

Toplumsal Değerlerin İktisadi Kararlar ve Gelişme Üzerindeki Rolü¹

The Role of Social Values in Economic Decisions and Development

Mehmet KARAGÜL², Aykut SEZGİN³

Başvuru Tarihi/Submitted: 07.08.2024 Kabul Tarihi/Accepted: 10.10.2025

Makale Türü/Article Type: Araştırma Makalesi/Research Article

Öz

Bu çalışmada, bireylerin iktisadi kararlarında ve buna bağlı ülkelerin gelişiminde toplumsal değerlerin etkisi incelenmekte, bu çerçevede geleneksel iktisadın rasyonel varsaydığı bireyin, mutlak rasyonel olmadığı üzerinde durulmaktadır. Öte yandan davranışsal iktisadın temellendirdiği psikolojik etmenlerin yanında çevresel faktörlerin, özellikle de içinde yaşadığı toplumsal değerlerin bireysel kararlarda etkili oluşu bu çalışmanın ana konusunu teşkil etmektedir. Çalışmada konu edilen toplumsal değerlerin ölçümünde İslamilik Endeksi (Islamicity Index, 2022) verileri, bireylerin davranışlarını şekillendiren bir dış güdü göstergesi olarak ele alınmıştır. Ayrıca ülkelerin iktisadi gelişmişliğini yansıtmaları açısından Dünya Bankasının yayımladığı ve alt gelir gruplarını yansıtan GSYİH değerleri (2022), çalışmamızda analize dâhil edilmiştir. Her iki veri grubu arasında yapılan karşılaştırmalı korelasyon analizinde elde edilen bulgular, çalışmaya konu edilen ülkeler itibarıyla genel ve alt endeksler ile GSYİH arasında güçlü-orta dereceli pozitif korelasyona işaret etmektedir. Sonuç itibarıyla ülkelerin iktisadi ve sosyal anlamdaki gelişiminde toplumsal değerlerin bilhassa sosyal sermaye olarak da ifade edilen güven unsurunu besleyen değerlerin kritik öneme sahip olduğunun göz ardı edilmemesi gerektiği kanısına ulaşılmıştır.

Anahtar Kelimeler: İktisat sosyolojisi, iktisat felsefesi, iktisadi düşünceler, politik iktisat

JEL Kodu: Z13, Z12, Z1

Abstract

This study examines the impact of social values on individuals' economic decisions and the resulting development of countries. Within this framework, it emphasizes that individuals, assumed to be rational by traditional economics, are not necessarily rational. Furthermore, the main focus of this study is that, in addition to the psychological factors underlying behavioral economics, environmental factors, and particularly the social values within which individuals live, influence individual decisions. In measuring the social values discussed in this study, the Islamicity Index (2022) data is considered as an indicator of extrinsic motivations shaping individuals' behavior. Furthermore, to reflect the economic development of countries, the World Bank's GDP figures (2022), which reflect lower-income groups, were included in our analysis. The findings of the comparative correlation analysis conducted between both data sets indicate a strong to moderate positive correlation between the overall and sub-indices and GDP across the countries studied. As a result, it has been concluded that the critical importance of social values, especially those that foster the element of trust, also referred to as social capital, in the economic and social development of countries should not be ignored.

Keywords: Economic sociology, economic philosophy, economic thought, political economy

JEL Code: Z13, Z12, Z1

¹Bu çalışma ikinci yazarın “İktisadi Kararlarda Davranışsal İktisat Modeli Çerçevesinde Toplumsal Değerlerin Rolü” başlıklı yüksek lisans tezinden üretilmiştir.

²Burdur Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü, Prof. Dr. mkaragul@mehmetakif.edu.tr, ORCID: 0000-0003-2589-535X

³Burdur Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi, Tefenni MYO, Yönetim ve Organizasyon Bölümü, Öğr. Gör. asezgin@mehmetakif.edu.tr, ORCID:0000-0001-6150-7962

Giriş

Ana akım iktisat, bireyi tam rasyonel varsayarken son kırk yılda davranışsal iktisat bilişsel sınırlılıklar, sezgisel kestirme yollar ve toplumsal yapının bireysel kararları sistematik biçimde etkilediğini göstermiştir (Kahneman, 2011; Thaler & Sunstein, 2009). Bunun paralelinde, güven, kültür ve kurumlar yazını ekonomik performansla güçlü bağlara işaret etmektedir (Algan & Cahuc, 2010; Tabellini, 2010; Gorodnichenko & Roland, 2017; Nunn & Wantchekon, 2011; Barro & McCleary, 2003). Bu çalışma, söz konusu iki hattı birleştirerek toplumsal değerlerin davranışsal kanallar ve kurumsal yapılar üzerinden toplumların iktisadi gelişiminde nasıl bir rol üstlendiğini tartışmaktadır. Araştırma soruları: (S1) Toplumsal değer göstergeleri ile kişi başına gelir arasında anlamlı ilişki var mı? (S2) İlişki, endeks bileşenleri ve gelir gruplarına göre nasıl değişiyor? (S3) Bulgular güven-kurumlar-kalkınma yazınıyla tutarlı mı? şeklindeki üç temel soruya cevap aramayı hedeflemiştir.

