişkinlerin kişisel ve sosyal ilişkiler kurarak bu ilişkileri sürdürmek için ayırdıkları zaman ( $S_a$ ) elde edilir:

$$A^{\alpha_a} \alpha_a L_a^{\alpha_a - 1} (r_a S_a)^{\beta_a} H_a^{\theta_a} = r_a^{\beta_a} \beta_a S_a^{\beta_a - 1} (A L_a)^{\alpha_a} H_a^{\theta_a},$$

$$S_a = \frac{\beta_a}{\alpha_a} L_a. \quad (24)$$

(21) ve (23) numaralı denklemler birlikte yazılırsa yetişkinlerin sadece kendileri için ayırdıkları zamana ( $H_a$ ) ulaşılır:

$$A^{\alpha_a} \alpha_a L_a^{\alpha_a - 1} (r_a S_a)^{\beta_a} H_a^{\theta_a} = \theta_a H_a^{\theta_a - 1} (A L_a)^{\alpha_a} (r_a S_a)^{\beta_a},$$

$$H_a = \frac{\theta_a}{\alpha_a} L_a. \quad (25)$$

(24) ve (25) numaralı denklemler zaman kısıtında yazılırsa yetişkinlerin optimal olarak çalışmaya ne kadar zaman ayırdıkları ( $L_a^*$ ) elde edilir:

$$\frac{\beta_a}{\alpha_a} L_a + \frac{\theta_a}{\alpha_a} L_a + L_a = 1 - L_y^*,$$

$$L_a^* = \frac{\alpha_a(1-L_y^*)}{\alpha_a + \beta_a + \theta_a}. \quad (26)$$

(26) numaralı denklem (24) numaralı denklemde yazılırsa yetişkinlerin kişisel ve sosyal ilişkiler kurarak bu ilişkileri sürdürmek için ayırdıkları zamanı ( $S_a^*$ ) optimal olarak elde edilir:

$$S_a^* = \frac{\beta_a(1-L_y^*)}{\alpha_a + \beta_a + \theta_a}. \quad (27)$$

(26) numaralı denklem (25) numaralı denklemde yazılırsa yetişkinlerin optimal sosyalleşme dışı boş zamanı ( $H_a^*$ ) elde edilir:

$$H_a^* = \frac{\theta_a(1-L_y^*)}{\alpha_a + \beta_a + \theta_a}. \quad (28)$$



(26) numaralı denklem,  $C_a = AL_a$  eşitliğinde yazıldığında yetişkinlerin optimal ekonomik mal tüketimine ( $C_a^*$ ) ulaşılır:

$$C_a^* = \frac{A\alpha_a(1-L_y^*)}{\alpha_a + \beta_a + \theta_a} . \quad (29)$$

(27) numaralı denklem,  $R_a = r_a S_a$  eşitliğinde yazıldığında ise yetişkinlerin optimal ilişkisel mal tüketimine ( $R_a^*$ ) ulaşılır:

$$R_a^* = \frac{r_a \beta_a (1-L_y^*)}{\alpha_a + \beta_a + \theta_a} . \quad (30)$$

Yetişkin bir bireyin optimal ilişkisel mal tüketimi kararı, başkalarıyla olan ilişkisiyle doğru orantılıdır. Buna göre ailesine, komşularına, arkadaşlarına, akrabalarına ve diğer tanıdıklarına ayıracağı zamanı artan bireyin ilişkisel maldan tüketeceği miktar da artacaktır. Bu açıdan  $r$ , modeldeki önemli parametrelerden biridir ve ayrıntılı olarak açıklanacaktır.

### 3.1. İlişkisel Malın Deneyimlenen Kalitesi

Modelde  $r$  parametresi, bireylerin faydası için ilişkisel malın sağladığı zaman birimi başına faydayı ölçmektedir. Bu nedenle Pugno  $r$  parametresini, ilişkisel malın deneyimlenen kalitesi olarak ifade etmiştir. Bireyin yaşamının her iki döneminde deneyimlediği  $r$ , aşağıdaki fonksiyon ile açıklanabilir:

$$r = f(D)$$

$D$ , temsili birey ile iletişime geçen insanların ilişki kurma yeteneğini gösteren  $n$  elemanlı ( $D_i$ ) bir vektörü ifade etmektedir.  $f$  fonksiyonu ölçeğe göre sabit getirili, tüm elemanlarında konkav ve pozitif olduğu varsayılmıştır.

Yetişkinlerin ilişki kurma yeteneği sadece iki değer aldığını varsayılmıştır: minimum seviye  $D^m$  ve maksimum seviye  $D^M$ . Buna karşılık gençlerin ilişki kurma yeteneği ise sadece  $D^M$  değerini alır.

İlişkisel malın deneyimlenen kalitesi  $r$ ,  $n$  sayıdaki bireyin ilişki kurma yeteneği maksimum ( $D^M$ ) olduğunda meydana gelen maksimum düzeyde bir değer alır. İlişki kurma yeteneği minimum ( $D^m$ ) olduğunda ise minimum seviyede bir değer alır. Maksimum değer 1'e eşit ve minimum değer 0'a yakın olduğu varsayılmıştır:

$$1 = f(D^M), \quad D^M, \text{ ilişki kurma yeteneği maksimuma eşit olan } n \text{ bireyi kapsar.}$$

$$0 \approx f(D^m), \quad D^m, \text{ ilişki kurma yeteneği minimuma eşit olan } n \text{ bireyi kapsar.}$$

### 3.2. Bireylerin İlişkilerde Yaşadıkları Hayal Kırıklığına Karşı Tepkileri

Pugno (2005), insanların ilişki kurma yetenekleri ve aralarındaki iletişim bilincin etkisi olmadan ortaya çıkan duygular tarafından yönlendirildiğini ve bilginin eksik farkındalıkla elde edilebileceğini öne sürmüştür. Bu açıdan ilişkisel mallar, ilişki içinde olan insanların farklı özelliklerini yansıttığı için ekonomik mallara kıyasla daha az tahmin edilebilir ve gözlemlenebilir. Dolayısıyla bu malların kalitesi objektif olarak tüm bireyler için aynı değildir ve beklenen bir kalitesi ( $r^e$ )<sup>2</sup> vardır.

Pugno'ya göre, bireylerin ilişki içindeki duygusal, davranışsal ve sosyal özellikleri bebeklikte edinilen bağlanma davranışıyla oluşmaktadır. Pugno, güvenli bağlanan kişinin ilişkilerinde (i) diğer insanlara ilişkin pozitif beklenti, (ii) başkalarının duygularını hissetme ve anlama yeteneği, (iii) diğerlerine önem verme değeri ve (iv) partnerine yönelik duygusal eğilim olmak üzere dört farklı özelliğe sahip olduğunu varsaymıştır. Bununla birlikte güvensiz bağlanan kişinin bağlanma davranışı ilişkilerinde (i) diğer insanlara yönelik negatif beklentiye, (ii) başkalarının duygularını düşük düzeyde hissetme ve anlama yeteneğine, (iii) diğerlerini dikkate almamaya ve (iv) partneri için daha az duygusal eğilime yol açtığını varsaymıştır.

Bireylerin bu özellikleri yetişkinliğe kadar geçen sürede yaşanan ilişki deneyimleriyle şekillenebilir. Bu nedenle Pugno, gençlik döneminde  $r_y^e$ 'nin maksimum seviyede ( $r_y^e = 1$ ) olduğunu ve ilişki deneyimlerine göre  $r_y$ 'nin ise (0,1] arasında değer aldığını varsaymıştır. Güvenli bağlanan gençler, başkalarını güvenilir bulduğu ve dolayısıyla yakın, içten ve huzurlu ilişkiler kurabildikleri için ilişkilerinde düşük düzeyde hayal kırıklığı ( $r_y^e = r_y$ ) yaşarlar. Güvensiz bağlanan gençler ise ilişkilere kolaylıkla uyum sağlayıp sorunsuz bir şekilde sürdüremedikleri için yüksek düzeyde hayal kırıklığı ( $r_y^e > r_y$ ) yaşarlar. Buna göre güvenli bağlanma stiline sahip gençlerde  $r_y$ ,  $T$  ve 1 arasında değer alır. Güvensiz bağlanma stiline sahip gençlerde ise  $r_y$ , 0 ve  $T$  arasında değer alır.  $T$  parametresi eşik hayal kırıklığı derecesini göstermektedir.

