

ARAŞTIRMA MAKALESİ / RESEARCH ARTICLE

SOSYOEKONOMİK STATÜNÜN DUYGU VE DAVRANIŞLARA ETKİSİ

THE EFFECT OF SOCIOECONOMIC STATUS ON EMOTIONS AND BEHAVIORS

Hatime KAMİLÇELEBİ* 

Öz

Sosyoekonomik statü (SES) farklılığının farklı duygu ve davranışlar üzerine yoğunlaştığını belirten çalışmalar son yıllarda hızla artmaktadır. Düşük ve yüksek SES'e sahip bireylerin bazı duygu ve davranışlarının statüleriyle yakından ilişkili olduğu belirtilmektedir. SES'teki farklılık nedeniyle belli duygu ve davranışlar insanlar tarafından daha az veya daha çok deneyimlenmektedir. SES farkı nedeniyle oluşan bu duygu ve davranış farklılıkları çeşitli politikalarla dengelenebilmektedir. Bu araştırmanın amacı; SES farkı nedeniyle oluşan duygu ve davranış farklılıklarını ortaya çıkarmak ve SES farkı nedeniyle insanların duygu ve davranış deneyimlerindeki dengesizliği gidermek için teşvik edici politikalar önermektir. Çalışmada ilk olarak, düşük ve yüksek SES'e sahip bireylerin deneyimledikleri olumlu duygular ve bunların kendilerine ve başkalarına odaklı davranışlara yol açması literatürdeki deneyler yoluyla incelenecektir. İkinci olarak, yardımseverlik şemsiyesi altındaki bir davranış olan alturistik davranış ve benmerkezciliğin merkezde olduğu narsisistik kişilik özelliklerinin düşük ve yüksek SES ile ilişkisi literatürdeki deneyler ve anket sonuçlarıyla açıklanıp karşılaştırılacaktır. Son olarak, yüksek ve düşük SES'in etik olmayan davranışlarla ilişkisi literatürdeki çeşitli deney bulgularıyla analiz edilecektir. Çalışma bu yönüyle eşitsizliğin azaltılması için bireylerin duygularını daha iyi anlamaya ve bu yönde politikalar yapılabilmesi için gelecekte yapılacak araştırmalara katkı sağlayacaktır.

Anahtar Kelimeler: Sosyoekonomik Statü, İktisadi Davranış, Duygular, Tercihler, Ekonomik Eşitsizlik
JEL Sınıflandırması: D60, D63, D64, D91

Abstract

Studies indicating that socioeconomic status (SES) differences concentrate on different emotions and behaviors have been increasing rapidly throughout recent years. It is stated that some emotions and behaviors of individuals with low and high SES are closely related to their status. Certain emotions and

* Doç. Dr. Kırklareli Üniversitesi, Uygulamalı Bilimler Fakültesi, Finans ve Bankacılık Bölümü, Kırklareli & Visiting Scholar, Open University of The Netherlands, Faculty of Management, Department of Organization, Heerlen, E-Mail: hatimekamilcelebi@klu.edu.tr, ORCID ID: 0000-0002-1028-7135

How to cite this article/Atf için: Kamilçelebi, H. (2024). Sosyoekonomik statünün duygu ve davranışlara etkisi. *Marmara Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 46(1), 1-19. DOI: 10.14780/muiibd.1497500.

Makale Gönderim Tarihi: 09.03.2023

Yayına Kabul Tarihi: 14.12.2023

Benzerlik Oranı: %2



Content of this journal is licensed under a Creative Commons Attribution-NonCommercial 4.0 International License.

behaviors are experienced more or less by people due to differences in SES. These differences in emotions and behaviors that occur due to SES differences can be balanced with various policies. The purpose of this research is to reveal the differences in emotion and behavior that occur due to SES differences. At the same time, policies will be proposed to eliminate the imbalance in people's emotional and behavioral experiences due to SES differences. Firstly, the positive emotions experienced by individuals with low and high SES, as well as the extent to which they lead to behaviors based on oneself and others, are to be examined through experiments in the literature in the study. Secondly, the relationships between altruistic behavior, which is under the umbrella of prosocial behavior, as well as narcissistic personality traits, in which egocentrism becomes central, and low and high SES are to be explained and compared with the results of experiments and surveys in the literature. Consequently, the relationship of high and low SES with unethical behaviors is to be analyzed with various experimental findings in the literature. In this regard, the study would contribute to future research studies to better comprehend the individuals' feelings to mitigate inequality and implement policies in such a manner.

Keywords: Socioeconomic Status, Economic Behavior, Emotions, Preferences, Economic Inequality

JEL Classification: D60, D63, D64, D91

1. Giriş

İnsanların ekonomiyle ilişkili duygularını inceleyen çalışmalar son yıllarda yaygınlaşmıştır (Angner, 2019; Kamilçelebi, 2019; Loewenstein, 2000). Bu durum ana akım iktisadın insanı rasyonel olarak tanımlamasına karşılık insanların karar alırken bilişsel kısayollar ve ön yargılarla hareket ettiğini açıklanmasının ardından hız kazanmıştır (Tversky ve Kahneman, 1974). Bu konuyu açıklamak için en fazla üzerinde durulan kavramlardan biri değere yönelik duygulardır. Örneğin, bir kişinin bir miktar para kaybetmesinin o kişiye verdiği acının, aynı miktar para kazanmasının verdiği zevkten daha fazla olduğu ortaya çıkarılmıştır (Kahneman ve Tversky, 1979). Bireyler bir şeye değer biçerken, bir şeyin faydasını hesaplarken ve çeşitli iktisadi kararlar verirken onların duygularını inceleyen çalışmalar mevcuttur (Loewenstein, 2000; Loewenstein vd., 2003; Van Boven vd., 2000). İnsanların ekonomiyle ilişkili olan duygularında empati, öfke, utanç, adaletsizlik, dürüst olmama ve bencillik duyguları ön plana çıkmaktadır; davranışsal iktisat pazarlık oyunlarında bu duygulara sıklıkla rastlanmaktadır. Bu duyguların yanısıra insanlar geleceklerini ilgilendiren iktisadi konularda da korku ve panik yaşayabilmektedir. Belirsiz veya riskli durumlarda verecekleri iktisadi kararlarda da duygusal davranabilmektedir (Kahneman ve Tversky, 1979; Kamilçelebi, 2019; Loewenstein, 2000).

Bireylerin duygusal durumları bir iktisadi değişken olan sosyoekonomik statü (SES) baz alınarak da incelenmeye başlanmıştır. Ampirik literatürde sosyal sınıf (veya SES) iki şekilde ele alınır. Bunlardan biri bireyin sosyal yaşamını tanımlayan maddi kaynakların nesnel deneyimidir. Diğeri ise bireyin sosyal sınıf hiyerarşisindeki diğer kişilerin kademesine karşı kendi kademe algısıdır (Kraus vd., 2011). SES genellikle bireyin yıllık geliri, eğitim düzeyi ve ekonomik hiyerarşideki algıladığı ve kendisini konumlandığı kademeyle belirlenir (Oakes ve Rossi, 2003). Gençlerin ve çocukların SES araştırması yapılıyorsa SES; hane halkı geliri, ebeveynlerinin eğitim seviyesi ve ekonomik hiyerarşideki konumlarıyla belirlenir (Kraus vd., 2009). Bu üç belirleyici unsur bireyin sosyal sınıfının maddi temelini oluşturmaktadır.

İnsanların bağlanma geçmişleri yoluyla oluşturulan başkalarıyla ilişkiye özgü ilişki biçimleri, tanımadıkları kişilerle ilişki kurma kalıplarına yol göstermektedir (Andersen ve Chen, 2002). Bu durum sosyal sınıflarda da benzer şekilde işlemektedir. Paylaştıkları deneyimler yoluyla, belirli bir SES bağlamında insanların başkalarına nasıl davrandığı, nasıl düşündüğü ve duygulanım sistemi geliştirdiği tahmin edilebilmektedir. İnsanların içinde büyüdükleri ve yaşadıkları maddi koşulların kişisel ve sosyal kimlikleri üzerinde kalıcı bir etkisinin olduğu SES üzerine yapılan araştırmalardan elde edilen bulgularla ortaya çıkarılmıştır. SES, insanların hem sosyal çevreleri hakkında düşündüklerini hem de hissettiklerini etkilemektedir, örneğin, düşük SES'teki bireylerin yüksek SES'tekilere göre kendilerini SES'leri açısından tanımlama olasılıkları daha düşüktür. Düşük SES'teki bireylerin ise birbirine bağımlı benlik kavramlarıyla kendilerini tanımlama olasılıkları ise daha yüksektir (Manstead, 2018).

Şefkat, yardımlaşma ve güç arayışı gibi duygu ve davranışları daha az veya daha çok deneyimlemenin sebeplerinden biri de SES'tir. SES'ler arasında giderek açılan farkın eşitsizliği şiddetlendirdiğini ortaya çıkaran çalışmalar gün geçtikçe artmaktadır (Piff vd., 2018). Eşit olmayan kaynak paylaşımı ve kaynaklara erişimde fırsat eşitsizliği toplumdaki sınıf ayrımını güçlendirmektedir. Bu durum yüksek SES'e sahip bireylerin bazı olumlu duyguları düşük SES'teki bireylerden daha fazla deneyimlemelerine yol açmaktadır.