Ana akım iktisat, teorilerini bireylerin rasyonel davranışlar sergilediği varsayımı üzerine oluştururken, (Aktan ve Yavuzaslan, 2020) bireylerin; sevmek, üzülmek, sinirlenmek gibi duygularının olduğu, dinî veya toplumsal değerlerden etkilenerek tutum ve davranışlarını değiştirebildiği ve bu değişimlerin de kararlarına yön verebileceği gerçeğini büyük ölçüde göz ardı edilen, inkârı zor bir gerçeklik olarak ifade ederler.

Söz konusu boşluğu doldurabilmek amacıyla davranışsal iktisat çerçevesinde bireylerin, davranış ve tutumlarının tamamen duygudan uzak olmadığı, psikolojik faktörlerin bireysel davranışlar üzerinde etkili olduğu fikri ortaya atılmıştır (Thaler, 2016). Bu yaklaşımlar davranışsal iktisatla birlikte deneysel olarak bir nevi laboratuvar ortamlarında ölçülmeye çalışılmıştır. Fakat bu çalışmalarda, birey davranışlarını tam anlamıyla açıklamaya yönelik olmayan, laboratuvarlarda oluşturulan yapay verilerden öteye gidilemediğini ifade etmek yanlış olmayacaktır. Bu bağlamda bireyi tanımak, tutum ve davranışlarını çözebilmek için duygu durum değişikliğinin yanı sıra kişinin içinde doğup büyüdüğü, etkileşime girdiği toplumsal yapı ve değerlerinin incelenmesi gerektiği kanaatindeyiz. Yine bu noktada bireyler için mensubiyet duyduğu toplumun beğenisini kazanmanın, hayatının en önemli gayelerinden olduğu gerçeğinin, göz ardı edilmemesi gerektiği muhakkaktır. Dolayısıyla bireyin davranışlarını belirlemesi aşamasında, beğenisini aradığı toplumun değerlerinin ona kılavuzluk yapacağı yaklaşımı çalışmamızın temel varsayımlarındandır.

Bu çerçevede ilk önce Homo ekonomikus, rasyonalite ve sınırlı rasyonalite kavramları açıklanarak bunların iktisat okulları açısından analizleri yapılacak ve devamında davranışsal iktisat kavramı değişik boyutlarıyla ele alınarak hakkında gerçekleştirilen erken ve yakın dönem çalışmaları üzerinde durulacaktır. Ardından değer kavramının anlamı, pozitif ve negatif yönleriyle bireysel davranışlar üzerindeki etkisi, toplumsal gelişimdeki rolü analiz edilecektir. Ayrıca değer kavramının kaynakları değişik boyutlarıyla irdelenip değerlerin sınıflandırılması üzerine yapılan çalışmalar üzerinde durulacaktır. Değerler hakkında söz konusu analizler yapılırken asıl amacımız olan, bireylerin davranışlarında toplumsal değerleri kendilerine rehber edinmeleri gerçeğinden hareketle özellikle bireylerin iktisadi karar ve davranışlarında toplumsal değerlerin rolü farklı yönlerden değerlendirilmeye tabi tutulacaktır. Bu noktada özellikle Max Weber'in Protestan Ahlakı ve Kapitalizmin Ruhu ve Adam Smith'in Ahlaki Duygular Teorisi, çalışmaları üzerinde durulacaktır. Bütün bu analizler yapılırken yukarıda da bahsedildiği üzere birey davranışlarının salt rasyonellik ya da davranışsal iktisadın öngördüğü şekliyle yalnız psikolojiye dayandırılması yerine, söz konusu davranışların şekillenmesinde toplumsal değerlerin de önemli bir rol üstlendiği gerçeğinin alan yazınına kazandırılması hedeflenmektedir.

Çalışmanın analiz kısmında, önceki bölümde gerçekleştirilen teorik eleştiri ve öneriler çerçevesinde İslamilik Endeksinden elde edilen veriler, farklı gelişmişlik düzeyindeki ülke grupları (doğal kaynak zengini olanlar hariç) üzerinde karşılaştırmalı analizlere tabi tutulmaktadır. Söz konusu analizler sonucunda gelişmiş ve gelişmekte olan ülke grupları, sahip olduğu toplumsal değerler itibarıyla kendi içlerinde benzerlik arz ederken, iki ayrı grup arasında ise anlamlı farklılığın olduğu tespit edilmiştir. Dolayısıyla çalışmamızın, ülkelerin sahip olduğu değişik toplumsal değer yapılarının, iktisadi gelişmeleri üzerinde etkili olduğu yönünde bir bulgu üzerinden iktisat alan yazınına katkı sağladığını ifade etmek mümkündür.

Ana Akım İktisat Teorisinde Rasyonellik ve Temel Varsayımları

Rasyonalite varsayımı doğrultusunda birey davranışlarının; psikolojik, sosyal, toplumsal değerler, kültürel ve çevresel faktörler yönünden bağımsız olarak gerçekleştiği kabul edilmiştir. Bu bağlamda rasyonalite varsayımında rasyonel olarak kabul edilen bireyler, sahip olduğu düşünülen psikolojik özellikleri değişmeyen, her türlü koşulda çıkarlarını maksimum yapmayı hedefleyen ve kıt kaynakları en etkin şekilde kullanabilen bireyler olarak tanımlanabilir (Karaca, 2017).