Bireyler gençlik döneminde yaşadıkları hayal kırıklıklarına karşı farklı duygusal tepkiler vermektedirler. Bu ilişki deneyimlerini bebeklikte oluşturulan içsel çalışan modeller aracılığıyla yetişkinliğe taşınmaktadır. Aslında içsel

2 Bireyler, kişisel ve sosyal ilişkiler kurarak bu ilişkileri sürdürmek için zaman ayırmayı planlar ve belirli düzeyde fayda ( $U^e$ ) sağlamayı beklerler. Bu nedenle ilişkisel malın beklenen kalitesi ( $r^e$ ) bireyler için  $r$ 'den farklı olabilir.

çalışan modeller, yetişkinlerin yakın ilişki içindeki yaşayacakları deneyimlere nasıl tepkiler vereceklerini şekillendiren duygusal ve davranışsal özelliklerini bir sonraki nesle aktarmaktadır. Yetişkinlerin duygu ve davranış düzenleme biçimlerini içeren bu özellikleri Tablo 1’de gösterildiği üzere iki grupta analiz edilmiştir.

**Tablo 1:** Yetişkinlik Döneminde Bireylerin İlişki Deneyimlerine Tepkileri

Grup	$r_a^e$ (i)	Duyguları Hissetme Becerisi (ii)	Başkalarını Dikkate Alma Düzeyi (iii)	$D_{0,a}$ (iv)	Hayal Kırıklığı Derecesi
I	1	Yüksek	$\beta_a^I > \alpha_a^I > \theta_a^I$ $\beta_a^I > \theta_a^I > \alpha_a^I$ $\beta_a^I > \alpha_a^I = \theta_a^I$	$D_a^M$	$T < r_y \leq 1$
II	$r_y$	Düşük	$\alpha_a^{II} > \theta_a^{II} > \beta_a^{II}$ $\theta_a^{II} > \alpha_a^{II} > \beta_a^{II}$ $\alpha_a^{II} = \theta_a^{II} > \beta_a^{II}$	$D_a^m$	$0 < r_y \leq T$

Tablo 1’e göre I’inci gruptaki güvenli birey, gençlik döneminde yakın ilişkilerinde ihmal edilecek kadar az hayal kırıklığı yaşadığı için ilişkisel beklentisi maksimum düzeydedir. Güven içeren davranış ve duygu düzenleme stratejisine sahip bu bireyin (i) başka insanlara ilişkin beklentisi pozitiftir ( $r_a^e = 1$ ), (ii) başkalarının duygularını hissetme ve anlama yeteneği yüksektir, (iii) ilişki içinde olduğu kişilere önem verir (ilişkisel mallara, diğer mallara kıyasla ne kadar önem verildiğini ifade eden sıralama ile gösterilir) ve (iv) ilişkilerde partnerine yönelik duygusal eğilime yüksektir ( $D_a^M$ ). Güvenli bağlanan birey genellikle ilişki kurma yeteneği oldukça yüksek olan rahatlatıcı ve destekleyici bireylerle ( $D_a^M$ ) ilişkiler kurmaktadır. Bu nedenle ilişkilerinde çok az hayal kırıklığı yaşarlar.

Aktivasyonu engelleme stratejisine sahip II’nci gruptaki güvensiz birey gençlik döneminde, güvenli bireye göre daha fazla hayal kırıklığı yaşamaktadır. Güvensiz birey ilişkilerinde (i) başkalarına yönelik beklentisini ( $r_a^e$ ) geçmiş deneyimlerine ( $r_y$ ) göre az olacak şekilde ayarlar, (ii) diğer insanların duygularını hissetme ve anlama yeteneği düşüktür, (iii) başkalarını dikkate almaz ve (iv) diğerlerine yönelik duygusal eğilimi azdır ( $D_a^m$ ). Bu birey, genel olarak gençlik dönemindeki gibi sağlıklı ve kalıcı bağ kurabileceği kişilerle ( $D_a^M$ )

ilişkilerde yer almaz. Bu yüzden ilişkisel maldan daha az tüketir ve ilişkisel malın deneyimlenen kalitesi beklediğinden daha azdır ( $r_a^e = r_y > r_a \approx 0$ ).

Tablo 1 incelendiğinde, yetişkinlerin duygusal davranış biçimlerini belirleyen  $\theta, \beta, r, \alpha$  parametreleri, elde edeceği fayda düzeyini ve çalışmaya ayıracağı zamanı da belirlediği görülmektedir. Tablo 2’de güvenli (I’inci grup) ve güvensiz (II’nci grup) bağlanan bireylerin zaman birimi başına ilişkisel mal tüketimi, ilişki içinde olduğu kişilere verdikleri önem, çalışma ve fayda düzeyleri farklı dönemlerde karşılaştırılmıştır.

**Tablo 2<sup>3</sup>:** Çeşitli Dönemlere Göre Sonuçların Özeti

Gençlik Dönemi	$r_y^I > r_y^{II}$	$\beta_y^I > \alpha_y^I > \theta_y^I$ (I) $\beta_y^{II} > \alpha_y^{II} > \theta_y^{II}$	$U_y^I > U_y^{II}$	
		$\beta_y^I > \theta_y^I > \alpha_y^I$ (II) $\beta_y^{II} > \theta_y^{II} > \alpha_y^{II}$	$U_y^I > U_y^{II}$	
		$\beta_y^I > \alpha_y^I = \theta_y^I$ (III) $\beta_y^{II} > \alpha_y^{II} = \theta_y^{II}$	$U_y^I > U_y^{II}$	
Yetişkinlik Dönemi	$r_a^I > r_a^{II}$	$\beta_a^I > \alpha_a^I > \theta_a^I$ (I) $\alpha_a^{II} > \theta_a^{II} > \beta_a^{II}$	$U_a^I < U_a^{II}$	$L_a^I < L_a^{II}$
		$\beta_a^I > \theta_a^I > \alpha_a^I$ (II) $\theta_a^{II} > \alpha_a^{II} > \beta_a^{II}$	$U_a^I > U_a^{II}$	$L_a^I < L_a^{II}$
		$\beta_a^I > \alpha_a^I = \theta_a^I$ (III) $\alpha_a^{II} = \theta_a^{II} > \beta_a^{II}$	$U_a^I > U_a^{II}$	$L_a^I < L_a^{II}$
Gençlikten Yetişkinliğe Geçiş Dönemi	$r_y^I < r_a^I$ , $r_y^{II} > r_a^{II}$	$\beta_y^I = \beta_a^I, \alpha_y^I = \alpha_a^I, \theta_y^I = \theta_a^I$ $\beta_y^{II} > \beta_a^{II}, \alpha_y^{II} < \alpha_a^{II}, \theta_y^{II} < \theta_a^{II}$	$U_y^I < U_a^I$ , $U_y^{II} < U_a^{II}$	

Tablo 2’ye göre gençlik döneminde, güvenli birey sağlıklı ilişkiler kurarak yaşanan çatışmaların etkisini azalttığı için çok az hayal kırıklığı yaşamakta ve güvensiz bağlanma stili içinde sınıflandırılan bireye göre zaman birimi başına ilişkisel mal tüketimi daha yüksek olmaktadır. Her iki grupta bireyler gençlik döneminde çalışmadıkları için zamanlarını ekonomik mal tüketmeye, kendilerine ve kişisel ya da sosyal ilişkilere ayırmaktadırlar. Gençler genel olarak ailelerin yanında kaldıkları ve çalışma hayatları olmadığı için duygusal ve davranışsal özellikleri tam olarak şekillenmemekte ve sosyal ilişkilere yönelik belirgin bir

3 Tablo 2’deki sonuçların kanıtı Ekler kısmında sunulmuştur.

deneyim yaşamamaktadır. Bu nedenle güvenli ve güvensiz birey ilişkisel mala, diğer mallara göre daha fazla önem verir. I'inci grup yer alan güvenli bireyin ilişkisel mal tarafından sağlanan zaman birimi başına faydası, II'nci gruptaki güvensiz bireye kıyasla daha fazla olduğundan toplam faydası da daha fazladır.