Bu araştırmanın amacı; düşük ve yüksek SES'teki bireylerin duygu ve davranışlarının ekonomik eşitsizlikten etkilendiğini ortaya koymaktır. Aynı zamanda SES farkı nedeniyle oluşan olumlu duygu deneyimleme farklılıklarının ve belli davranışların daha dengeli şekilde yaşanabilmesi için politika yapılması gerekliliğini vurgulamaktır. Bunun yanı sıra bu araştırma, bireylerin duygularının sosyoekonomik açıdan detaylandırılması ve dengelenmeye çalışılması için politika yapıcılara bir perspektif sunacaktır. Araştırma, bu yönüyle ekonomik eşitsizliğin azaltılmasının bireylerin duygu ve davranışları üzerindeki etkisini daha iyi anlamaya ve bu yönde yapılacak politikalara katkı sağlayacaktır.

SES'in farklı duygu ve davranışlar üzerinde etkili olduğu çeşitli deney ve araştırmalarla ortaya çıkarılmıştır. Bu çalışmanın kapsamı; bu deney ve araştırmalarla ortaya çıkarılan olumlu duygular, alturizm, narsisistik kişilik özellikleri ve etik olmayan davranışların yüksek ve düşük SES ile ilişkisi ve etkisini açıklamak üzerinedir. Bu çalışmada ilk olarak düşük ve yüksek SES'li bireylerin deneyimledikleri olumlu duygular ve bunların kendi ve başkaları odaklı olarak farklılaşması incelenecektir. İkinci olarak, toplum yanlısı (prososyal) bir davranış olan alturistik (diğerkâm) davranışla, benmerkezci bir kişilik örgütlenmesi olan narsisistik kişilik özelliğinin SES ile ilişkisi literatürdeki deneylerle açıklanacak ve son olarak da SES'in bireylerin etik olmayan davranışlarıyla ilişkisi incelenecektir.

2. Sosyoekonomik Statü: Olumlu Duygular

İnsanlar gün içinde birden fazla olumlu ve olumsuz duygu deneyimler. Fakat bu duyguların SES'e göre daha fazla veya daha az deneyimlendiği ortaya çıkmıştır. Olumlu duyguları ölçen bir çalışmada

bireylerin SES'leri ve yedi farklı olumlu duyguyu deneyimlemeye yönelik kendi bildirdikleri eğilimler arasındaki ilişki incelenmiştir (Piff ve Moskowitz, 2018). Bu duygular; eğlence, saygı, şefkat, memnuniyet, coşku, sevgi ve gurur olarak ele alınmıştır. Yüksek ve düşük SES sahiplerinin kendi odaklılık ve başkalarına odaklılık şeklinde davranış kalıpları da ortaya çıkarılmıştır. Daha yüksek sosyal sınıf, daha fazla kendi odaklı memnuniyet ve gurur duygularının yanı sıra daha fazla eğlence duygusuyla ilişkili çıkmıştır. Daha düşük sosyal sınıftakiler ise sevgi ve şefkat duygularını daha fazla deneyimlemektedirler. Bunun yanında saygı göstermek ve hürmet etmek de daha düşük sosyal sınıfın daha çok deneyimlediği bir duygudur. Coşku duygusunda ise sınıf farkı bulunamamıştır. Farklı sosyal sınıf geçmişine sahip bireylerin, farklı sosyal kaygıları ve öncelikleri nedeniyle farklı duygusal tepki kalıpları sergileyebilecekleri görülmektedir. Gurur ve memnuniyet gibi kendine odaklı duyguları (self-oriented feelings) yüksek SES grubu daha fazla deneyimlemektedir. Kendi odaklı duygular kişinin iç durumlarına ve hedeflerine daha fazla ilgi ve başkalarından daha fazla bağımsız olduğunu ifade eder. Bu duygular yüksek SES'li bireylerin bağımsızlık ve kendi kendine yeterlilik arzularını yansıtabilmekte ve onları güçlendirebilmektedir. Düşük SES'teki bireyler ise sevgi ve şefkat gibi başkalarına odaklı duyguları (other-oriented feelings) daha fazla deneyimlemektedir. Artan sevgi ve şefkat, düşük SES'teki bireylerin daha zorlu ortamlarıyla başa çıkmalarına yardımcı olmak için daha uyumlu ve birbirine bağımlı bağlar kurmalarına neden olabilmektedir. Bu, kısmen gerekli kaynakları elde etmek için uygun araçlar sağlayan olumlu duygu davranışlarıyla şekillenmektedir (Piff ve Moskowitz, 2018). Düşük SES'teki bireylerin zor durumda olanlara yardım etme olasılıkları daha yüksek olduğu gibi empati duygusunu da daha fazla deneyimlemektedir, bir başka deyişle empatileri daha yüksektir (Manstead, 2018).

Yüksek ve düşük SES'teki bireyler gelir, mülk, prestij gibi farklı kaynaklara sahiptir. Yaşam içindeki kaygılarını ve önceliklerini birbirine benzemeyen yollarla farklı çevrelerde yaşamaktadır. Artan maddi kaynaklar yüksek SES'teki bireylere daha fazla özerklik sağlarken, bu bireyler sosyal ve çevresel tehdide daha az maruz kalmaktadır. Bu durum da içsel, kendi odaklı bir odaklanmaya yol açmaktadır. Bu kişilerin alt gelir grubuna göre sosyal dikkat azalmıştır ve daha fazla çıkarıcı davranış sergilemektedir. Bol kaynak ve yüksek rütbelere, yüksek SES'teki bireylerin kişisel özgürlüklerini artırmaktadır. Bu bireyler daha fazla içsel durumlarına, hedeflerine ve duygularına odaklanmaktadır. Düşük SES'teki bireyler ise refahlarına yönelik yaşamsal zorluklara maruz kalmaktadır. Bu zorluklarla başa çıkmak için daha az kaynakları bulunmaktadır. Dolayısıyla yüksek SES'tekilerin aksine düşük SES'teki bireyler birbirleriyle daha yakın ilişkiler kurmakta ve toplum yanlısı davranışlar sergilemektedir. Bu nedenle sosyal dikkatleri de fazladır. Aynı zamanda dışsal ve kendi odaklı değil başkaları odaklı duygu ve davranışlarda bulunmaktadırlar. Zorlu yaşam koşulları nedeniyle oluşan bu durum düşük SES'tekilerine ilişkilerinde bağımlılık geliştirmelerine neden olabilmektedir (Kraus vd., 2012; Piff ve Moskowitz, 2018).

Sınıflara göre farklılaşan bu sosyal yönelimler, kendi duygularının ne kadar bağımsız ve birbirine bağımlı bir egodan kaynaklandığını ve kendi odaklı olumlu duygulara karşı farklı eğilimlerini göstermektedir (Markus ve Kitayama, 1991). Güvenebilecekleri nesnel kaynakları az olan düşük SES'teki bireyler, çevrelerinde daha yaygın olan tehditleri ve güçlükleri aşmak için kullanabilecekleri destekleyici, birbirine bağımlı bağların gelişimini kolaylaştırmak için duygu kalıpları (ör. şefkat, sevgi)

sergileyebilmektedir. Hatta yoksullar, karşılaştıkları ekonomik zorlukları gelirleriyle kıyaslamak durumunda kaldıklarından bu durum zihinlerinde yük oluşturmakta ve bu nedenle yoksulların bilişsel kapasiteleri ve odaklanmaları azalabilmektedir (Mani vd., 2013; Mullainathan ve Shafir, 2013) Yoksul olmak kişinin zihinsel rezervlerini tüketmekte ve uzun vadeli başarıyı engelleyici şekilde davranmaya diğerlerinden daha yatkın olduğunu göstermektedir (Vohls, 2013). Öte yandan, artan nesnel kaynaklara sahip olan ve dolayısıyla görece kendi kendine yeterli olan yüksek SES'teki bireyler, artan bağımsızlık, statü ve kendi kendine tatmin arzularını gidermek için gurur ve memnuniyet gibi daha kendi odaklı duygular hissedebilmektedir (Kraus vd., 2012).

Bir araştırmada katılımcılardan 10 sosyal olayı hatırlamaları istenmiş ve kendilerine 12 duygunun her birini ne kadar deneyimledikleri sorulmuştur. Düşük SES'teki bireylerin (üniversite diploması olmayanlar kriter olarak alınmıştır), yüksek SES'teki bireylere göre sosyal bağları daha güçlendirici dostça duygular yaşadıkları ve sosyal olarak bağları koparan kibir gibi duygularının ise az olduğu belirtilmiştir (Na vd., 2010). Başka bir çalışmada, düşük SES'teki bireyler (hane geliri ve ebeveyn eğitimi kriter olarak alınmıştır) yüksek SES'tekilere kıyasla, şefkat uyandıran bir video izlediklerinde veya bir sosyal etkileşim sırasında başka bir kişi için daha fazla şefkat bildirdiği gibi, bu sonuç kişinin karakterleriyle de ilintili çıkmıştır. Dolayısıyla düşük SES'teki bireylerin yüksek SES'tekilere göre başkalarının sıkıntılarına daha fazla şefkat gösterdikleri ortaya çıkmaktadır (Stellar vd., 2012). Bu durum, yüksek SES'teki bireylerin daha çok kendi odaklı, düşük SES'teki bireylerin ise daha fazla diğer odaklı olumlu duygu deneyimleyebileceğini de göstermektedir.