Homo ekonomikus birey, kâr ve fayda maksimizasyonunu hedefleyen bir kişi olarak felsefi açıdan yalnızca kendi çıkarlarının peşinde koşan, duygularından arınmış, bencil ve saf aklıyla hareket eden bir varlık anlamını karşılamaktadır. Bentham’a göre söz konusu kavramın temelinde; bireyin haz peşinde koşan ve de acıdan kaçınan bir varlık olduğunu savunan psikolojik temelli açıklaması bulunmaktadır (Baloğlu, 2000).

Rasyonalitenin kavramlaştırılmasında önemli paya sahip olan Weber “pratik, biçimsel, özsel ve teorik” olarak dört farklı rasyonalite sınıflandırması kurgulamıştır (Kalberg, 1980). Weber’in pratik rasyonalite kavramı, bireyin günlük yaşantısını devam ettirebilmesi için almak durumunda kaldığı kararları içerir. Pratik rasyonalite aynı zamanda bireyin karar anında fayda düzeyini maksimum seviyeye çıkarabilmesi için sahip olduğu araç gereçleri en mantıklı ve bilinçli biçimde seçip, hedefine ulaşmasında önemli bir etmen olarak karşımıza çıkmaktadır (Weber, 1958).

Görüldüğü şekliyle bireyi, rasyonelliği ile öne çıkaran bu tavır, büyük ölçüde klasik iktisadi anlayışta kamu müdahalesini reddeden, her alanda serbestliği savunan bir prensibi iktisadi politikaların ana eksenine oturtmaktadır.

Kamu otoritesini reddeden neoliberal iktisadın temel düşünce sistemini oluşturan fizyokrat anlayış, doğal denge düzenine dayanmaktadır. Tarıma ve toprağa birinci derecede önem atfeden fizyokrat düşüncenin doğal düzen yaklaşımları, tabiatın Tanrı tarafından yaratılmasını ve kendi kendisine döngüler hâlinde herhangi bir müdahaleye gerek kalmadan devam edebilmesini esas almaktadır. Bu fikirden hareketle fizyokratlar, insan da Tanrı’nın yarattığı bir varlıktır, dolayısı ile birey hayatına da müdahaleye gerek yoktur, anlayışını savunmaktadırlar (Ay, 2024, 167).

Genel olarak baktığımızda bütün gezegen, bitki, hayvan ve insanlar Tanrı’nın yarattığı varlıklar olmakla birlikte, diğer canlıların tamamen içgüdüsel olarak genetik yapılarına kodlanmış bilgelere göre hareket etmelerine karşın insan, sadece içgüdüleri ile değil aklı, zekâsı ve duyguları ile seçim yaparak karar verebilme özelliğine sahiptir. Söz konusu bu özelliklerinden dolayı insanın, kararlarında çoğu zaman hataya düşmesi de kaçınılmazdır (Karagül, 2020, s. 28-29).

Homo Ekonomikus Düşüncesi

Homo ekonomikus kavramının kelime kökeni ve doğuşu hakkında kesin bir kaynaktan söz etmek mümkün görünmemektedir. Bazı araştırmacılara göre Homo ekonomikus veya ekonomik insan olarak nitelendirilen bu kavram, ilk olarak 19. yüzyılın sonunda John Stuart Mill tarafından ortaya atılmıştır. J.S. Mill’in tanımına göre ekonomik bireyin dört temel özelliği vardır. Bu özellikler; boş zaman, birikim, lüks ve üretilir (Persky, 1995).

Homo ekonomikus kavramı klasik ve neoklasik iktisadın temel varsayımlarını oluşturmaktadır (Ryan, 2003; Üstünel, 1988). Homo ekonomikus kavramsal olarak bütçe imkânları çerçevesinde refahını maksimize etmeye çalışan birey anlamına gelmektedir (Nyborg, 2000). Bentham’a göre Homo ekonomikusun temelinde psikolojik olarak, “bireyin haz arayan ve elemenden kaçan bir varlık” olduğu önermesi bulunmaktadır (Yayla, 1992). Homo ekonomikus kavramı “tüketici olarak fayda maksimizasyonu; üretici olarak ise kâr maksimizasyonunun peşinde koşan rasyonel bireyi tanımlamaktadır” (Yayla, 1993; Aktan, 2010).

Bırakınız Yapsınlar, Bırakınız Geçsinler Fikri

Fizyokratlar, merkantilistlerin devlet müdahalesini esas alan düşünce sistemine karşı çıkararak Vincent de Gournay'in "Laissez faire, laissez passer (bırakınız yapınsınlar, bırakınız geçsinler)" sözünü, ekonomi düşünce sistemlerinde temel ilke hâline getirmişlerdir. İlerleyen dönemlerde bu tabir, liberal iktisatçıların kullandığı sloganik bir söz olarak akıllarda kalacaktır (Adaçay ve İslatince, 2009, aktaran Bilgili, 2020, s. 13). Liberal iktisatçılardan olan Adam Smith bu sözü, fizyokratlarda olduğu gibi Tanrısal bir anlamla değil, bireysel çıkarlarla açıklama yoluna giderek "görünmez el" anlayışını ortaya atmıştır (Aktan, 1994, s. 14 aktaran Çetin, 2011, s. 38-39).