Gençlikten yetişkinliğe geçiş döneminde, ilişki kurma yeteneği yüksek olan I'inci gruptaki birey beklentilerine karşılık verebilecek kişilerle uzun süreli ilişkiler kurabileceği için sosyal hayatta aktif olarak yer alır. Bu sayede zaman birimi başına ilişkisel mal tüketimi artar. Ayrıca güvenli bireyin bu dönemde mallara verdiği önem sıralaması değişmemektedir. II'nci gruptaki güvensiz birey, bebeklik döneminde beklenti ve ihtiyaçları duyarlı ve tutarlı olarak karşılanmaması sonucunda yaşadığı hayal kırıklığına ve bu nedenle gençlik dönemindeki olumsuz ilişki deneyimlerine bir tepki olarak kendine ayırdığı zamanı ve çalışmaya verdiği önemi artırırken, zaman birimi başına ilişkisel mal tüketimini ve ilişkisel mala verdiği önemi azaltmaktadır.

Yetişkinlik döneminde II'nci gruptaki güvensiz birey, hayal kırıklığı yaşayarak üzüleceği kişilerle ilişkiler kurduğu; bu kişilerle ilişki kurmasa da diğer insanları güvenilir bulmadığı için zaman birimi başına ilişkisel mal tüketimi I'inci gruba göre daha azdır ( $r_a^I > r_a^{II} \approx 0$ ). Buna karşılık I'inci gruptaki güvenli birey, sorun çözme yeteneği yüksek olduğundan karşılaştığı olumsuz durumlarda yapıcı davrandığı ve kendisini üzmeyecek kişilerle ilişkilerde yer aldığı için zaman birimi başına ilişkisel mal tüketimi oldukça yüksektir ( $r_a^I \cong 1$ ). Güvensiz birey reddedilme ya da terkedilme endişesiyle kişisel ve sosyal ilişkilerini azalttığından diğer mallara, ilişkisel mala kıyasla daha fazla önem vermektedir. Yetişkinlik dönemde güvenli birey, uzun saatler çalışmaktan çok başkalarıyla zaman geçirmeyi daha fazla önem verdiği için toplam emek miktarı, II'nci gruba göre daha azdır ( $L_a^I < L_a^{II}$ ). Üç farklı sıralamada, zaman birimi başına ilişkisel mal tüketimi daha fazla olan I'inci gruptaki bireyin fayda düzeyinin de daha yüksek olması beklenmektedir. Ancak her iki gruptaki birey çalışmaya, kendine zaman ayırmaya kıyasla daha fazla önem verdiği (I'inci sıralama), güvenli birey ilişkisel maldan daha fazla tüketse de II'nci gruptaki güvensiz bireye göre daha yüksek fayda elde edememektedir. Pugno'nun modelinde ise güvenli bireyin fayda düzeyi  $\alpha$  ve  $\beta$  parametrelerinin çeşitli değerleri için daha yüksektir. Modele sosyalleşme dışı boş zaman eklendiğinde ise ilişki kurma yeteneği ( $D_a^{M,I} > D_a^{m,II}$ ) yüksek olan güvenli bireyin fayda düzeyinin güvensiz bireye kıyasla her zaman yüksek olmadığı görülmüştür.

**Tablo 3<sup>4</sup>:** Pugno'nun Modelinde Çeşitli Dönemlere Göre Sonuçların Özeti

Gençlik Dönemi	$r_y^I > r_y^{II}$	$\beta_y^I > \alpha_y^I$ $\beta_y^{II} > \alpha_y^{II}$	$U_y^I > U_y^{II}$	
Yetişkinlik Dönemi	$r_a^I > r_a^{II}$	$\beta_a^I > \alpha_a^I$ $\alpha_a^{II} > \beta_a^{II}$	$U_a^I > U_a^{II}$	$L_a^I < L_a^{II}$
Gençlikten Yetişkinliğe Geçiş Dönemi	$r_y^I < r_a^I, r_y^{II} > r_a^{II}$	$\beta_y^I = \beta_a^I, \alpha_y^I = \alpha_a^I$ $\beta_y^{II} > \beta_a^{II}, \alpha_y^{II} < \alpha_a^{II}$	$U_y^I < U_a^I,$ $U_y^{II} < U_a^{II}$	

Pugno'nun modelinde bireylerin kendilerine ayırdıkları zaman bilinmemektedir. Bu nedenle mallara ne kadar önem verildiğine ilişkin sadece bir sıralama geçerlidir. Dolayısıyla Tablo 3'te görüldüğü üzere, II'nci grup ekonomik mala ( $\alpha_a^{II} > \beta_a^{II}$ ), I'inci grup ise ilişki sel mala ( $\beta_a^I > \alpha_a^I$ ) daha fazla önem verir. Gençlik döneminde, güvenli bağlanan bireyin ilişki sel malın deneyimlenen kalitesi daha yüksek ( $r_y^I > r_y^{II}$ ) olduğundan toplam fayda düzeyinin de daha yüksek ( $U_y^I > U_y^{II}$ ) olduğu görülmektedir. Yetişkinlik döneminde, I'inci grubun zaman birimi başına ilişki sel mal tüketimi ( $r_a^I > r_a^{II}$ ) ve ilişki sel mala verdiği önem ( $\beta_a^I > \beta_a^{II}$ ), II'nci gruba göre daha yüksektir. Bu nedenle güvenli bireyin çalışma düzeyi daha düşükken ( $L_a^I < L_a^{II}$ ), elde ettiği toplam fayda düzeyi daha yüksek ( $U_a^I > U_a^{II}$ ) olmaktadır. Buna göre ilişki kurma yeteneği ( $D_a^{M,I} > D_a^{M,II}$ ) yüksek olan güvenli birey her zaman yüksek fayda düzeyine ulaşmaktadır.

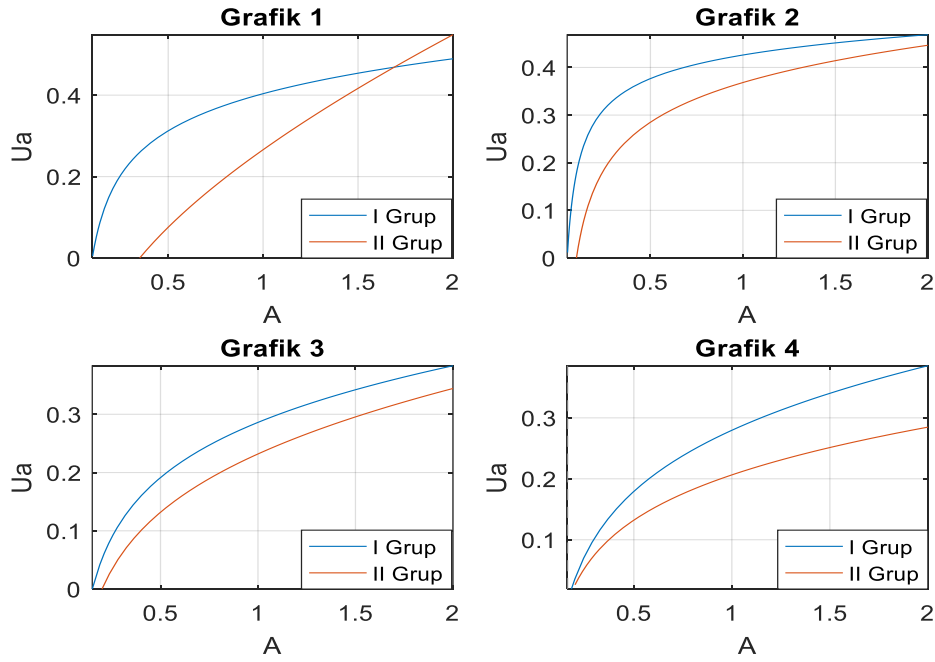
---

4 Tablo 3'teki sonuçların kanıtı Ekler kısmında sunulmuştur.

### 3.3. Gelirin Fayda Üzerindeki Etkisi

Şekil 1 ve Şekil 2’de<sup>5</sup> gelir artışını sağlayan teknik ilerlemenin (A) fayda düzeyi üzerindeki etkisi bağlanma stillerine göre incelenmiştir.