Düşük SES'teki bireylerin olumlu duygu olarak sevgi, saygı ve şefkat duygularını deneyimlemeleri onların zorlu durumlarında hem çevredeki diğer düşük SES'li bireylerin onlara yardım edebileceği, hem de böyle bir durum yaşarlarsa diğerlerine de bu duygularla temas edebileceği açıktır. Bu sırf düşük SES'li bireylerin aynı statüye sahip bireylerle etkileşim halinde olduğunu akla getirmemelidir. Aslında düşük SES'li bireyler bu bağımlı durumu yüksek SES'li bireylerle de yaşayabilmektedir. Zira yüksek SES'li bireylerin onlara sunduğu iş olanakları da bir yönüyle bu bağımlı ilişkiyi desteklemekte ve sürdürülmesine sebep olmaktadır. Bu durumda kendi yaptıklarından memnuniyet ve gurur duyan varlıklı insanlar bu duyguları tatmin etmeye devam ederken, varlıklı insanların kendilerine sunduğu olanaklar için onlara saygı duyan ama bütçe kısıtı nedeniyle memnuniyet duyamayan, eğlenemeyen ve yaptıklarından gurur duyamayan bu grubun yaşam biçimi bir kısır döngü haline gelecektir. Örneğin, iyi işler başarmanın bir gurur kaynağı olduğu düşünülürse, Akcigit vd. (2017) tarafından yapılan çalışmada inovatif icatların yapılmasında başarılı bir eğitimin yetmediği, bunun yanında ailenin gelir düzeyinin de etkili olduğu belirtilmiştir. Ayrıca yoksulların da başarılı olabildiği ama başarının da kendi içinde belli kategorilere ayrıldığı ve daha çok başarı elde etmek için sermayenin gerekli olduğu vurgulanmıştır. Dolayısıyla gurur duygusunu daha fazla yaşayanların yüksek SES'e sahip olanların olmasının en önemli açıklayıcılarından biri ekonomik durum olmalıdır.

SES ve duygusal iyi oluş (emotional well-being) arasındaki ilişki daha karmaşıktır, çünkü gelirin yaşam memnuniyetiyle güçlü bir ilişkisi olduğu halde önceki gün hissedilen olumlu ve olumsuz duygularla daha az ilişkisi bulunmaktadır. Bireylerin kendi yaşamı hakkındaki düşüncelerini yansıtan yaşam memnuniyeti kavramsal ve deneysel olarak duygusal iyi oluştan ve günlük yaşamlarının duygusal

kalitesini yansıtan deneyimlenen mutluluktan farklıdır (Diener vd., 2010). Üst gelir grubu, genellikle bir bütün olarak yaşamlarından daha memnundur (Diener vd., 2010; Kahneman ve Deaton, 2010).

Daha çok gelirin mi mutluluğu artırdığını veya mutlu insanların mı daha çok gelir elde ettiğini araştıran çalışmalarda gelirin mutluluğu artırdığı veya azalttığı yönünde bir sonuç elde edilmiştir (Gardner ve Oswald, 2001). Bu sonuç, gelir arttıkça veya azaldıkça mutlulukta da aynı şekilde artış ve azalış olacağı anlamına gelmektedir. Literatürde gelir ve mutluluk arasındaki ilişki çoğunlukla iki açıdan ele alınmaktadır. Bunlardan birincisi, kişi başına düşen gelir düzeyinin toplumdaki ortalama mutluluk düzeyini ne yönde etkilediğidir. Diğeri ise, zengin ve fakir ülkeler arasındaki gelir farklılıklarının bu ülkelerin ortalama mutluluklarına nasıl etki ettiği. Elde edilen sonuçlar analiz edildiğinde genel olarak zengin ülkelerde yaşayanların daha yoksul ülkelerde yaşayanlardan daha mutlu olduğu belirtilmektedir (Kamilçelebi, 2022; Kamilçelebi, 2023; Veenhoven ve Dumludağ, 2015; Veenhoven ve Hagerty, 2006).

Easterlin (1974) mutluluk ve gelir arasındaki ilişkiyi araştırmıştır. Easterlin'e göre mutluluk seviyesi ve gelir arasında doğru yönlü bir ilişki olmasına rağmen bu ilişki kısa sürmektedir. Bir başka deyişle gelir arttıkça mutluluk da artmaktadır ama bu kısa dönem için geçerlidir. Uzun dönemde gelir ve mutluluk arasında olumlu bir ilişki bulunmadığını ve bu ilişkinin bazı ülkeler için belirsiz olduğunu ifade etmiştir. Bununla birlikte gelirin bireylerin temel ihtiyaçlarını karşılayabildikleri eşğin üzerinde mutluluğu artırmadığını belirtmektedir. İfadelerinin içerdiği çelişkiler nedeniyle bu açıklama "Easterlin paradoksu" veya "mutluluk paradoksu" olarak bilinmektedir. Veenhoven ve Hagerty (2006) ise bu çalışmanın tam aksine, ortalama mutluluğun zengin ülkelerde biraz, verilerin olduğu birkaç yoksul ülkede ise önemli ölçüde arttığını ifade etmektedir. Zengin ülkelerin yoksul ülkelere göre daha mutlu olduğu belirtilen bir diğer çalışmada da bazı ülkelerde gelirin mutlulukla ilişkisinin güçlü olduğu vurgulanmıştır (Diener ve Oishi, 2000).

SES ile olumlu duygular arasındaki ilişki öznel iyi oluşu oluşturan yaşam değerlendirmesi ve duygusal iyi oluş üzerinden de araştırılmıştır. Kahneman ve Deaton (2010) tarafından yapılan bu çalışmaya göre hane halkı gelir seviyesinin yükseldiğinde duygusal iyi oluş üzerindeki etkisinin belli bir eşikten sonra artmamakta, fakat yaşam değerlendirmesi üzerinde etkisini hala korumaktadır. Bir başka deyişle duygusal iyi oluş yıllık 75 bin dolar gelire kadar arttığı, fakat bu miktarı aştığında artışını sürdürmediği ortaya çıkmıştır. Düşük gelir ise hem yaşam değerlendirmesini hem de duygusal iyi oluşu azaltmaktadır.

Kahneman ve Deaton'ın (2010) bahsedilen çalışmasındaki veriler Killingsworth (2021) tarafından tekrar analiz edilmiş olup yıllık gelirin 75 bin doların üzerine çıktığında da mutlulukta artışın devam ettiği sonucuna varılmıştır. Daha sonra Kahneman ve Deaton'ın (2010) çalışması içerisinde Kahneman'ın da bulunduğu güncel bir araştırma ile tekrar incelenmiştir. Kahneman ve Deaton'ın (2010) bu çalışmalarında doğru sonuca ulaşamamalarının nedenini bir dizi analiz hatasından kaynaklandığını belirtmiştir. Zenginlerin mutluluk artışının daha fazla olduğu sonucuna varılmıştır (Killingsworth vd., 2023).

Mutluluk ve gelir düzeyi arasındaki ilişki 21 farklı ülkeden yaklaşık 33 bin kişinin verileriyle elde edilen elde edilen sonuçlara göre analiz edilmiştir. Buna göre gelirin mutluluk üzerindeki etkisinin belli bir eşik gelir düzeyine kadar güçlü olduğu tespit edilmiştir. Bu eşik değerin üzerindeki gerçekleşen gelir artışının mutluluk üzerindeki etkisinin azaldığı görülmüştür. Dolayısıyla kişi başına düşen gelirin asgari geçim seviyesinin altına inmesi halinde gelirdeki her artış mutluluğu arttırmaktadır (Clark ve Senik, 2011).

Daha yüksek gelirli bireylerin üzgün hissettiklerini bildirme olasılıkları daha düşüktür. Buna rağmen düşük gelirli bireylere göre mutlu hissettiklerini bildirme olasılıkları daha yüksek değildir (Kushlev vd., 2015). Alt gelir grubundaki bireyler anksiyete ve depresyon dahil olmak üzere daha yoğun ve tekrarlayan olumsuz duygulanım yaşamaları da bu durumla ilişkili olabilmektedir (Gallo ve Matthews, 2003). Dolayısıyla alt gelir grubundaki bireyler daha az olumlu duygu yaşamaktadır. Gelirin insanların mutluluğunu artırmasında önemli bir faktör olduğu birçok çalışmayla ortaya çıkarılmıştır (Veenhoven ve Dumludağ, 2015; Kamilçelebi, 2020; Kamilçelebi, 2023).

3. Sosyoekonomik Statü: Alturistik ve Narsisistik Davranış

Daha düşük SES, daha az kaynak, daha fazla tehlide maruz kalma ve azalmış kişisel kontrol duygusu ile ilişkilidir. Bu yaşam koşulları göz önüne alındığında, düşük SES'li bireylerin daha az toplum yanlısı davranışlarda bulunmaları ve kişisel çıkarlarına öncelik vermeleri beklenmektedir.