Görünmez El Anlayışı

Adam Smith'in ortaya attığı "görünmez el" kavramı, klasik iktisatçıların düşüncelerinin en önemli ilkesi olarak kabul edilebilir. Klasik iktisatçılar, Fizyokratların "doğal düzen" varsayımına ikame olarak "görünmez eli" kurgulamışlardır. Görünmez el anlayışı bireylerin, fayda ve kârlarını maksimize edecek biçimde davranabileceğini düşünür. Bu düşünceden dolayıdır ki görünmez elin, bireylerin kişisel çıkar, hırs, bencillik ve ihtirasları gibi duygu ve davranışlarından beslendiği söylenebilir. Görünmez el anlayışı ile bireysel çıkarlarını maksimum seviyeye yükselten bireylerin, dolaylı yünden toplumun toplam faydasını da en yüksek seviyeye taşıyacaklarına inanırlar (Demir, 1997, s. 29-30).

Klasik Teorinin Rasyonellik Anlayışından Sınırlı Rasyonelliğe

Yukarıda özet bir şekilde ele alınan klasik iktisadın bireyin rasyonelliğine dayanan görüşleri ve bunun yansıması olarak hiçbir denetimi kabul etmeyen serbest piyasa ekonomisi anlayışının bugün kürenin hemen hemen tamamında uygulanır hâle geldiğini ifade etmek yanlış olmayacaktır. Kamu müdahalesini reddedip rekabetçi ekonomik sistemi savunan ve bugünkü iktisadi düşünceye temel teşkil eden söz konusu ekonomik görüşün kendisi için asıl ilke olarak kabullendiği rasyonellik anlayışını, bugün yaşanan ekonomik sorunların en etkili nedeni olarak değerlendirmek yanlış olmayacaktır. Çünkü bu ön kabul ile sistematik hata yapmayacağı kabul edilen üretici ve tüketici rolündeki bireyin; gerçekte bilgi eksikliği, farklı duygu yoğunlukları, psikolojik, dinî ve toplumsal değerler hatta değişik coğrafi etkiler nedeniyle rasyonellikten uzak kararlar verebildiği ve davranışlar sergilediği yönünde çok önemli bulgular söz konusudur.

Sınırlı Rasyonalite ve Tanımı

Klasik iktisat ve devamında gelen iktisat okullarının temel varsayımlarından olan rasyonalite düşüncesinin, bireylerin davranışlarını açıklamakta genel olarak yetersiz olduğunu kabul etmek durumundayız. Çünkü temelinde insanın olduğu iktisat bilimi çerçevesinde bireylerin iktisadi davranışlarını hatasız bir şekilde açıklayabilmek mümkün değildir. İnsan, davranış saikleri oldukça karmaşık bir sisteme sahiptir. Bu tür etmenlerin etkisiyle rasyonalite varsayımının pek çok alanda yetersiz kalmasının anlaşılmasından ötürü, bu eksikliği telafi edebilmek amacıyla "sınırlı rasyonel davranış modelleri" oluşturma yönünde arayışların yoğunlaştığını görmek mümkündür (Şeniğne, 2011, s. 28).

Neoklasik iktisat okulunun, rasyonel seçim şeklinde nitelendirdiği rasyonalite kavramına karşı en tutarlı eleştiriler, Herbert Simon'un varsaydığı sınırlı rasyonalite teorisinden gelmiştir. Simon, savunduğu varsayımı ile birlikte mutlak rasyonalite kavramı anlayışını reddetmiş ve bilhassa rasyonel olduğu savunulan firma davranışlarının, sınırlı rasyonalite davranışı sergilediğini ifade etmiştir (Saltabaş, 2019).

İktisat Teorisinde Davranışsal Yaklaşım

Davranışsal iktisat, ana akım iktisat olarak adlandırılan klasik iktisadın maksimum faydacı, duygusuz ve de çıkarıcı şeklinde tanımladığı ekonomik bireylerin aynı zamanda sınırlı olan bilişsel kapasitelerine de dikkat çekerek ana akım denilen klasik iktisadın varsayımlarından daha gerçekçi yaklaşımlar getirmeye çalışan bir alt daldır (Mullainathan ve Thaler, 2004).

Genel olarak iktisat biliminde davranışsal iktisatçılar, 20. yüzyılın yarısından itibaren bireyin psikolojik unsurlarını iktisadi analizlerine dâhil etme konusunda çaba sarf etmişlerdir (Sent, 2004). Bu noktada davranışsal iktisat alanını etkileyen en önemli bilim dalı olarak karşımıza bilişsel bilim çıkmaktadır. Angner ve Loewenstein, iktisat ile psikoloji bilimlerinin sentezlenmesi sonucu ortaya çıkan davranışsal iktisadın temel aktörleridirler. Bu noktada davranışsal iktisadın temel hedefi, birey davranışlarını sosyal bir bilim çerçevesinde incelemektir. Bu doğrultuda birey davranışları incelenirken psikolojik faktörlerin göz önünde bulundurulması bireylerin karar verme süreçlerini etkileyen etmenlerin çözülmesinde önemli bir rol oynayacaktır.