Şekil 1<sup>6</sup>: Gelir ve Fayda Arasındaki İlişki

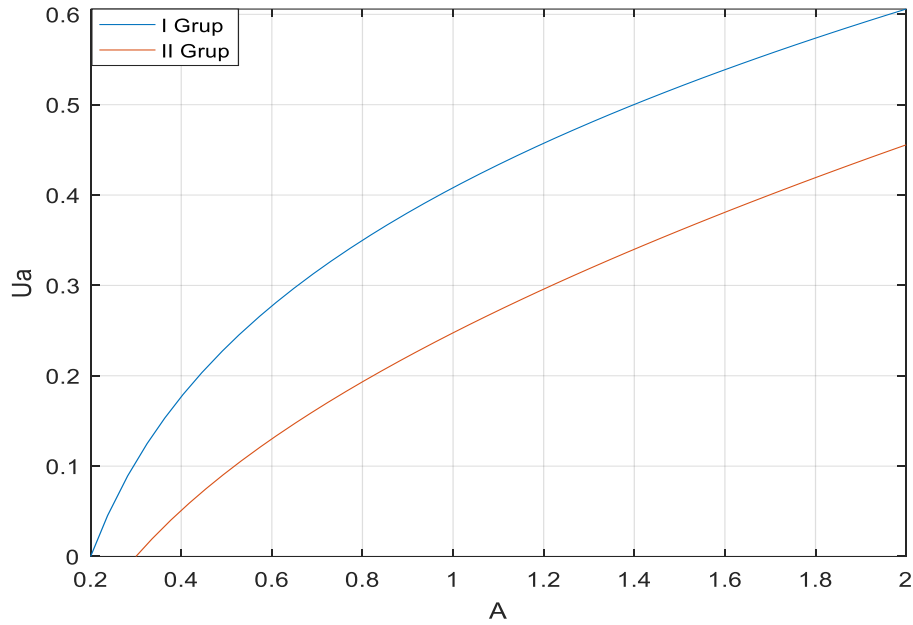


Şekil 1’de, I’inci ve II’nci grubun ilişkisel mala, diğer mallara kıyasla verdiği önemi ifade eden sıralamalara<sup>7</sup> göre dört farklı grafik gösterilmiştir.

- 5 Şekiller için MATLAB programından yararlanılmıştır.
- 6 Şekil 1’de  $\alpha + \beta + \theta = 1$ ,  $b = 0,5$ ,  $A = 2$ ,  $r_a^I = 1$  ve  $r_a^{II} = 0,4$  değerlerini aldığı varsayılmıştır. Ayrıca Grafik 1’de I’inci grup için  $\beta_a^I = 0,7$ ,  $\alpha_a^I = 0,2$  ve  $\theta_a^I = 0,1$ , II’nci grup için  $\beta_a^{II} = 0,1$ ,  $\alpha_a^{II} = 0,7$  ve  $\theta_a^{II} = 0,2$ ; Grafik 2’de I’inci grup için  $\beta_a^I = 0,7$ ,  $\alpha_a^I = 0,1$  ve  $\theta_a^I = 0,2$ , II’nci grup için  $\beta_a^{II} = 0,1$ ,  $\alpha_a^{II} = 0,2$  ve  $\theta_a^{II} = 0,7$ ; Grafik 3’te I’inci grup için  $\beta_a^I = 0,4$ ,  $\alpha_a^I = 0,3$  ve  $\theta_a^I = 0,3$ , II’nci grup için  $\beta_a^{II} = 0,2$ ,  $\alpha_a^{II} = 0,4$  ve  $\theta_a^{II} = 0,4$  ve Grafik 4’te I’inci grup için  $\beta_a^I = 0,33$ ,  $\alpha_a^I = 0,33$  ve  $\theta_a^I = 0,33$ , II’nci grup için  $\beta_a^{II} = 0,33$ ,  $\alpha_a^{II} = 0,33$  ve  $\theta_a^{II} = 0,33$  olduğu varsayılmıştır.
- 7 Grafik 4’te I’inci grup için  $\beta_a^I = \alpha_a^I = \theta_a^I$  ve II’nci grup için  $\alpha_a^{II} = \theta_a^{II} = \beta_a^{II}$ , Grafik 3’te I’inci grup için  $\beta_a^I > \alpha_a^I = \theta_a^I$  ve II’nci grup için  $\alpha_a^{II} = \theta_a^{II} > \beta_a^{II}$ , Grafik 2’de

Grafik 2, 3 ve 4'te, gelirin artmasını sağlayan zaman birimi başına emek verimliliği (A) arttığında, ilişkisel maldan daha fazla tüketen I'inci grubun fayda düzeyi, II'nci gruba kıyasla daha yüksektir. Grafik 1'de ise iki grup da çalışmaya, kendine zaman ayırmaya kıyasla daha fazla önem verdiğinde, II'nci grubun ilişkisel mal tüketimi az olmasına karşın belli bir düzey sonrası faydası I'inci gruba göre daha yüksektir. Pugno'nun çalışmasında ise Grafik 1'deki sonuçtan farklı bir sonuç elde edilmiştir.

Şekil 2<sup>8</sup>: Gelir ve Fayda Arasındaki İlişki: Pugno'nun Modeli



Pugno'nun modelinde, I'inci grup için  $\beta_a^I > \alpha_a^I$  ve II'nci grup için  $\alpha_a^{II} > \beta_a^{II}$  sıralaması geçerlidir. Şekil 2'de bu sıralamayı gösteren grafik yer almaktadır. Bu grafiye göre gelir arttığında, I'inci grubun II'nci gruba kıyasla ilişki kurma yeteneği ve dolayısıyla zaman birimi başına ilişkisel mal tüketimi daha yüksek olduğundan beklenildiği gibi fayda düzeyi de daha yüksektir.

I'inci grup için  $\beta_a^I > \theta_a^I > \alpha_a^I$  ve II'nci grup için  $\theta_a^{II} > \alpha_a^{II} > \beta_a^{II}$  ve Grafik 1'de I'inci grup için  $\beta_a^I > \alpha_a^I > \theta_a^I$  ve II'nci grup için  $\alpha_a^{II} > \theta_a^{II} > \beta_a^{II}$  sıralamaları gösterilmektedir.

- 8 Şekil 2'de  $\alpha + \beta = 1$ ,  $b = 0,5$ ,  $A = 2$ ,  $r_a^I = 1$  ve  $r_a^{II} = 0,4$ , I'inci grup için  $\beta_a^I = 0,6$ ,  $\alpha_a^I = 0,4$ , II'nci grup için  $\beta_a^{II} = 0,4$ ,  $\alpha_a^{II} = 0,6$  değerini aldığı varsayılmıştır.



### 3.4. Modelin Sonucu

Pugno (2005)'nin modeline bireyin kendine ayırdığı (sosyalleşme dışı) boş zaman ilave edilerek model yeniden kurgulandığında elde edilen sonuçlar aşağıdaki gibi özetlenebilir.

Yeniden kurgulanan modelde, sosyal kişiliğe sahip olan güvenli bireyin geliri arttığında ilişkisel maldan fazla tüketse de fayda düzeyinin her zaman yüksek olmadığı bulgusu elde edilmiştir. Gelir arttığında, sosyal ortamlarda kendini rahat ve güvende hisseden güvenli bireyin, ilişkilerde güven sorunu yaşadığı için yakın bağ kurmaktan korkan güvensiz bireyden daha yüksek fayda düzeyine sahip olması beklenir. Ancak yeniden kurgulanan modelde geliri artan güvenli birey kendisine zaman ayırmaktan çok, çalışmaya daha fazla önem verdiğinde, ilişkisel mala verdiği önem ( $\beta_a^I > \beta_a^{II}$ ) ve ilişki kurma yeteneği ( $D_a^{M,I} > D_a^{m,II}$ ) yüksek olsa bile güvensiz bireye göre daha düşük fayda elde eder. Güvensiz birey ise gelir arttığında, zaman birimi başına ilişkisel mal tüketimi ( $r_a^{II} < r_a^I$ ) daha az olmasına karşın güvenli bağlanan bireye kıyasla daha yüksek fayda elde eder. Dolayısıyla model arkadaş, komşu, akraba ve diğer yakın çevresiyle daha sık zaman geçiren bireylerin gelirleri arttığında, fayda düzeylerinin her durumda yüksek olmayacağını ortaya koymuştur.

Özetle çalışmaya bireysel boş zaman etkinliklerine kıyasla daha fazla önem veren bireyler, gelirleri arttığında güvenli bağlanma stili içinde sınıflandırılırsalar da yüksek fayda düzeyine sahip olamamaktadır. Bireylerin gelirleri arttığında sadece diğer insanlarla sohbet ederek veya sosyal etkinliklere katılarak hoş zaman geçirmezler. Kitap okumak, müzik dinlemek, film ya da dizi izlemek vb. etkinlikler için kendilerine de zaman ayırdıklarında keyifli vakit geçirerek mutlu olabilirler. Başka bir deyişle model, geliri artan bireylerin sadece başkalarıyla sosyal hayatın içinde aktif bir şekilde yer alarak değil, tek başına yapabilecekleri etkinlikler (egzersiz yapmak, resim çizmek, bisiklet kullanmak, günlük tutmak vb.) ile de yüksek fayda düzeyine ulaşabileceklerini göstermiştir.