Aksine, düşük SES'teki bireyler, daha zorlu çevrelerine uyum sağlamanın bir yolu olarak başkalarının refahına yönelmektedir. Bu yönelim daha fazla toplum yanlısı davranışa yol açmaktadır. Düşük SES'teki bireyler yüksek SES'tekilere kıyasla daha cömert, hayırsever, güvenen ve yardımseverdir. Aynı zamanda eşitlikçi değerlere ve şefkat duygularına daha fazla bağlılıkları nedeniyle daha toplum yanlısı bir şekilde davranmaktadırlar (Piff vd., 2010). Bu davranış biçimleri beklenenden çok daha cömert olduğundan, alturistik davranışın indikatörleri araştırılmıştır. Çalışmalardan elde edilen bulgular, kendisi ve başkaları için eşit maddi fayda sağlama çabası gibi adaletle ilgili sosyal normların alturizmde önemli bir rolü olduğu fikrinin temelini oluşturmuştur (Andreoni, 2001; Andreoni ve Bernheim, 2009).

Alturistik davranış, bağışlar yoluyla daha net anlaşılabilir, örneğin, Amerika'daki hayırseverlik katkılarıyla ilgili ülke çapında yapılan anketlerde, düşük gelirli bireyler yüksek gelirli bireylere göre gelirinin daha fazla kısmını hayır kurumlarına bağışlamaktadır. Buradaki bağışların motivasyonunun alturizm olduğu ifade edilebilir. Tablo 1'de 16.442 hanenin gelir ve bağış oranlarını incelediği bir araştırmada ortalama olarak en düşük gelir düzeyindeki haneler ve net gelirlerinin bağışladıkları oranları yer almaktadır. Hane halkı net gelirlerinin en düşük olanların en fazla bağış yaptığı orta düzeye geldikçe bağış miktarının azaldığı en üst düzeyde bir miktar arttığı görülmektedir (James ve Sharpe, 2007).

Tablo 1: Hanelerin Gelir ve Bağışları (1998-2001 Tüketici Harcama Anketi)

| Net Gelir (\$) | Gelirin Bağışa Ayrılan Payı (%) |
|------------------|---------------------------------|
| 10.000'dan az | 4.55 |
| 10.000-19.999 | 2.37 |
| 20.000-29.999 | 2.14 |
| 30.000-39.999 | 1.59 |
| 40.000-49.999 | 1.66 |
| 50.000-59.999 | 1.36 |
| 60.000-69.999 | 1.44 |
| 70.000-79.999 | 1.71 |
| 80.000-89.999 | 1.46 |
| 90.000-99.999 | 1.34 |
| 100.000-149.999 | 1.51 |
| 150.000 ve üzeri | 2.17 |

Kaynak: James, R. N., & Sharpe, D. L. (2007). The nature and causes of the u-shaped charitable giving profile. *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, 36(2), 218-238.

Bu çalışma sonucunda düşük SES'li bireylerin, yüksek SES'tekilere göre daha yardımsever ve cömert olduğu ortaya çıkarılmıştır (James ve Sharpe, 2007). Düşük SES'teki bireyler, başkalarına cömert davranarak ve muhtaç olanlara yardım ederek başkalarının onlara olan güvenini ve iş birliğini artırabilmekte, böylece zor zamanlarda ihtiyaçlarının da karşılanmasını bekleyebilmektedir. Bu çalışmanın sonucuna dayanarak düşük SES'li bireylerin başkaları odaklı olduğu da belirtilmektedir.

Başka bir grupla yapılan farklı bir deneyde yüksek SES ve düşük SES'li bireylerin evlerine deney kapsamında yanlış bir mektup gönderilmiştir. Zarfın iade edilme olasılığı toplum yanlısı davranışı tespit etmek için kullanılmıştır. Yüksek SES'li hanelerin zarfı iade etme olasılığının önemli ölçüde daha yüksek olduğu ortaya çıkmıştır. Dolayısıyla daha toplum yanlısı bir davranış sergiledikleri sonucuna varılmıştır (Andreoni vd., 2021).

Davranışsal iktisat literatüründe diktatör oyununun alturistik davranışları açıklamada önemli bir yeri bulunmaktadır (Kamilçelebi, 2019). Bu oyunu daha da detaylandıran bir araştırmada diktatör oyunundaki göndericilerin SES ve alturistik davranış farklılığı açıklanmıştır (Piff vd., 2010). Diktatör oyununda, katılımcılara farklı bir odada oturan isimsiz bir partnerle eşleştirildikleri bilgisi verilmektedir. Oyunda bir gönderici ve bir de alıcı bulunmaktadır. Göndericilere oyunun başında belli bir miktar para verilmektedir. Göndericilerden bu paranın ne kadarını kendileri için ayırmak ve göndermek isterlerse ne kadarını partnerlerine göndermek istediklerine karar vermeleri istenmektedir. Göndericinin alıcıya hiç para göndermeme seçeneği de bulunmaktadır. Her iki oyuncuya, partnerlerinin oyunun sonucuna stratejik bir katkısı olmayacağı, oyundaki yanıtlarının anonim kalacağı ve çalışmanın sonunda nakit ödemelerinin, göndericinin kendi kararına bağlı olacağı bildirilmektedir. Bu oyunda alıcıya para gönderilirse, alıcının gönderilen miktarı kabul etmeme gibi bir seçeneği bulunmamaktadır. Gönderici parayı paylaşacaksa, paylaşacağı miktar gönderildikten sonra oyun tamamlanmaktadır. Paylaşmak istemiyorsa paranın tamamını gönderici almakta ve oyun bu şekilde sonlanmaktadır (Forsythe vd., 1994). Piff vd. (2010) düşük SES'li bireylerin yüksek SES'li

bireylerden fazla para gönderdiklerini tespit etmişlerdir. Diktatör oyununda, daha yüksek miktardaki gönderiler, katılımcıların partnerlerinin iyiliği için kendi maddi çıkarlarını feda etme istekliliğini temsil etmeleri bakımından daha yüksek alturistik davranış gösterdiklerini ifade etmektedir.

Piff vd. (2010) tarafından tasarlanan şefkat duygusunu uyaran deneyde laboratuvar ortamında düşük SES'teki bireylerinin yüksek SES'tekilere göre daha toplum yanlısı davranış sergileyip sergilemedikleri test edilmiştir (Katılımcıların sosyal sınıfları, kendi toplumlarındaki sosyoekonomik sıralamalarına ilişkin öznel algıları açısından ölçülmüştür). Bu deneyle birlikte düşük SES'teki bireylerin daha cömert olduğu ortaya çıkmıştır. Bu araştırmadaki düşük SES'li katılımcılar, paralarının daha büyük bir kısmını, yüksek SES'teki katılımcılara oranla daha fazla paylaşmıştır.

Çalışmadaki diğer bir deneyde bir gruba yoksul çocuklarla ilgili 46 saniye süren ve şefkat manipülasyonu içeren video izlettirilmiştir. Daha sonra bir hafıza testiyle bu video içeriğini hatırlamaları istenmiştir. Kontrol grubuna ise yine 46 saniyelik nötr (geçmiş araştırmalarda nötr bir duygusal durumu ortaya çıkarmak için kullanılan ve herhangi bir duygusal manipülasyon bulunmayan) bir film izlettirilmiştir. Daha sonra her iki grup karşılaştırılmıştır. Şefkat videosunu izleyenlerin şefkat puanlarının nötr gruba göre önemli ölçüde daha yüksek olduğu tespit edilmiştir. Çocukların çaresizlik görüntülerini izlemek insanlarda şefkat uyandırmıştır. Deneyden önce 20 kişinin katıldığı bir pilot testte, şefkat videosu izletilenlerin şefkat puanlarının önemli ölçüde daha yüksek olduğu doğrulanmıştır. Şefkat uyandırma koşulunda üst sınıftaki katılımcılar, alt sınıftakilere benzer şekilde yüksek düzeyde yardım etme davranışı sergilemişlerdir. Şefkat manipülasyonunun toplum yanlısı davranışlardaki sınıf farklılıklarını ortadan kaldırması, yüksek ve düşük SES'li bireylerin toplum yanlısı davranışlar için kapasitelerinde mutlaka farklılık yaratacağı anlamına gelmemektedir. Bu sonuçlar şefkatin, düşük SES'tekilerin yüksek SES'tekilere göre daha fazla olumlu sosyal davranış gösterme eğilimini düzenlediğini ortaya çıkarmıştır (Piff vd., 2010).

Stamos vd. (2020), Piff vd.'nin (2010) çalışmasının replikasını yapmış ve sosyal sınıf ve toplum yanlısı davranış çalışmalarında, yüksek SES'e sahip bireylerin çeşitli alanlarda daha az toplum yanlısı davrandıklarını sınırlı da olsa açıklayabileceklerini belirtmişlerdir. Bu deney sonuçları, düşük gelirli bireylerin, gelirlerinin orantılı olarak daha yüksek gelirli bireylere göre hayır kurumlarına bağışta bulunduğunu gösteren James ve Sharpe'nin (2007) çalışmasından elde edilen bulguları desteklemektedir.