Bir bilim olarak iktisat bizlere, doğrudan veya dolaylı yolla ilişkide olduğu sosyoloji, psikoloji, din ve kültürel yapı ile antropoloji gibi bireylerin içinde bulundukları toplumun, sosyal yaşamlarını ve davranışlarını çalışma alanları içine alan disiplinlerle birlikte her bireyin kendine has özelliklerinin bulunduğunu ve toplum içerisinde veya iktisadi kararlarda farklı tutumlar sergileyebileceğini göstermiştir.

Davranışsal iktisat bilimi, bütün bu gelişmeler ve karar alma süreçleriyle ilgili teori ve bulguların sonucunda, iktisat, psikoloji ve sosyoloji disiplinlerinin süreçlerinden etkilenecek sosyoloji ve psikoloji dalında yeni bir araştırma alanı olarak ortaya çıkmıştır. Davranışsal iktisat, ahlak felsefesinden mekanik bir bakış açısıyla ayrılarak, soyutlaşan ana akım iktisadın tekrardan psikolojiyle bir araya gelip, iktisadın yükselen yeni bir dalı olarak karşımıza çıkmaktadır. Bundan dolayıdır ki davranışsal iktisat kendisini matematiksel modelleme ve tümdengelimden ayırmakta ve başta bilişsel psikolojinin iş birliği ile deneysel iktisat ve de nöro iktisatla birlikte hareket etmektedir. Bazı iktisatçılar deneysel iktisat ve nöro iktisat alanını davranışsal iktisadın alt dalı olarak görmektedirler. Vernon Smith'e göre deneysel iktisat, bireylerin psikolojik durumların yanında, deneysel uygulamalarla değişkenlerin kontrol edilebilirliğini araştırmaktadır (Wilkinson, 2008).

Davranışsal iktisadın erken dönemi

İktisat ve psikoloji biliminin, 20. yüzyılın ortalarına doğru psikoloji biliminde ortaya çıkan değişmelerle birlikte yakınlaşmaya başladıkları söylenebilir. Davranışçı ekolün hâkim olduğu bu yüzyılda, sadece bireylerin uyarıcılara verdiği tepkiler ele alınmış, tepkileri meydana getiren bilişsel süreç dikkate alınmamıştır. Yani davranışçı ekol yalnızca kanıtlanabilir durumlara odaklanarak akıl, zekâ ve duyguların davranışlara olan etkilerini göz ardı etmiştir. Önemli bir nokta olarak da bireylerin salt bir şekilde matematiksel kalıplara konularak anlaşılamayacağı belirtilmiştir. İfade edilen nedenlerden dolayı erken dönem davranışsal iktisatçılar, psikoloji bilimi ile eş güdümlü olarak çalışmış ve ana akım iktisadın yerine geçebilecek bir model oluşturmaya uğraşmışlardır (Çekiç, 2016, s. 66 aktaran Kaya ve Özçim, 2019, s. 9).

Simon, ana akım iktisadın tersine bireylerin ekonomik anlamda Homo ekonomikus olamayacaklarını iddia etmiştir. Buna sebep olarak da birey etkileşimleri, zaman ve karmaşıklık, bilinçaltı gibi etmenleri belirtmiştir. Simon açısından ekonomik davranışların meydana gelmesi için zamana ihtiyaç vardır. Bu açıdan birey davranışlarının, ana akım iktisadın varsaydığı gibi rasyonel olabilmesi için bütün alternatif seçeneklerin değerlendirilebilmesi ve aynı zamanda oluşturulan çözümlerin de gelecekteki muhtemel sonuçlarına göre davranılması gerekmektedir. Yani rasyonel tavır, bütün olası sonuçların bilinmesi ve bu bilinçle davranışların oluşturulması anlamına gelmektedir. Bu hâlin tam anlamıyla başarılabilmesi de neredeyse imkânsız yakın bir olasılık olarak karşımıza çıkmaktadır (Frantz, 2012, s. 14-17).

Davranışsal iktisadın yakın dönemi

Psikoloji bilimi 1960'lı yıllarda, birey davranışlarının zihinle ilişkisi ve karar alma durumlarıyla ilgili çalışmalar yapmış, bu dönemde çalışmalarıyla psikologlar, Amos Tversky ve Daniel Kahneman öne çıkmıştır. Kahneman ve Tversky'nin, erken dönem davranışsal iktisatçılardan farklı olarak, ana akım iktisadın varsayımları üzerine yeni analizler yaptığını görüyoruz (Ruben ve Dumludağ, 2015).