### Kısıtlar ve Tartışma

İktisat biliminde sosyal bir olgunun matematiksel olarak ifade edilmesi varsayımlar üzerine kurulu modelleme metodolojisiyle gerçekleştirilmektedir. Belirli koşullar altında insanın nasıl davranacağını anlamak ve her davranışını kalıplara oturtturmak oldukça zordur. Çünkü karmaşık bir yapısı olan insanın kararları süreç ve ortamlarla bağlantılıdır ve kontrol beklenen orandan azdır. Karar alma sürecinde insanların sosyal, duygusal ve sezgisel özellikleri etkilidir. Bu yüzden yanılmaya yatkın kararlara yönelebilirler (Boland, 2017: 230; Aktan ve Yavuzaslan, 2020: 109-111).

Gerçek hayatta insan kendi çıkarı için rasyonel davranan, mevcut tüm bilgiye erişebilen ve zenginlik arzulayan biri olarak karakterize edilemez (Ruben ve Dumludağ, 2018: 41). Çoğu insan tüm seçenekler içinde kendini en mutlu edeni seçemeyebilir. Bu durumun farklı nedenleri vardır: sınırlı hafızaya sahip olmak, her seçeneğin detaylarını yeterli hassasiyetle değerlendirememek, sezgilerle hareket etmek vs. İnsanlar hedef odaklı karar vermeye çalışsalar da duygusal ve bilişsel yapıları nedeniyle çoğu zaman amaçlarını ulaştırın kararlar veremeyebilirler. Dolayısıyla onların nasıl seçimler yaptıklarını anlamak ya da açıklamak için kurulan modellerde ortaya atılan varsayımlardan sapmalar olabilir. Örneğin modelin şartlarının tamamı yerine gelmediğinde bireyin kararının nasıl olacağına ilişkin bir öngörude bulunmak güçtür (Akdere ve Büyükboyacı, 2018: 108). Bu nedenle çalışmalar, insan davranışlarını modellemede metodolojik sorunlardan kaynaklanan sınırlamalarla karşı karşıya kalmaktadır.

Bu çalışmada da bazı kısıtlar bulunmaktadır. Bu kısıtlardan ilki, bilişsel gelişimin tamamlanmadığı bebeklikte edinilen bağlanma davranışının ileriki yıllara taşınarak hayat boyu devam etmesidir. Bebeklik döneminde içselleştirilen güvenli/güvensiz bağlanma davranışı yaşamın sonuna kadar değişmez nitelikte değildir. Duygu, düşünce ve davranışlar değişebildiği için bağlanma davranış sistemini aktive eden yapıda da değişimler gözlenebilir. Ailenin yapısı, mizaç özellikleri, eğitim, kültürel değerler, arkadaşlık ve diğer ilişki ağları, etnik köken, medya, sosyal yapı gibi faktörler bağlanma ilişkisinin kurulmasına ve şekillenmesine etkili olabilir. Örneğin ergenlikte, davranışlardan çıkarım yapabilme, bir başkasının duygularını veya içinde bulunduğu durumdaki davranışlarını anlayabilme gibi bilişsel özellikler daha çok gelişmektedir. Bu değişim döneminde ebeveynlerle kurulan duygusal bağın niteliği de değişebilir.

İkinci temel kısıt, modelden güvensiz bağlanma stiline sahip bireylerin asosyal bir yapıda olduğu çıkarımının yapılabilmesidir. Güvensiz bağlanan birey, genel olarak başkalarına yönelik algısı olumsuz olduğu için ilişkilere kolaylıkla uyum sağlayamayan ve yakın bağ kurmaktan korkan bir yapıya sahiptir. Buna karşılık bireyin kalabalık yerlerde bulunmama eğilimi ve kalabalıkta kendini saklama isteği asosyal kişilik özelliğiyle karakterizedir. Bir kişilik bozukluğu olarak da tanımlanabilen bu özellik genellikle ergenlikten itibaren ortaya çıkar. Düşük özgüven, geçmişteki olumsuz deneyimler, aile içindeki iletişim kopukları, yaşam koşulları gibi asosyal olmayı iten pek çok neden vardır. Bu nedenler arasında bebeklik döneminde biçimlenen bağlanma örüntüleri de yer almaktadır. Asosyal kişilik özelliği bireyin iradesinden kaynaklanabilir veya karakterinin bir parçası olabilir. Bu açıdan güvensiz bağlanma stiline sahip insanların asosyal olduğu genelleme yapmak her durumda doğru olmayabilir.

Bir diğer kısıt, genç ve yetişkin bireyler kararlarını aynı fayda fonksiyonuna dayanarak vermesidir. Gençlik, fizyolojik değişimlerin yanı sıra bilişsel gelişimin hızlı olduğu ve dolayısıyla yeni becerilerin, özelliklerin ve yetilerin kazanıldığı bir dönemdir. Yetişkinlik ise iş, evlilik, çocuk yetiştirme, sosyal yapı içinde yeni ilişkiler kurma gibi bireysel ve toplumsal sorumlulukların olduğu ve yerine getirildiği dönemi oluşturur. Buna göre gençlik ve yetişkinlik döneminde insanın gelişim özellikleri farklıdır. Bu nedenle her bir dönem için bireyler farklı tipte fayda fonksiyonu kullanarak da seçimlerini yapabilirler.

Başka bir kısıt, bireylerin ilişki kurma yeteneğinin sadece iki değer aldığıının kabul edilmesidir. Güvenli ve güvensiz bağlanma stili içinde sınıflandırılan kişiler, toplum içinde yaşayacağı ilişki deneyimleri nedeniyle yeni davranış biçimleri gündeme gelebilir. Özellikle yakın ilişkilerindeki duygu ve davranış düzenleme stratejileri değişebilir. Bu süreçte ise ilişki kurma yeteneği farklı değerler alabilir.

## Öneriler

Çalışmanın sonucunda bireylerin sadece başkalarıyla kültürel, sanatsal ve sosyal faaliyetlerde bulunarak değil, bireysel olarak yapabilecekleri aktivitelerle de eğlenceli zaman geçirerek yüksek fayda elde edebilecekleri ortaya çıkmıştır. Esasen bu sonuç, insanların daha fazla mutlu olmaları için politika yapıcılarında bulgular sunar.

Çalışma saatlerinin uzun olması insanların kendilerine zaman ayırması önünde önemli bir engeldir. Türkiye’de 4857 sayılı İş Kanunu’nun 63’üncü maddesine göre haftalık çalışma en çok 45 saattir. İş kanunda yeni bir düzenleme yapılarak haftalık çalışma saatlerinin 45 saatten 40 saate indirilmesi planlanıyor. Bu değişikliğin bir an önce yapılması, üretkenliğin artmasına ve iş/yaşam dengesinin kurulmasına katkıda bulunacaktır. Bu sayede çalışanlar, bireysel olarak daha çok etkinlik yapabilecek boş zamana sahip olacaktır. Bu düzenlemeye ilaveten iş kanununda, işyerinde çalışanların rahatlayabilmesi ve kendisiyle iletişim kurabilmesi için yalnız kalmasını sağlayacak zaman dilimlerini arttırmaya yönelik düzenlemeler de yapılabilir.

Zaman kaybı, kentsel yığılma, çevre kirliliği gibi ekonomik ve kişisel maliyetlere yol açan metropol yerleşim modeli de bireylerin yalnız vakit geçirmelerini önleyen bir etkindir. Bu doğrultuda işe kısa sürede geliş gidişi sağlayan trafik düzenlemelerine ve çevre dostu yeşil alanlara öncelik verilerek bu maliyetleri minimize eden şehir planlaması yapılabilir. Özellikle yerleşim yerlerine yakın yaya ve bisiklet yolları, park alanları gibi bireylerin yalnız kalarak içsel huzuru bulmalarına yardımcı olacak projelere yatırımlar artırılabilir.

Aile arasındaki ilişkilerde tek başına yapabilecek etkinleri planlama da önemlidir. Ailede kişisel özgürlük alanı oluşturmak için esnek çalışma saatlerinin olacağı ve özellikle annelerin doğum sonrası izin sürelerinin uzatılacağı yasal düzenlemeler yapılabilir. Ayrıca uzun evliliklerde çiftlerin iletişim kurma ve sorun çözme becerilerini geliştirmeye yönelik aile danışmanlığı uygulaması artırılabilir.