SES kademesi yüksek olan ailelerin çocukları daha zeki, sabırlı ve alturistik olduğu kadar daha az risk arayıcıdır (Falk vd., 2021). Büyük beşli kişilik özelliklerine (Big-5 personality traits) göre düşük SES; şefkat, iş birliği ve güven özelliklerini içeren bir faktör olan uyumluluk özelliği ile ilişkilidir (Chapman vd., 2010). Eğilimsel alturizm konusunda yüksek puan alan kişiler, özellikle tehlike sinyallerinin bariz olduğu durumlarda ve psikolojik olarak güçsüz bir ortamda en çok yardım eden kişilerdir (Carlo vd., 1991). Çocukluk yaşantısı insanların gelecekteki yaşantısıyla ilişkilidir. Dolayısıyla SES'i ne olursa olsun bireylerin çocuklukta yaşadığı duygu ve davranışlarının gelecekteki yaşamlarını şekillendireceğinden yola çıkarak onlara çocukken olumlu duyguları hissettirecek bir yaşam sunmak çok önemlidir. Büyüdüklerinde hangi duygunun eksikliğini/fazlalığını yaşadıkları konusunda

farkındalık oluşturması bakımından bu önemlidir. Yoksulluk azaltıldığında çocukların davranış kalıplarındaki değişimin izlendiği deneyler bulunmaktadır (Banerjee ve Duflo, 2011). Bu deneyler boylamsal ve kesitsel olarak çocukların ileriki yaşlarında da devam ettirilerek karşılaştırılabilir. Bu çalışmaların politika yapıcılar tarafından eşitsizliği azaltmada dikkate alınması gereklidir.

Davranışsal iktisat oyunlarından hareketle düşük SES'teki bireylerin yüksek SES'tekilere göre daha fazla bağış yaptığının gözlemlendiği sonuçtan yola çıkarak, düşük SES grubunun daha fedakârca ve başkaları odaklı davranışına karşılık yüksek SES grubunun daha ben merkezci eğilimli olabileceğini akla getirmektedir. Bu noktada SES'in narsisistik kişilik özellikleri ile ilişkisi üzerine araştırmalar yapılmıştır. Piff(2014) narsisistikliğin sosyoekonomik sınıflar içindeki dağılımını incelediği çalışmada bunun sosyoekonomik sınıflar arasında eşit olarak dağılmadığını iddia etmektedir. Bu çalışma, SES ile kişilik özellikleri arasında doğrudan bir bağlantı kurmada önemlidir. Kişilik özelliklerinin zengin ve yoksul arasındaki artan eşitsizliği açıklamada önemli bir role sahip olduğu bu konuda yapılan çalışmaların artmasından anlaşılmaktadır. Narsisistik kişilik özellikleri ile zenginlik arasındaki bağlantıyı ortaya çıkarabilmek için SES, kendinde hak görme ve narsisistlik ölçümü üzerine beş ayrı deney yapılmıştır. Katılımcılar, bu üç özelliğin her biri için hazırlanmış birçok soruya cevap vermiştir. Bunların bir kısmı ebeveynlerinin geliri-egitim düzeyleri, algıladıkları finansal seviyeleri gibi SES'i belirten sorulardır. Diğer bir kısmı kendilerini diğer insanlara göre nasıl gördükleri ve görünüşlerine ne kadar değer verdikleri gibi kişilik özellikleri sorularıdır. Narsisistikliğin davranışsal işareti olan bir soruya geldiklerinde katılımcıların aynada kendilerine bakmaya ne kadar zaman harcadıkları da ölçülmüştür. Daha yüksek SES'tekilerin kendilerini daha fazla hak sahibi olarak görmelerinin narsisistlikle ilişkili olduğu, hatta aynada kendilerine daha fazla baktıkları ortaya çıkarılmıştır. Son yapılan deneyde ise yüksek SES'teki bireylerden, başkalarına eşitlikçi davranmanın eşitlikçi davranışın ön hazırlığının (priming) yapıldığı koşulda, başkalarıyla eşit olmanın üç faydasını listelemeleri istenmiştir. Bu listeleme, bireylerin hak görme düzeylerini geçici olarak düşürmüş ve düşük SES'tekilerin düzeyiyle neredeyse eşit hale getirmiştir. Bu sonuçlar narsisistik bireylerin sosyal değerlerdeki değişikliklere duyarlı olduğunu göstermektedir (Piff, 2014).

Bir meta analiz sonuçlarına göre yüksek SES'li (gelir, eğitim, öznel SES baz alınmıştır) hanelerde yetişen halihazırda yüksek SES'li bireyler hak sahibi görme hissini bildirmeye meyillidir. Çocukluk SES'inin ölçülmesi için kendilerinin 0-18 yaş arasıdayken ebeveyninin yıllık geliri, eğitim seviyeleri ve çocuklukta durumlarıyla ilgili öznel SES'leri şu andaki durumları için ise gelirleri, eğitim seviyeleri ve öznel SES değerlendirmeleri baz alınan bir araştırmada da benzer bir sonuç elde edilmiştir. Bu çalışmada, şu anda ve çocuklukta SES'in kendinde hak görme ile ilişkili olduğu ve en çok kendilerinde hak gören bireylerin hem çocukluğunda hem de şu anda eğitim ve öznel SES bakımından yüksek SES'e sahip olduğu tespit edilmiştir. Şu anda düşük SES'li bireyler, geçmişlerine bakmaksızın düşük hak sahibi hissetmektedir (Côté vd., 2021).

4. Sosyoekonomik Statü: Etik (Olmayan) Davranışlar

Yüksek SES'teki bireylerinin düşük SES'tekilere göre daha etik dışı davranıp davranmadığı Piff vd. (2012) tarafından laboratuvar ve doğal saha deneyleriyle araştırılmıştır. Araç markası, yaş ve

görünüm dikkate alınan doğal saha deneyinde yüksek SES'teki bireylerin düşük SES'tekilere göre araba kullanırken yasaları çiğneme (dur işareti olan dört yönlü bir kavşakta arabaların yolunu kesmek vb.) olasılığı daha yüksek çıkmıştır. Yüksek SES'teki bireylerinin etik olmayan karar verme eğilimleri sergilemeleri de gözlemlenmiştir. Bu deneyde sosyoekonomik sınıf, para, eğitim ve mesleki duruma göre belirlenmiştir. Deney başkalarının duygularını anlayabilme ve hak sahibi görme üzerine tasarlanmıştır. Katılımcılara, buldukları ülkedeki insanların sosyoekonomik olarak nerede durduğunu temsil eden 10 basamaklı bir merdiven görüntüsü gösterilmiştir. Katılımcılardan bu insanlara göre ekonomik olarak nerede hangi basamakta durduklarını belirterek kendilerini merdivenin en alt veya en üst basamaktakilerle karşılaştırmaları ve bu bireylerden biriyle iletişim kursalardı bu iletişimin nasıl geçebileceğine yönelik kısa bir açıklama yazmaları istenmiştir. Manipülasyondan sonra, katılımcılar bir görevi tamamlamaları istenmiştir. Daha sonra etik olmayan karar verme eğilimleri ölçülmüştür. Katılımcılara çocuklara verilmek için hazırlandığı söylenen, içinde ayrı ayrı paketlenmiş yaklaşık 40 adet şekerden olan bir kavanoz sunulmuş, isterlerse biraz alabileceklerini söylenmiştir. Deneyci daha sonra katılımcıları yarım dakika şeker kavanozuyla bırakmıştır. Katılımcılar daha sonra laboratuvara tekrar girip bazı görevleri tamamlamıştır. Daha sonra aldıkları şeker miktarı sorulmuştur. Burada katılımcılar tarafından alınan şeker miktarı çocuklara verilecek olanı azaltacaktır. Bu deneyde yüksek SES'teki bireylerin çocuklara ayrılan şekerden daha çok aldıkları tespit edilmiştir.

Yüksek SES'teki bireylerin kısmen açgözlülüğü daha olumlu gördükleri için aldatmaya eğilimli oldukları düşük SES'tekilere göre daha olası bulunmuştur. Düşük SES'teki bireylerin daha etik davranma eğiliminde olmasının bir nedeninin, açgözlülüğe karşı nispeten olumsuz tutumlara sahip olmalarıdır, yüksek SES'teki bireylerin daha etik olmayan davranma eğiliminin bir nedeni, açgözlülüğe karşı nispeten olumlu tutumlara sahip olmalarıdır. Bu durumun açgözlülüğün olumlu özelliklerinin manipülasyonu yapıldığında değişip değişmediği kontrol edilmiştir. Deneyde yüksek SES'tekilerin düşük SES'tekilere hem nötr ön hazırlamada (notr prime) da hem de açgözlülük manipülasyonunda daha fazla etik dışı davranış sergileyip sergilemediği araştırılmıştır. Nötr ön hazırlama ile manipülasyon kıyaslandığında nötr durumda yüksek SES'tekiler düşük SES'tekilere göre önemli ölçüde daha fazla etik dışı davranış bildirmelerine rağmen, her iki sınıftaki katılımcılar açgözlülüğün olumlu yönleriyle donatıldıklarında, düşük SES'tekiler, yüksek SES'tekilerin davranışlarına yaklaşarak yüksek düzeyde etik olmayan davranış sergilemişlerdir. Dahası, yüksek SES'teki bireylerin pazarlıkta yalan söylemeleri, ödül kazanma şanslarını artırmak için hile yapmaları ve iş yerinde etik olmayan davranışları onaylamaları düşük SES'teki bireylere göre daha olası bulunmuştur (Piff vd., 2012).