Yakın dönem davranışsal iktisatçılardan olan diğer önemli isim de Richard Thaler'dır. Richard Thaler'ı Kahneman ve Tversky'den ayıran en önemli özellik, Thaler'ın, Kahneman gibi psikolog değil iktisatçı

olmasıdır. Thaler çalışmalarında, finansal piyasalar, piyasa yatırımı, tasarruf ve karar alma gibi konularla ilgilenmiştir. 1980 yılında fırsat maliyeti ve batık maliyeti konuları üzerine yapmış olduğu çalışmalarında, bireylerin rasyonel olmayan davranışlarını açıklamaya çalışmıştır. Bunun yanında Thaler, zihinsel muhasebe ve beklenti teorisini aynı çalışmada birleştirerek, bireylerin tercihlerinde duygularının daha baskın olduğunu belirtmiştir (Eser ve Toıgonbaeva, 2011).

Yakın dönem davranışsal iktisat konusunda dikkat çekici bir başka eser, Thaler ve Cass R. Sunstein ile birlikte 2008 yılında yayımladıkları “Dürtme” adlı kitaptır. Çalışma, bireylerin karar alma süreçlerinde karşı karşıya kaldıkları hataları belirtip “daha doğru karar almaya yönlendiren “dürtme” kavramını literatüre kazandırmıştır” (Thaler ve Sunstein, 2013). Bu kavram, iktisattan hukuka, çevre politikalarından sağlık sektörüne kadar geniş bir yelpazede uygulanmıştır. Dünyanın, Türkiye’nin de içinde bulunduğu birçok yerinde dürtme birimleri oluşturulmuştur (Dıraz, 2021).

Davranışsal iktisatta önde gelen isimler ve teorileri

Davranışsal iktisat alanında özellikle son dönemde çok sayıda ve etkili eserin üretildiğini görüyoruz. Dolayısıyla söz konusu eserleri kale alan kişi ve ilgili eserleri biraz daha detaylıca ele almanın konunun daha iyi anlaşılması için yararlı olacağı kanaatindeyiz. Aşağıda davranışsal iktisatta önde gelen isimlerin alana yapmış oldukları teoriler açıklanacaktır.

Bernard Madeville: “Arıların Öyküsü”: Bernard Mandeville, 1670-1733 yılları arasında yaşamış Hollandalı düşünürdür. Bernard Mandeville, siyaset ve ahlak felsefesi alanında çalışmalar yapmış ve politik iktisat üzerine tespitlerde bulunmuştur. Bu bağlamda 1714’te “The Fable of the Bees or Private Vices (Arıların Öyküsü veya Kişisel Kötülükler Toplumsal Yararı Sağlar)” adlı eserini 24 yıl süren bir çalışma sonucunda yayımlamıştır. Söz konusu eserde, toplumu ve içinde iş bölümü hâlinde yaşayan bireyleri, kovan içinde yaşayan arılara benzetmiştir (Yiğit, 2018).

Herbert Simon: “Yönetmel Davranış”: Herbert Simon, 1947 yılında “Yönetmel Davranış” adlı kitabında, ana akım iktisadın kurgulamış olduğu teorileri tekrardan ele almıştır. Bu bağlamda, karar ve davranışları ile faydasını maksimize etmeye çalışan birey tanımlaması yerine, karar ve davranışlara etki eden faktörlere dikkat çekmeye çalışarak görüşlerini ifade etmiştir. Bireylerin rasyonellikten ayrıldığı durumlara dikkat çeken Herbert Simon, örgütsel hedeflerin ön planda ve bireyin de söz konusu gruba dâhil olduğu hâllerde, bireyin kendi amaç ve arzuları yerine, içinde bulunduğu grubun amaç ve arzularıyla hareket ettiğini belirtmektedir (Barut, 2019).

George Katona: “Psikolojik Ekonomi”: George Katona ve Michigan Üniversitesindeki araştırmacılar, yapmış oldukları çalışmalar sonucunda davranışsal iktisadın literatürüne ilk öncü eser olarak da geçen, yeni bir yaklaşım kazandırmışlardır. Katona bu tezinde, neoklasik iktisadın matematiğe dayandırarak temellendirdiği yöntemleri reddetmiş ve matematik biliminin doğası gereği oluşturduğu soyut durumu somut verilerle ifade etmeye çalışmıştır. Bu durum için de alışkanlık, iyimserlik, karamsarlık, özlem, tutum gibi bireyin karar ve davranışlarını etkileyebilecek değişkenler ile anket sistemine dayanan bir yöntem kullanmaya çalışmıştır (Tomer, 2007). Ekonomik sorunların analizinde psikolojik faktörlerin önemsenmesi gerektiğini belirtmiştir.

Daniel Kahneman: “Hızlı ve Yavaş Düşünme ile Fayda Algısı”: Geleneksel iktisatta, faydanın ölçülüp ölçülemediği sorusu üzerine tartışma yaşanırken Kahneman’ın öncülüğünde oluşturulmaya çalışılan fayda teorilerinde, birbirlerinden farklı karar ve deneyimlenen fayda ayırımına gidilmiştir. Deneyimlenen fayda hazzın bir sonucu olarak ortaya çıkarken, karar faydası bilgiye dayalı düşüncenin ortaya koyduğu fayda anlayışıdır. Bundan dolayı deneyimlenen fayda, karar faydasından farklı olarak geçmişteki deneyimlerin bir sonucudur (Kamilçelebi, 2012).