## Kaynakça

- Ainsworth, Mary, Mary C. Blehar, Everett Waters ve Sally Wall (1978), *Patterns of Attachment: A Psychological Study of the Strange Situation* (New York: Psychology Press).
- Akdere, Çınla ve Mürüvvet Büyükboyacı (2018), "Davranışsal İktisat ve Sınırlı Rasyonellik Varsayımı", Dumludağ, Devrim, Özge Gökdemir, Levent Neysel ve Ester Ruben (Der.), *İktisatta Davranışsal Yaklaşımlar* (Ankara: İmge Kitabevi Yayınları): 33-73.
- Aktan, Coşkun C. ve Kıymet Yavuzaslan (2020), "Davranışsal İktisat: Bireylerin İktisadi Karar ve Tercihlerinde Zihinsel, Duygusal ve Psikolojik Faktörlerin Analizi", *Sosyal ve Beşeri Bilimler Dergisi*, 12(2): 100-120.
- Antoci, Angelo, Pier L. Sacco ve Paolo Vanin (2007), "Social Capital Accumulation and the Evolution of Social Participation", *Journal of Socio-Economics*, 36 (1): 128-143.
- Becchetti, Leonardo (2019), "Beyond the Homo Economicus", *Annals of the Fondazione Luigi Einaudi*, 53: 115-142.
- Becchetti, Leonardo ve Alessandra Pelloni (2013), "What are We Learning from the Life Satisfaction Literature?", *International Review of Economics*, 60 (2): 113-155.
- Becchetti, Leonardo ve Marika Santoro (2007), "The Income–Unhappiness Paradox: A Relational Goods/Baumol Disease Explanation", Bruni, Luigino ve Pier L. Porta (Der.), *Handbook on the Economics of Happiness* (Cheltenham: Edward Elgar Publishing): 239-262.
- Becchetti, Leonardo, Giovanni Trovato ve David A. L. Bedoya (2011), "Income, Relational Goods and Happiness", *Applied Economics*, 43 (3): 273-290.
- Becchetti, Leonardo, Luigino Bruni ve Stefano Zamagni (2019), *The Microeconomics of Wellbeing and Sustainability: Recasting the Economic Process* (London: Academic Press).
- Bilancini, Ennio ve Simone D'Alessandro (2012), "Long-Run Welfare under Externalities in Consumption, Leisure, and Production: A Case for Happy Degrowth vs. Unhappy Growth". *Ecological Economics*, 84: 194-205.
- Boland, Lawrence A. (2017), *Equilibrium Models In Economics: Purposes And Critical Limitations*. (New York: Oxford University Press).
- Bowlby, John (1969), *Attachment and Loss: Volume I: Attachment* (New York: Basic Books, a Member of the Perseus Books Group).
- Bowlby, John (1973), *Attachment and Loss: Volume II: Separation, Anxiety and Anger* (New York: Basic Books, a Member of the Perseus Books Group).
- Bruni, Luigino (2013), "Relational Goods, a New Tool for an Old Issue", *ECOS-Estudos Contemporâneos da Subjetividade*, 3 (2): 173-178.

- Bruni, Luigino ve Luca Stanca (2008), "Watching Alone: Relational Goods, Television and Happiness", *Journal of Economic Behavior & Organization*, 65 (3-4): 506-528.
- Donati, Pierpaolo (1986), *Introduzione Alla Sociologia Relazionale* (Milan: Franco Angeli).
- Donati, Pierpaolo (2014), "Relational Goods and their Subjects: The Ferment of a New Civil Society and Civil Democracy", *Recerca: Revista de Pensament i Anàlisi*, 14: 19-46.
- Donati, Pierpaolo (2019), "Discovering the Relational Goods: Their Nature, Genesis and Effects", *International Review of Sociology*, 29 (2): 238-259.
- Gui, Benedetto (1987), "Eléments Pour Une Définition D'économie Communautaire", *Notes Et Documents*, 19-20: 32-42.
- Gui, Benedetto (1996), "On "Relational Goods": Strategic Implications of Investment in Relationships", *International Journal of Social Economics*, 23 (10-11): 260-278.
- Gui, Benedetto (2005), "From Transactions to Encounters: The Joint Generation of Relational Goods and Conventional Values", Gui, Benedetto ve Robert Sugden (Der.), *Economics and Social Interaction: Accounting for Interpersonal Relations* (Cambridge: Cambridge University Press): 23-51.
- Gui, Benedetto (2013), "Relational Goods", Bruni, Luigino ve Stefano Zamagni (Der.), *Handbook on the Economics of Reciprocity and Social Enterprise* (Cheltenham: Edward Elgar Publishing): 295-305.
- Holmes, Jeremy (1993), *John Bowlby and Attachment Theory* (London: Routledge).
- Neyse, Levent ve Filippas Exadaktylos (2014), "Davranışsal İktisat, Sosyal Sermaye ve Kalkınma", Aysan, Ahmet Faruk ve Devrim Dumludağ (Der.), *Kalkınmada Yeni Yaklaşımlar* (Ankara: İmge Kitabevi Yayınları): 413-432.
- Nussbaum, Martha C. (1986), *The Fragility of Goodness: Luck and Ethics in Greek Tragedy and Philosophy* (Cambridge: Cambridge University Press).
- Pugno, Maurizio (2005), "The Happiness Paradox: A Formal Explanation from Psycho-Economics", *Discussion Paper*, No: 1.
- Ruben, Ester ve Devrim Dumludağ (2018), "İktisat ve Psikoloji", Dumludağ, Devrim, Özge Gökdemir, Levent Neyse ve Ester Ruben (Der.), *İktisatta Davranışsal Yaklaşımlar* (Ankara: İmge Kitabevi Yayınları): 33-73.
- Siegel, Daniel J. (1999), *The Developing Mind: How Relationships and the Brain Interact to Shape Who We are* (New York: The Guilford Press).
- Sugden, Robert (2005), "Fellow-Feeling", Gui, Benedetto ve Robert Sugden (Der.), *Economics and Social Interaction: Accounting for Interpersonal Relations* (Cambridge: Cambridge University Press): 52-75.
- Sümer, Nebi, Melike Sayıl ve Sibel Kazak Berument (2020), *Anne Duyarlılığı ve Çocuklarda Bağlanma*, 2.baskı (İstanbul: Koç Üniversitesi Yayınları).
- Uhlener, Carole J. (1989), " 'Relational Goods' and Participation: Incorporating Sociability into a Theory of Rational Action", *Public Choice*, 62 (3): 253-285.
- Uhlener, Carole J. (2014), "Relational Goods and Resolving the Paradox of Political Participation", *Recerca: Revista de Pensament i Anàlisi*, 14: 47-72.

## Ekler

### Tablo 2'nin Kanıtı:

#### 1) Yetişkinlerin Çalışma Düzeyleri

$b = 0,5$ ,  $\alpha + \beta + \theta = 1$  ve  $A = 2$  değerlerini aldığı varsayılmıştır.

$$L_a^* = \frac{\alpha}{\alpha + \beta + \theta} - \left( \frac{\alpha^2 b}{(\alpha + \beta + \theta)^2} \right) \frac{1}{A}.$$