Piff vd. (2012) tarafından yapılan deneylerden biri olan açgözlülük manipülasyonu deneyinin dört ayrı tekrarı Balakrishnan vd. (2017) tarafından yapılmıştır. İlk tekrarda açgözlülük davranışlarının ve SES'in ana etkileri bulunmuştur, üçüncü ve dördüncü tekrarlarında açgözlülüğün ana etkileri ortaya çıkmış olmasına rağmen ilk tekrar dışında SES ile ilişki bulunamamıştır. Tekrar edilen dört deney ve Piff vd. (2012) tarafında yapılan deneyin birlikte meta-analizi yapıldığında ise açgözlülüğün, SES ile etik olmayan davranış arasındaki ilişkisi üzerinde herhangi bir etkisi bulunamamıştır. Clerke

vd. (2018) da aynı açgözlülük manipülasyonu deneyini tekrar etmiştir. Bu tekrarda açgözlülük, etik olmayan davranışlar ve sosyal statü arasında önemli ilişki bulunmuştur.

Dubois vd. (2015) SES ve etik olmayan davranış arasında zayıf bir ilişki bulmuştur. Bu çalışmada yüksek SES'in etik olmayan davranışlara yol açmadığı, bunun yerine araştırılması gereken konunun insanların bencil davranma eğilimleri olduğu ifade edilmiştir. Buna karşılık, düşük SES'in, etik olmayan davranışlara yol açmasının sebebinin başkalarına fayda sağlamak olduğu ifade edilmiştir.

Salgınların da etik davranışları etkilediği ve yüksek SES'li insanların salgının algılanan şiddeti arttıkça etik olmayan davranışlarda bulunma olasılıklarının daha yüksek olduğu bulunmuştur. Düşük SES'e sahip kişilerde ise böyle bir durum tespit edilememiştir (Wang vd., 2021).

SES ve etik arasında daha incelikli bir ilişki olduğunun (Trautmann vd., 2013) düşük ve yüksek SES'ten insanların daha etik davranmalarının olası olmadığı, bunun yerine etik karar vermede çeşitli psikolojik faktörlerin ve dış baskıların rol oynadığının ifade edildiği çalışmalar da bulunmaktadır (bk. Ariely ve Mann, 2013).

5. Sonuç

SES, insanların sosyal çevrelerini nasıl yorumladıklarını ve başkalarına karşı nasıl davrandıklarını temel yollarla şekillendiren psikolojik etkiler içermektedir. Yüksek SES'teki bireyler düşük SES'e sahip bireylerden daha fazla kendi odaklı oldukları için olumlu duyguları kendi içlerinde yaşamaktadır. Yüksek SES'e sahip bireylerin düşük SES'e sahip bireylere göre yaşam memnuniyetleri daha yüksek olup yüksek SES'teki bireyler gurur, mutluluk ve eğlence duygularını daha sıklıkla deneyimlemektedir. Buradaki olumlu duyguları sosyoekonomik yönden dengelemek için en başta ekonomik eşitsizliklerinin giderilmesi gerekmektedir. Bunun sonunda duyguların olumlu yönde değişebileceği bilimsel araştırmalarla teyit edilmiştir. Yüksek SES'teki bireylerin benmerkezci davranışlarını dengede tutarak daha alturistik davranışlar sergilemelerine yönelik teşvik edilmeleri toplumun çıkarına olacaktır. Düşük SES'teki bireylerin; cömert davranma, ihtiyacı olanlara yardım etme, başkalarına sevgi duyma ve saygı gösterme gibi duygu ve davranışları yüksek SES'teki bireylere göre fazla deneyimlemektedir. Zor zamanlarda kendi ihtiyaçlarının da benzer şekilde başkaları tarafından karşılanmasını beklemeleri bu duygu ve davranışlarının bir açıklayıcısı olabilmektedir. Alturistik davranışlar teşvik edilse de bunun birbirine bağımlılık noktasına getirilmesi önlenmelidir. Burada üzerinde önemle durulması gereken konu birbirine bağımlı değil bağlı insanlar oluşturma çabası olmalıdır.

Düşük SES'teki bireylerin bilişsel kapasitelerindeki ekonomi temelli oluşan sınırlılıklar ve bunların duygu ve davranışları üzerindeki etkisi incelendiğinde, maddi koşullarını iyileştirmek için eğitim ve mesleki fırsatlardan yararlanma şanslarının azaldığı ortaya çıkmaktadır. Bu fırsatları sınırlayan ve sosyal uyumsuzluk yaratan ekonomik eşitsizlik döngüsünden çıkmak için yoksulluğu azaltacak ve önleyecek yeni iktisadi politikaların oluşturulması elzemdir. Bunların yanısıra video, görsel ön hazırlamalarla bireylerin daha olumlu duygulara geçici olsa da yönlendirildiği ve birbirinin duygularını anladığı bilinmektedir. Dolayısıyla radyo, televizyon, sosyal medya vb. hem görsel hem

işitsel çeşitli iletişim araçlarıyla insanlarda olumlu duygular uyandıracak yayınlar yapılması politika yapıcılar veya seçim mimarları tarafından teşvik edilebilir.

Daha varlıklı ailelerden gelenlerin narsisistik eğilimlerindeki artış, ekonomik eşitsizliğin nedenlerinden biri olarak açıklanmaktadır. Bu psikolojik faktörler ekonomik eşitsizliğin büyümesine sebep olabilmektedir. Narsisistik özelliğe sahip bireylerin rekabetçi yönleri dolayısıyla yönetim pozisyonlarına daha hızlı ulaştığı bilinmektedir. Kendilerini daha fazla hak sahibi görme ve empati eksikliği gibi narsisistik özelliklere sahip yüksek SES'teki bireyler karar alıcı konumdaysa ekonomik eşitsizliği artırabilecek politikaları uygulayabilir. Oysa hem alturistik davranışın hem de narsisistik özelliklerin belli bir düzeyde kalmasını sağlayacak politikalarla bireylerin daha benzer duygular yaşamasına ve birbirini anlamasına olanak sağlanabilir.

Bireyler arasında bu şekilde bağlantılar kurmak zenginlik-narsisistiklik etkisini azaltmaya yardımcı olabilmektedir. Bu çalışmadaki bulgular, SES'in benlik üzerindeki etkisine ilişkin yeni kanıtlar sunmaktadır. Araştırmalar sonucundan da anlaşıldığı üzere SES hem narsisistik kişilik özelliği hem de kendini hak sahibi görme ile bağlantılıdır. Zenginlere alt gelir gruplarından uzaklaştıracak ortamlar sağlamak yerine onların hem sosyal hem de psikolojik olarak bu gruplara güven sağlayacak ortamlarda bulunmaları sağlanabilir. Belli bölgelerde yaşamaları yerine farklı yerlerde yaşamaları ve yoksulların yaşam koşulları ve mücadeleleri ile ilgili onlarla empati kurmaları teşvik edilerek empatileri artırılabilir.

Çalışmamızda düşük ve yüksek SES'teki bireylerin hangi durumlarda etik olmayan davranış sergiledikleri de belirtilmiştir. Yüksek ve düşük SES'e ait bireylerin daha mı etik dışı davrandığı yerine ne zaman etik dışı davrandıkları üzerine araştırma yapmak daha açıklayıcı olabilir, çünkü etik olmayan davranışlar belli bir statü yerine belli bir ortam oluştuğunda insanların nasıl davrandığıyla ilgilidir. Uygun ortam yaratıldığında hem yüksek hem de düşük SES'li bireylerin benzer davranış sergilemeleri olasıdır. Bunlar kapsamlı olarak araştırılıp tespit edildikten sonra bireylere bu davranışlarının özellikle kendilerine ve diğer bireylere vereceği potansiyel zararlara karşı önleyici mesajlar verilebilir. Bu tür mesajlarla çerçevelenmiş araçları kullanmanın etik olmayan davranışları azaltıp azaltmayacağı incelenebilir. Ayrıca farklı SES'e sahip bireyler, farklı etik standartlara ve bu standartlara uymama konusunda farklı derecelere sahip olabilmektedir. Bu gelecekte araştırılması gereken bir ayrımdır. Duygu ve davranışlardaki sınıf temelli farklılıkları daha iyi anlamak için daha fazla araştırmalar yapılmalı, duygu ve davranışları dengede tutmak için duygu temelli eğitimlerin yaygınlaştırılması planlanmalı ve politikalar uygulanmalıdır.