Kahneman ve Tversky’nin Beklenti Teorisi: Beklenti teorisine göre bireylerin davranış biçimleri iki şekilde meydana gelmektedir. İlk olarak bireylerin duyguları, verdikleri kararlarda olumsuz bir etkiye sebep olabilmektedir. İkinci olarak da bireyin bilişsel ön yargılarıyla ki bunlar, rasyonel karar almayı

zorlaştırmaktadır. Beklenti teorisi, bireylerin karar süreçlerinde, alınan kararların sonuçlarından daha fazla, elde edilebilecek kazanç ve kayıplara yükledikleri değerleri dikkate aldıklarını belirtmektedir (Tekin, 2016).

Richard H. Thaler: “Dürtme”: Richard H. Thaler, Kahneman ve Tversky’nin bireylerin karar alma süreçleri üzerine yaptıkları çalışmalardan etkilenmiştir. (Angner ve Loewenstein, 2006). Thaler’in yaptığı çalışmalar dâhilinde, bireyin ekonomik tercihlerinin; sınırlı rasyonellik (bilişsel kısıtlamalar), toplumsal tercihler ve oto-kontrol faktörleri tarafından belirlendiğini ifade etmek mümkündür.

Thaler ve Sunstein 2017 yılında birlikte çalıştıkları ve Nobel Ödülü almalarına vesile olan 2008 tarihli “Nudge (Dürtme)” çalışmaları, “bireylerin kararlarında ön yargılar veya bilinçaltı yönlendirmelerinin etkisini göstererek çeşitli deneyimleri de bir araya getirmiştir”. Thaler, başkalarının kararlarını doğrudan olmasa da dolaylı yünden etkileyebilen kişi veya birimleri “seçim mimarı” olarak adlandırmaktadır. Çalışmada, bireylerin kararlarını yönlendiren “seçim mimarlarının”, başkalarının kararlarında çok daha etkili olabilmeleri için “dürtüler” inşa etmeleri gerektiği ifade edilmektedir. İnşa edilen bu dürtülerle birlikte, bireylerin sahip oldukları seçim özgürlüğü kısıtlanmadan, yapacakları seçimler ve alacakları kararlarda bilişsel sınırlar dikkate alınarak, karar verme davranışlarının değiştirilmesinin mümkün olduğu belirtilmiştir (Thaler ve Sunstein, 2009).

Davranışsal iktisadın eleştirisi

Davranışsal iktisat, geleneksel iktisadın bireylerin rasyonel olduklarını varsaymasından dolayı çevre, toplumsal değer, din, kültür gibi faktörlerden etkilenmeden salt kişisel çıkarlarına dayalı kararlar alabildiklerini kabul eden bu tutumun gerçek hayatı doğru yansıtmadığını savunmaktadır.

Davranışsal iktisadın, birey davranışlarına ilişkin psikolojik yaklaşımları ve iktisat politikasını iyileştirme potansiyeli nedeniyle iktisat alanında oldukça önemli bir yer edindiğini söyleyebiliriz. Bununla birlikte değişik sebeplere dayalı eleştirilere de muhatap olduğu göz ardı edilemez. Davranışsal iktisada yapılan eleştirilerden biri, genellikle laboratuvar ortamlarında toplanan deneysel verilere dayandırılmasıdır. Bir diğer eleştiri ise kurgulanan “dürtme” benzeri yapıların bir süre sonra hükümetler tarafından bireylere uygulanabileceği kaygısıdır.

Sınırlı rasyonalite ve davranışsal iktisat teorilerinin, ana akım iktisadın temel öngörüsü olan rasyonellik varsayımına yönelik yaptığı eleştiriler her ne kadar tutarlı olsa da yukarıda değinildiği üzere, bireyin rasyonellikten uzak addedilen davranışlarını açıklamada ortaya attıkları iddiaların tatminkâr olmadığı yönünde ciddi kaygılar bulunmaktadır. Söz konusu kaygıları belli ölçüde de olsa ortadan kaldıracı ve çalışmaya özgünlük kazandırabilmek amacıyla ikinci bölümde bireysel davranışlarda toplumsal değerlerin rolü üzerine analizler yapılacaktır.

Toplumsal Değerler ve Karar Almada Rolü

Sosyal bilimler alanında ilk kez Polonyalı filozof ve sosyolog olan Florian Witold Znaniecki’nin çalışmalarında geçen değer kavramı, “güçlü veya kıymetli olmak” anlamında kullanılan “valere” kökünden gelmektedir. Değer kavramı, psikoloji, sosyoloji, antropoloji gibi birçok sosyal bilimlerde kullanılmakla birlikte, genel olarak bireylerin hâl ve hareketleri ile toplumsal olayları analiz etmede etkili bir ölçüt şeklinde değerlendirilmektedir (Aydın, 2011).