I'inci grupta yer alan güvenli birey için  $\alpha_a^I = 0,2$ ,  $\beta_a^I = 0,7$  ve  $\theta_a^I = 0,1$  değerleri alındığında ve I'inci sıralama ( $\beta_a^I > \alpha_a^I > \theta_a^I$ ) geçerli olduğunda çalışma düzeyi:

$$L_a^I = \frac{0,2}{1} - \frac{(0,2)^2 * 0,5}{(1)^2 * 2} = 0,19$$

II'nci grupta yer alan güvensiz birey için  $\alpha_a^{II} = 0,7$ ,  $\beta_a^{II} = 0,1$  ve  $\theta_a^{II} = 0,2$  değerleri alındığında ve I'inci sıralama ( $\alpha_a^{II} > \theta_a^{II} > \beta_a^{II}$ ) geçerli olduğunda çalışma düzeyi:

$$L_a^{II} = \frac{0,7}{1} - \frac{(0,7)^2 * 0,5}{(1)^2 * 2} = 0,58$$

I'inci grupta yer alan güvenli birey için  $\alpha_a^I = 0,1$ ,  $\beta_a^I = 0,7$  ve  $\theta_a^I = 0,2$  değerleri alındığında ve II'nci sıralama ( $\beta_a^I > \theta_a^I > \alpha_a^I$ ) geçerli olduğunda çalışma düzeyi:

$$L_a^I = \frac{0,1}{1} - \frac{(0,1)^2 * 0,5}{(1)^2 * 2} = 0,1$$

II'nci grupta yer alan güvensiz birey için  $\alpha_a^{II} = 0,2$ ,  $\beta_a^{II} = 0,1$  ve  $\theta_a^{II} = 0,7$  değerleri alındığında ve II'nci sıralama ( $\theta_a^{II} > \alpha_a^{II} > \beta_a^{II}$ ) geçerli olduğunda çalışma düzeyi:

$$L_a^{II} = \frac{0,2}{1} - \frac{(0,2)^2 * 0,5}{(1)^2 * 2} = 0,19$$

I'inci grupta yer alan güvenli birey için  $\alpha_a^I = 0,3$ ,  $\beta_a^I = 0,4$  ve  $\theta_a^I = 0,3$  değerlerini alındığında ve III'üncü sıralama ( $\beta_a^I > \alpha_a^I = \theta_a^I$ ) geçerli olduğunda çalışma düzeyi:

$$L_a^I = \frac{0,3}{1} - \frac{(0,3)^2 * 0,5}{(1)^2 * 2} = 0,28$$

II'nci grupta yer alan güvensiz birey için  $\alpha_a^{II} = 0,4$ ,  $\beta_a^{II} = 0,2$  ve  $\theta_a^{II} = 0,4$  değerlerini aldığında ve III'üncü sıralama ( $\alpha_a^{II} = \theta_a^{II} > \beta_a^{II}$ ) geçerli olduğunda çalışma düzeyi:

$$L_a^{II} = \frac{0,4}{1} - \frac{(0,4)^2 * 0,5}{(1)^2 * 2} = 0,36$$

## 2) Yetişkinlerin Fayda Düzeyleri

I'inci grupta yer alan güvenli bireyin ilişkişel malın deneyimlenen kalitesinin ( $r_a^I$ ) 1, II'nci grupta yer alan güvensiz bireyin ilişkişel malın deneyimlenen kalitesinin ( $r_a^{II}$ ) 0,4,  $b = 0,5$ ,  $\alpha + \beta + \theta = 1$  ve  $A = 2$  değerlerini aldığı varsayılmıştır.

$$U_a = \left( \frac{A\alpha}{\alpha + \beta + \theta} - \frac{\alpha^2 b}{(\alpha + \beta + \theta)^2} \right)^\alpha \left( \frac{r_a \beta}{\alpha + \beta + \theta} - \frac{\beta r_a b \alpha}{(\alpha + \beta + \theta)^2 A} \right)^\beta \left( \frac{\theta}{\alpha + \beta + \theta} - \frac{\theta b \alpha}{(\alpha + \beta + \theta)^2 A} \right)^\theta$$

I'inci grupta yer alan güvenli birey için  $\alpha_a^I = 0,2$ ,  $\beta_a^I = 0,7$  ve  $\theta_a^I = 0,1$  değerleri aldığında ve I'inci sıralama ( $\beta_a^I > \alpha_a^I > \theta_a^I$ ) geçerli olduğunda fayda düzeyi:

$$U_a^I = \left( \frac{0,2 * 2}{1} - \frac{(0,2)^2 * 0,5}{(1)^2} \right)^{0,2} \left( \frac{1 * 0,7}{1} - \frac{0,7 * 0,5 * 1 * 0,2}{(1)^2 * 2} \right)^{0,7} \left( \frac{0,1}{1} - \frac{0,1 * 0,5 * 0,2}{(1)^2 * 2} \right)^{0,1} = 0,489$$

II'nci grupta yer alan güvensiz birey için  $\alpha_a^{II} = 0,7$ ,  $\beta_a^{II} = 0,1$  ve  $\theta_a^{II} = 0,2$  değerleri aldığında ve I'inci sıralama ( $\alpha_a^{II} > \theta_a^{II} > \beta_a^{II}$ ) geçerli olduğunda fayda düzeyi:

$$U_a^{II} = \left( \frac{0,7 * 2}{1} - \frac{(0,7)^2 * 0,5}{(1)^2} \right)^{0,7} \left( \frac{0,4 * 0,1}{1} - \frac{0,4 * 0,1 * 0,7 * 0,5}{(1)^2 * 2} \right)^{0,1} \left( \frac{0,2}{1} - \frac{0,2 * 0,5 * 0,7}{(1)^2 * 2} \right)^{0,2} = 0,548$$

I'inci grupta yer alan güvenli birey için  $\alpha_a^I = 0,1$ ,  $\beta_a^I = 0,7$  ve  $\theta_a^I = 0,2$  değerleri aldığında ve II'nci sıralama ( $\beta_a^I > \theta_a^I > \alpha_a^I$ ) geçerli olduğunda fayda düzeyi:

$$U_a^I = \left( \frac{0,1 * 2}{1} - \frac{(0,1)^2 * 0,5}{(1)^2} \right)^{0,1} \left( \frac{1 * 0,7}{1} - \frac{0,7 * 0,5 * 1 * 0,1}{(1)^2 * 2} \right)^{0,7} \left( \frac{0,2}{1} - \frac{0,1 * 0,5 * 0,2}{(1)^2 * 2} \right)^{0,2} = 0,468$$

II'nci grupta yer alan güvensiz birey için  $\alpha_a^{II} = 0,2$ ,  $\beta_a^{II} = 0,1$  ve  $\theta_a^{II} = 0,7$  değerleri aldığında ve II'nci sıralama ( $\theta_a^{II} > \alpha_a^{II} > \beta_a^{II}$ ) geçerli olduğunda fayda düzeyi:

$$U_a^{II} = \left( \frac{0,2 * 2}{1} - \frac{(0,2)^2 * 0,5}{(1)^2} \right)^{0,2} \left( \frac{0,4 * 0,1}{1} - \frac{0,4 * 0,1 * 0,2 * 0,5}{(1)^2 * 2} \right)^{0,1} \left( \frac{0,7}{1} - \frac{0,2 * 0,5 * 0,7}{(1)^2 * 2} \right)^{0,7} = 0,447$$

I'inci grupta yer alan güvenli birey için  $\alpha_a^I = 0,3$ ,  $\beta_a^I = 0,4$  ve  $\theta_a^I = 0,3$  değerlerini aldığında ve III'üncü sıralama ( $\beta_a^I > \alpha_a^I = \theta_a^I$ ) geçerli olduğunda fayda düzeyi:

$$U_a^I = \left( \frac{0,3*2}{1} - \frac{(0,3)^2*0,5}{(1)^2} \right)^{0,3} \left( \frac{1*0,4}{1} - \frac{0,4*0,5*1*0,3}{(1)^2*2} \right)^{0,4} \left( \frac{0,3}{1} - \frac{0,3*0,5*0,3}{(1)^2*2} \right)^{0,3} = 0,383$$

II'nci grupta yer alan güvensiz birey için  $\alpha_a^{II} = 0,4$ ,  $\beta_a^{II} = 0,2$  ve  $\theta_a^{II} = 0,4$  değerlerini aldığı ve III'üncü sıralama ( $\alpha_a^{II} = \theta_a^{II} > \beta_a^{II}$ ) geçerli olduğunda fayda düzeyi:

$$U_a^{II} = \left( \frac{0,4*2}{1} - \frac{(0,4)^2*0,5}{(1)^2} \right)^{0,4} \left( \frac{0,4*0,2}{1} - \frac{0,4*0,4*0,2*0,5}{(1)^2*2} \right)^{0,2} \left( \frac{0,4}{1} - \frac{0,4*0,5*0,4}{(1)^2*2} \right)^{0,4} = 0,344$$

### 3) Gençlerin Fayda Düzeyleri

I'inci grupta yer alan güvenli bireyin ilişkisel malın deneyimlenen kalitesinin ( $r_y^I$ ) 0,9, II'nci grupta yer alan güvensiz bireyin ilişkisel malın deneyimlenen kalitesinin ( $r_y^{II}$ ) 0,5,  $b = 0,5$  ve  $\alpha + \beta + \theta = 1$  değerlerini aldığı varsayılmıştır.

$$U_y = \left( \frac{b\alpha}{\alpha+\beta+\theta} \right)^\alpha \left( \frac{r_y\beta}{\alpha+\beta+\theta} \right)^\beta \left( \frac{\theta}{\alpha+\beta+\theta} \right)^\theta .$$