Ele alınan çalışmalarda araştırma kapsamı gereği yüksek ve düşük SES'e sahip bireylere yer verilmiştir. İleride yapılacak çalışmalarda orta üstü ve orta altı SES'e sahip bireylerin de araştırma kapsamına dahil edilerek duygu ve davranışlarının gözlemlenmesi ve kıyaslanması toplumdaki tüm SES'lere yönelik kapsamlı politikalar üretilmesine olanak sağlayabilecektir. Gelecekteki çalışmalarda, diğer olumlu duyguların yanında; utanç, suçluluk, öfke ve kendini eleştirme gibi olumsuz duygu ve savunma mekanizmaları da sosyoekonomik yönleriyle incelemelidir. Buradaki farklılıklar gözetilerek duygu ve davranışların daha olumlu yönde düzenlenebilmesi için politika yapıcılar

teşviklerde bulunmalıdır. Gelir, eğitim ve sosyoekonomik hiyerarşideki farkı kapatmadan yapılan politikalar geçici olacaktır. Politika yapıcılar bunun sürdürülebilir olmasını istiyorsa yoksulluğu ve SES'teki farklılıkları azaltacak politikalar uygulamalıdır.

Kaynakça

- Angner E. (2019). We're all behavioral economists now. *Journal of Economic Methodology*, 26(3), 195–207.
- Akcigit, U., Grigsby, J., & Nicholas, T. (2017). The rise of American ingenuity: innovation and inventors of the golden age. *NBER Working Papers 23047*, National Bureau of Economic Research Inc.
- Andersen S. M., & Chen, S. (2002). The relational self: An interpersonal social-cognitive theory. *Psychological Review*, 109(4), 619-45. <https://doi.org/10.1037/0033-295X.109.4.619>
- Andreoni, J. (2001). The economics of philanthropy. In N. J. Smelser & P. B. Baltes (Eds.), *International Encyclopedia of the Social and Behavioral Sciences* (pp. 11369–11376). Oxford, England: Elsevier.
- Andreoni, J., & Bernheim, B. D. (2009). Social image and the 50-50 norm: a theoretical and experimental analysis of audience effects. *Econometrica*, 77(5), 1607-1636. <https://doi.org/10.3982/ECTA7384>
- Andreoni, J., Nikiforakis, N., & Stoop, J. (2021). Higher socioeconomic status does not predict decreased prosocial behavior in a field experiment. *Nature communications*, 12(1), 4266. <https://doi.org/10.1038/s41467.021.24519-5>
- Ariely, D., & Mann, H. (2013). A bird's eye view of unethical behavior: Commentary on Trautmann et al. (2013). *Perspective on Psychological Science*, 8(5), 498-500. <https://doi.org/10.1177/174.569.1613498907>
- Balakrishnan, A., Palma, P. A., Patenaude, J., & Campbell, L. (2017). A 4-study replication of the moderating effects of greed on socioeconomic status and unethical behaviour. *Scientific data*, 4, 160120. <https://doi.org/10.1038/sdata.2016.120>
- Banerjee, A. V., & Duflo, E. (2011). *Poor economics: A radical rethinking of the way to fight global poverty*, New York: PublicAffairs.
- Carlo, G., Eisenberg, N., Troyer, D., Switzer, G., & Speer, A. L. (1991). The altruistic personality: In what contexts is it apparent?. *Journal of Personality and Social Psychology*, 61(3), 450–458.
- Chapman, B. P., Fiscella, K., Kawachi, I., & Duberstein, P. R. (2010). Personality, socioeconomic status, and all-cause mortality in the United States. *American Journal of Epidemiology*, 171(1), 83-92. <https://doi.org/10.1093/aje/kwp323>
- Clark, A. E., & Senik, C. (2011). Is happiness different from flourishing? Cross-country evidence from the ESS. *Revue D'économie Politique*, 121(1), 17-34. <https://doi.org/10.3917/redp.211.0017>
- Clerke, A. S., Brown, M., Forchuk, C., & Campbell, L. (2018). Association between social class, greed, and unethical behaviour: A replication study. *Collabra: Psychology*, 4(1), 35. <https://doi.org/10.1525/collabra.166>
- Côté, S., Stellar, J. E., Willer, R., Forbes, R. C., Martin, S. R., & Bianchi, E. C. (2021). The psychology of entrenched privilege: High socioeconomic status individuals from affluent backgrounds are uniquely high in entitlement. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 47(1), 70-88. <https://doi.org/10.1177/014.616.7220916633>
- Diener, E., & Oishi, S. (2000). Money and happiness: Income and subjective well-being across nations. In E. Diener & E. M. Suh (Eds.), *Culture and Subjective Well-being* (pp. 185–218). Cambridge: The MIT Press.
- Diener, E., Ng, W., Harter, J., & Arora, R. (2010). Wealth and happiness across the world: Material prosperity predicts life evaluation, whereas psychosocial prosperity predicts positive feeling. *Journal of Personality and Social Psychology*, 99(1), 52–61. <https://doi.org/10.1037/a0018066>

- Dubois, D., Rucker, D. D., & Galinsky, A. D. (2015). Social class, power, and selfishness: When and why upper and lower class individuals behave unethically. *Journal of Personality and Social Psychology*, 108(3), 436–449. <https://doi.org/10.1037/pspi0000008>
- Easterlin, R. (1974). Does economic growth improve the human lot? Some empirical evidence. In Paul A. David & Melvin W. Reder (Eds.), *Nations and Households in Economic Growth: Essays in Honor of Moses Abramovitz* (pp. 89-125). New York: Academic Press Inc. <https://doi.org/10.1016/B978-0-12-205050-3.50008-7>
- Falk, A., Kosse, F., Pinger, P., Schildberg-Hörisch, H., & Deckers, T. (2021). Socioeconomic status and inequalities in children's IQ and economic preferences. *Journal of Political Economy*, 129(9), 2504-2545. <http://dx.doi.org/10.1086/714992>
- Forsythe, R., Horowitz, J. L., Savin, N. E., & Sefton, M. (1994). Fairness in simple bargaining experiments. *Games and Economic Behavior*, 6(3), 347-369. <https://doi.org/10.1006/game.1994.1021>
- Gallo, L. C., & Matthews, K. A. (2003). Understanding the association between socioeconomic status and physical health: do negative emotions play a role?. *Psychological Bulletin*, 129(1), 10-51. <https://doi.org/10.1037/0033-2909.129.1.10>
- Gardner, J., & Oswald, A. (2001). Does money buy happiness? A longitudinal study using data on windfalls. *Warwick University Paper*, 1-32.
- James, R. N., & Sharpe, D. L. (2007). The nature and causes of the u-shaped charitable giving profile. *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, 36(2), 218-238. <https://doi.org/10.1177/089.976.4006295993>
- Kahneman, D., & Tversky, A. (1979). Prospect theory: An analysis of decision making under risk. *Econometrica*, 47, 263-291. <http://dx.doi.org/10.2307/1914185>
- Kahneman, D., & Deaton, A. (2010). High income improves evaluation of life but not emotional well-being. *Proceedings of the National Academy of Sciences of the United States of America*, 107(38), 16489–16493. <https://doi.org/10.1073/pnas.101.149.2107>
- Kamilçelebi, H. (2023). Mutluluk iktisadında Easterlin'e karşı Veenhoven: İktisadi büyüme mutluluğu artırır mı?. *İktisat Politikası Araştırmaları Dergisi*, 10(2), 691-720. <https://doi.org/10.26650/JEPR1170876>
- Kamilçelebi, H. (2022). Beklenen fayda ve deneyimlenen fayda: Gelir artışı üzerine bir araştırma. 2. Bs. Bursa: Ekin Yay.
- Kamilçelebi, H. (2020). Will we be happier in the future? Research on the effect of Covid-19 on income and life satisfaction of the US citizens. *Gaziantep Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 19, Covid-19 Special Issue, 541-553. <https://doi.org/10.21547/jss.787948>
- Kamilçelebi, H. (2019). Davranışsal iktisat. London: IJOPEC Publication.
- Killingsworth M. A. (2021). Experienced well-being rises with income, even above \$75,000 per year. *Proceedings of the National Academy of Sciences of the United States of America*, 118(4), e201.697.6118. <https://doi.org/10.1073/pnas.201.697.6118>
- Killingsworth, M. A., Kahneman, D., & Mellers, B. (2023). Income and emotional well-being: A conflict resolved. *Proceedings of the National Academy of Sciences of the United States of America*, 120(10), e220.866.1120. <https://doi.org/10.1073/pnas.220.866.1120>
- Kraus, M. W., Piff, P. K., & Keltner, D. (2011). Social class as culture: The convergence of resources and rank in the social realm. *Current Directions in Psychological Science*, 20(4), 246–250. <https://doi.org/10.1177/096.372.1411414654>
- Kraus, M. W., Piff, P. K., & Keltner, D. (2009). Social class, sense of control, and social explanation. *Journal of personality and social psychology*, 97(6), 992–1004. <https://doi.org/10.1037/a0016357>