I'inci grupta yer alan güvenli birey için  $\alpha_y^I = 0,2$ ,  $\beta_y^I = 0,7$  ve  $\theta_y^I = 0,1$  değerleri aldığı ve I'inci sıralama ( $\beta_y^I > \alpha_y^I > \theta_y^I$ ) geçerli olduğunda fayda düzeyi:

$$U_y^I = \left( \frac{0,2*0,5}{1} \right)^{0,2} \left( \frac{0,9*0,7}{1} \right)^{0,7} \left( \frac{0,1}{1} \right)^{0,1} = 0,363$$

II'nci grupta yer alan güvensiz birey için  $\alpha_y^{II} = 0,2$ ,  $\beta_y^{II} = 0,7$  ve  $\theta_y^{II} = 0,1$  değerleri aldığı ve I'inci sıralama ( $\beta_y^{II} > \alpha_y^{II} > \theta_y^{II}$ ) geçerli olduğunda fayda düzeyi:

$$U_y^{II} = \left( \frac{0,2*0,5}{1} \right)^{0,2} \left( \frac{0,5*0,7}{1} \right)^{0,7} \left( \frac{0,1}{1} \right)^{0,1} = 0,240$$

I'inci grupta yer alan güvenli birey için  $\alpha_y^I = 0,1$ ,  $\beta_y^I = 0,7$  ve  $\theta_y^I = 0,2$  değerleri aldığı ve II'nci sıralama ( $\beta_y^I > \theta_y^I > \alpha_y^I$ ) geçerli olduğunda fayda düzeyi:

$$U_y^I = \left( \frac{0,1*0,5}{1} \right)^{0,1} \left( \frac{0,9*0,7}{1} \right)^{0,7} \left( \frac{0,2}{1} \right)^{0,2} = 0,389$$

II'nci grupta yer alan güvensiz birey için  $\alpha_y^{II} = 0,1$ ,  $\beta_y^{II} = 0,7$  ve  $\theta_y^{II} = 0,2$  değerleri aldığı ve II'nci sıralama ( $\beta_y^{II} > \theta_y^{II} > \alpha_y^{II}$ ) geçerli olduğunda fayda düzeyi:

$$U_y^{II} = \left( \frac{0,1*0,5}{1} \right)^{0,1} \left( \frac{0,5*0,7}{1} \right)^{0,7} \left( \frac{0,2}{1} \right)^{0,2} = 0,257$$



I'inci grupta yer alan güvenli birey için  $\alpha_y^I = 0,3$ ,  $\beta_y^I = 0,4$  ve  $\theta_y^I = 0,3$  değerlerini aldığında ve III'üncü sıralama ( $\beta_y^I > \theta_y^I = \alpha_y^I$ ) geçerli olduğunda fayda düzeyi:

$$U_y^I = \left(\frac{0,3*0,5}{1}\right)^{0,3} \left(\frac{0,9*0,4}{1}\right)^{0,4} \left(\frac{0,3}{1}\right)^{0,3} = 0,262$$

II'nci grupta yer alan güvensiz birey için  $\alpha_y^{II} = 0,3$ ,  $\beta_y^{II} = 0,4$  ve  $\theta_y^{II} = 0,3$  değerlerini aldığında ve III'üncü sıralama ( $\beta_y^{II} > \theta_y^{II} = \alpha_y^{II}$ ) geçerli olduğunda fayda düzeyi:

$$U_y^{II} = \left(\frac{0,3*0,5}{1}\right)^{0,3} \left(\frac{0,5*0,4}{1}\right)^{0,4} \left(\frac{0,3}{1}\right)^{0,3} = 0,207$$

### Tablo 3'ün Kanıtı:

#### 1) Yetişkinlerin Çalışma Düzeyleri

$b = 0,5$ ,  $\alpha + \beta = 1$  ve  $A = 2$  değerlerini aldığı varsayılmıştır.

$$L_a^* = \frac{\alpha}{\alpha + \beta + \theta} - \left(\frac{\alpha^2 b}{(\alpha + \beta + \theta)^2}\right) \frac{1}{A}$$

I'inci grupta yer alan güvenli birey için  $\alpha_a^I = 0,3$  ve  $\beta_a^I = 0,7$  değerlerini aldığında ve  $\beta_a^I > \alpha_a^I$  sıralaması geçerli olduğunda çalışma düzeyi:

$$L_a^I = \frac{0,3}{1} - \frac{(0,3)^2 * 0,5}{(1)^2 * 2} = 0,28$$

II'nci grupta yer alan güvensiz birey için  $\alpha_a^{II} = 0,7$  ve  $\beta_a^{II} = 0,3$  değerlerini aldığında ve  $\alpha_a^{II} > \beta_a^{II}$  sıralaması geçerli olduğunda çalışma düzeyi:

$$L_a^{II} = \frac{0,7}{1} - \frac{(0,7)^2 * 0,5}{(1)^2 * 2} = 0,58$$

#### 2) Yetişkinlerin Fayda Düzeyleri

I'inci grupta yer alan güvenli bireyin ilişkişel malın deneyimlenen kalitesinin ( $r_a^I$ ) 1, II'nci grupta yer alan güvensiz bireyin ilişkişel malın deneyimlenen kalitesinin ( $r_a^{II}$ ) 0,4,  $b = 0,5$ ,  $\alpha + \beta = 1$  ve  $A = 2$  değerlerini aldığı varsayılmıştır.

$$U_a = \left(\frac{A\alpha}{\alpha + \beta} - \frac{\alpha^2 b}{(\alpha + \beta)^2}\right)^\alpha \left(\frac{r_a \beta}{\alpha + \beta} - \frac{\beta r_a b \alpha}{(\alpha + \beta)^2 A}\right)^\beta$$

I'inci grupta yer alan güvenli birey için  $\alpha_a^I = 0,3$  ve  $\beta_a^I = 0,7$  değerlerini aldığı ve  $\beta_a^I > \alpha_a^I$  sıralaması geçerli olduğunda fayda düzeyi:

$$U_a^I = \left( \frac{0,3*2}{1} - \frac{(0,3)^2*0,5}{(1)^2} \right)^{0,3} \left( \frac{1*0,7}{1} - \frac{0,7*0,5*1*0,3}{(1)^2*2} \right)^{0,7} = 0,618$$

II'nci grupta yer alan güvensiz birey için  $\alpha_a^{II} = 0,7$  ve  $\beta_a^{II} = 0,3$  değerlerini aldığı ve  $\alpha_a^{II} > \beta_a^{II}$  sıralaması geçerli olduğunda fayda düzeyi:

$$U_a^{II} = \left( \frac{0,7*2}{1} - \frac{(0,7)^2*0,5}{(1)^2} \right)^{0,7} \left( \frac{0,4*0,3}{1} - \frac{0,7*0,5*0,4*0,3}{(1)^2*2} \right)^{0,3} = 0,552$$

### 3) Gençlerin Fayda Düzeyleri

I'inci grupta yer alan güvenli bireyin ilişkisel malın deneyimlenen kalitesinin ( $r_y^I$ ) 0,9, II'nci grupta yer alan güvensiz bireyin ilişkisel malın deneyimlenen kalitesinin ( $r_y^{II}$ ) 0,5,  $b = 0,5$  ve  $\alpha + \beta = 1$  değerlerini aldığı varsayılmıştır.

$$U_y = \left( \frac{b\alpha}{\alpha+\beta} \right)^\alpha \left( \frac{r_y\beta}{\alpha+\beta} \right)^\beta .$$

I'inci grupta yer alan güvenli birey için  $\alpha_y^I = 0,3$  ve  $\beta_y^I = 0,7$  değerlerini aldığı ve  $\beta_y^I > \alpha_y^I$  sıralaması geçerli olduğunda fayda düzeyi:

$$U_y^I = \left( \frac{0,3*0,5}{1} \right)^{0,3} \left( \frac{0,9*0,7}{1} \right)^{0,7} = 0,410$$

II'nci grupta yer alan güvensiz birey için  $\alpha_y^{II} = 0,3$  ve  $\beta_y^{II} = 0,7$  değerlerini aldığı ve  $\beta_y^{II} > \alpha_y^{II}$  sıralaması geçerli olduğunda fayda düzeyi:

$$U_y^{II} = \left( \frac{0,3*0,5}{1} \right)^{0,3} \left( \frac{0,5*0,7}{1} \right)^{0,7} = 0,271$$