- Kraus, M. W., Piff, P. K., Mendoza-Denton, R., Rheinschmidt, M. L., & Keltner, D. (2012). Social class, solipsism, and contextualism: How the rich are different from the poor. *Psychological review*, 119(3), 546–572. <https://doi.org/10.1037/a0028756>
- Kushlev, K., Dunn, E. W., & Lucas, R. E. (2015). Higher income is associated with less daily sadness but not more daily happiness. *Social Psychological and Personality Science*, 6(5), 483–489. <https://doi.org/10.1177/194.855.0614568161>
- Loewenstein, G. (2000). Emotions in economic theory and economic behavior. *The American Economic Review*, 90(2), 426–432. <https://doi.org/10.1257/aer.90.2.426>
- Loewenstein, G., O'Donoghue, T., & Rabin, M. (2003). Projection bias in predicting future utility. *The Quarterly Journal of Economics*, 118(4), 1209–1248. <https://doi.org/10.1162/003.355.303322552784>
- Mani, A., Mullainathan, S., Shafir, E., & Zhao, J. (2013). Poverty impedes cognitive function. *Science*, 341(6149), 976–980. <https://doi.org/10.1126/science.1238041>
- Manstead A. S. R. (2018). The psychology of social class: How socioeconomic status impacts thought, feelings, and behaviour. *The British journal of social psychology*, 57(2), 267–291. <https://doi.org/10.1111/bjso.12251>
- Markus, H. R., & Kitayama, S. (1991). Culture and the self: Implications for cognition, emotion, and motivation. *Psychological Review*, 98(2), 224–253. <https://doi.org/10.1037/0033-295X.98.2.224>
- Mullainathan, S., & Shafir, E. (2013). Scarcity: Why having too little means so much. New York: Henry Holt and Company.
- Na, J. Grossmann, I., Varnum, M. E. W., Kitayama, S., Gonzalez, R., & Nisbett, R. E. (2010). Cultural differences are not always reducible to individual differences. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 107(14), 6192–6197. <https://doi.org/10.1073/pnas.100.191.1107>
- Oakes, J. M., & Rossi, P. H. (2003). The measurement of SES in health research: Current practice and steps toward a new approach. *Social Science & Medicine*, 56(4), 769–784. [https://doi.org/10.1016/S0277-9536\(02\)00073-4](https://doi.org/10.1016/S0277-9536(02)00073-4)
- Piff, P. K. (2014). Wealth and the inflated self: class, entitlement, and narcissism. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 40(1), 34–43. <https://doi.org/10.1177/014.616.7213501699>
- Piff, P. K., Kraus, M. W., & Keltner, D. (2018). Unpacking the inequality paradox: The psychological roots of inequality and social class. In J. M. Olson (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (pp. 53–124). Elsevier Academic Press. <https://doi.org/10.1016/bs.aesp.2017.10.002>
- Piff, P. K., & Moskowitz, J. P. (2018b). Wealth, poverty, and happiness: Social class is differentially associated with positive emotions. *Emotion*, 18(6), 902–905. <http://dx.doi.org/10.1037/emo0000387>
- Piff, P. K., Kraus, M. W., Côté, S., Cheng, B., & Keltner, D. (2010). Having less, giving more: The influence of social class on prosocial behavior. *Journal of personality and social psychology*, 99(5), 771–784. <https://doi.org/10.1037/a0020092>
- Piff, P. K., Stancato, D. M., Côté, S., Mendoza-Denton, R., & Keltner, D. (2012). Higher social class predicts increased unethical behavior. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 109(11), 4086–4091. <https://doi.org/10.1073/pnas.111.837.3109>
- Stamos, A., Lange, F., Huang, S., & Dewitte, S. (2020). Having less, giving more? Two preregistered replications of the relationship between social class and prosocial behavior. *Journal of Research in Personality*, 84, 103902. <https://doi.org/10.1016/j.jrp.2019.103902>
- Stellar, J. E., Manzo, V. M., Kraus, M. W., & Keltner, D. (2012). Class and compassion: Socioeconomic factors predict responses to suffering. *Emotion*, 12(3), 449–59. <https://doi.org/10.1037/a0026508>

- Trautmann, S. T., van de Kuilen, G., & Zeckhauser, R. J., (2013). Social class and (un)ethical behavior: A framework, with evidence from a large population sample. *Perspectives on Psychological Science*, 8(5), 487-97. <https://doi.org/10.1177/174.569.1613491272>
- Tversky, A., & Kahneman, D. (1974). Judgment under uncertainty: Heuristics and biases. *Science*, 185(4157), 1124-1131. <https://doi.org/10.1126/science.185.4157.1124>
- Van Boven, L., Dunning, D., & Loewenstein, G. (2000). Egocentric empathy gaps between owners and buyers: Misperceptions of the endowment effect. *Journal of Personality and Social Psychology*, 79(1), 66-76. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.79.1.66>
- Veenhoven, R., & Hagerty, M. (2006). Rising happiness in nations 1946-2004: A reply to Easterlin. *Social Indicators Research*, 79(3), 421-436. <https://doi.org/10.1007/s11205.005.5074-x>
- Veenhoven, R., & Dumludağ, D. (2015). İktisat ve mutluluk: Bugün daha mutlu muyuz?. In D. Dumludağ, Ö. Gökdemir, L. Neyse, & E. Ruben (Eds.), *İktisatta Davranışsal Yaklaşımlar* (pp. 201-231, 2018) Ankara: İmge Kitabevi.
- Vohls, K. D. (2013). The Poor's poor mental power. *Science*, 341(6149), 969-970. <https://doi.org/10.1126/science.1244172>
- Wang, T., Wang, X., Jiang, T., Wang, S., & Chen, Z. (2021). Under the threat of an epidemic: People with higher subjective socioeconomic status show more unethical behaviors. *International Journal of Environmental Research and Public Health*, 18(6), 3170. <https://doi.org/10.3390/ijerph18063170>

THE EFFECT OF SOCIOECONOMIC STATUS ON EMOTIONS AND BEHAVIORS

Hatime KAMİLÇELEBİ^{ID}

In recent years, the emotional states of individuals have begun to be investigated more and more based on socioeconomic status (SES). The number of studies indicating that the difference in SES concentrates on different emotions and behaviors is increasing rapidly. SES is discussed by two processes. These include the objective experience of material resources and the individual's self-regulation against others within the social class hierarchy. SES is usually determined by an individual's perceptions of annual income, education level, and position in the economic hierarchy. These three determinants constitute the material basis of an individual's social class (Kraus et al., 2019). The number of studies has begun to increase, revealing that experiencing less or more emotions and behaviors is based on SES and that the gradually widening differences in SES enhance inequality (Piff et al., 2018).

This study aims to emphasize that certain emotions and behaviors of individuals with low and high SES are closely related to their status, and the need for new research studies and policies that can assist to eliminate the inequality caused by status differences and encourage a more balanced experience of different emotions and behaviors.

In the study, firstly, the positive emotions experienced by individuals with low and high SES and how these lead to behaviors based on oneself and others are investigated through experiments in the literature. Secondly, the relationship between altruistic behavior, which is a sub-branch of benevolence, and narcissistic personality traits with intense egocentrism, as well as low and high SES, are explained and compared with the results of experiments and surveys in the literature. Consequently, the relationships of high and low SES with unethical behaviors are analyzed with a variety of experimental findings in the literature.

People from different social classes tend to dwell under different material and social conditions. It has been started to be revealed along with the findings obtained from the research studies conducted

* Associate Professor. Kırklareli University, Faculty of Applied Sciences, Department of Finance and Banking, Kırklareli & Visiting Scholar, Open University of The Netherlands, Faculty of Management, Department of Organization, Heerlen, E-Mail: hatimekamilcelebi@klu.edu.tr, ORCID ID: 0000-0002-1028-7135.

on SES that the material conditions under which people grow up and live have a permanent impact on their personal and social identities. SES affects both what they think and feel about their social environments (Manstead, 2018).

The choices made by those with a high SES are not affected by others but are realized by motivations independent of others. They are mostly egocentric. This causes them to experience certain emotions and behaviors more or less than those with low SES. In the study, it is determined that those with high SES tend to experience more positive emotions such as pride, fun, and satisfaction. Those with low SES develop greater sensitivity toward others, while concurrently socializing in more precarious environments where they need to protect themselves. Studies indicate that people with low SES are more attached to others and more concentrated on their needs, nonetheless, tend to become more compassionate and respectful. In this contrasting situation, it is essential to balance emotions and behaviors among those with high and low SES (Piff and Moskowitz, 2018).

SES has an impact on the extent to which people interpret their social environments and treat others. Those with low SES generate environments in which they can become altruistic toward others, encouraging cooperation, and ensuring that their needs are met during difficult times. Those with a high SES may have difficulty comprehending the emotions of others for whom they are more egocentric. The balance here is to eliminate the inequalities of individuals belonging to both low and high SES in the first place. Eventually, it is seen through experiments that their feelings and behaviors can change. It is revealed that with primes, such as video playback, etc., individuals are steered towards more positive emotions, albeit temporarily, and they understand each other's emotions better. In this regard, those with high SES should be encouraged to reduce their egocentric behaviors and exhibit behaviors based on others as well (Piff, 2014).

It is determined that those with high SES exhibit more unethical behaviors than those with low SES, and those with low SES tend to behave the same once a suitable environment is generated. Preventive messages explaining the potential hazards that unethical behaviors would cause especially to themselves, and other individuals may be given, and it can be examined whether these messages would mitigate unethical behaviors (Piff et al., 2012).

Policies implemented prior to the closure of the gap in SES would be temporary. Policymakers should strive to mitigate SES differences if they are intended to be permanent. In this aspect, the study would contribute to future research studies to better understand the emotions and behaviors of individuals in order to reduce inequality in SES and implement policies in this direction.