Sosyoloji, psikoloji, antropoloji gibi farklı disiplinler tarafından değişik saiklerle ilgi duyulan değer olgusu; sosyoloji açısından “toplumsal bir olgu olması”, psikolojik açıdan “davranışları yönlendiren güç olması”, antropolojik olarak da “kültürden kültüre değişebilen bir yapı arz etmesi yönüyle çalışmalara konu olmaktadır (Kaymakcan, 2010).

Değerin Tanımlanması

Değer, toplumsal yapının bütünlüğü ve devamlılığını sağlayan, duygu, düşünce ve davranışın doğruluğunu onaylayan, bireyi doğruluğa, güzelliğe yönlendiren ve de korunan inanışlar olarak tanımlanmaktadır (Tural, 1988). Bu doğrultuda değer, söz konusu toplumun devamlılığını sağlamak için içinde bulunan bireyleri tarafından kabul edilen duygu, düşünce, ahlaki ilke ve inançlar olarak da ifade edilmektedir (Kızılçelik ve Erjem, 1994).

Genel olarak değer kavramı, tek bir inanç değil, birçok inancın ortak yönüne karşılık gelen, dolayısıyla dünyanın ekseriyetinde kabul görebilen bir alakalı anlayış, gerçeklik ve hisleri ifade etmektedir. Değer kavramı ahlaki davranış perspektifinde ise bir bireyin diğer bir bireyi; davranış, düşünce, tutum, niyet, ilke ve benzeri yönlerden nitelendirirken yararlandığı soyut ölçütler şeklinde kabul edilmektedir (Güngör, 2000).

Davranışı yönlendiren değer, ideal olanı, arzu edileni, toplumsal yaşama dair inançları, bir nesne veya varlığa atfedilen önemi yahut üstünlüğü de ifade etmektedir (Aydın, 2010).

Bireyler, toplumsal ilişkiler kurarak değerleri öğrenip içselleştirirken söz konusu içselleştirmenin yoğunluğu ölçüsünde kendilerine toplumda bir yer edinmektedirler. Bu anlamda insan yaşantısı, iyi-kötü, güzel-çirkin, sevap-günah gibi toplumsal değerlendirmelerle anlamlı hâle getirilmeye çalışılmaktadır (Hökelekli, 2010).

Değerlerin Sınıflandırılması

Toplumsal değerleri; iktisadi, siyasi, kültürel, maddi, manevi, yerli ve yabancı değerler şeklinde sınıflandırmak mümkün olmakla birlikte, bunlardan en dikkat çeken, söz konusu değer olgusunun pozitif veya negatif anlam içerikli olması hâlidir.

Pozitif ve negatif değerler

Değerler, genel olarak toplum ve bireyler açısından hep pozitif anlam yüklü olarak algılanmasa da her zaman ve her yerde böyle olmayabileceği gerçeği göz ardı edilmemelidir. Çünkü genel olarak toplumun dinî inanç, kültür ve ahlaki ilkelerine göre şekillenen değerler, yaşanan coğrafya ve günümüzde her türlü medya araçlarından da fazlasıyla etkilenebilmektedir. Dolayısıyla oluşan söz konusu değerlerin ilgili toplum için pozitif bir etki kaynağı oluşturması kadar, menfi yönde de bireylerin karar ve davranışlarını etkileyebildiği yadsınamaz (Karagül, 2018, s. 434). Hatta geçmişte pozitif bir değer olarak değerlendirilen bir algının, gelecekte söz konusu toplumun yaşadığı değişimler ve kuşak farklılaşması sonucu negatif bir değere de dönüşebileceği dikkatlerden uzak tutulmamalıdır.

Toplumsal yapıya katkı sağlayan ve ülkenin gelişimine destek olan toplumsal beğenileri, pozitif değer olarak düşünebiliriz. Fakat bunun yanında “sosyal çatışmaya zemin hazırlayan yaklaşımlar ile yine bir toplumda işini hakkıyla yapmadan ziyade, markalı tüketim yapmanın daha fazla beğeni alması, negatif toplumsal değerlere örnek olarak verilebilir. Çünkü ait olunan toplum tarafından beğenilme ve takdir edilme arzusu taşıyan bireyin, böyle bir toplumda üretimden ziyade, tüketimle kendisini öne çıkarması söz konusu olacaktır ki bu da adı geçen ülkede üretim yetersizliği ve karşılığı olmayan tüketime bağlı birçok iktisadi ve sosyal sorunların yaşanmasına neden olabilecektir.” (Karagül, 2018, s. 435).

Erol Güngör’de değer sınıflaması

Erol Güngör değerleri; dinî, siyasi, iktisadi, ahlaki, sosyal ve estetik boyutlu olanlar şeklinde yedi grupta sınıflandırmış, Güngör, Spranger’in değerler sınıflandırmasına “yedinci değer olarak ahlaki değeri eklemiş” ayrıca Güngör (2000), oluşturduğu yedi değer sınıflaması ile ilişkili olarak 29 değer maddesi oluşturmuştur (Bolat, 2016, s. 332).

Genel olarak her davranış, belli bir değer grubu ile ilişkili görülür; örneğin iktisadi bir davranışın arka planında iktisadi değer bulunduğu kabul edilmektedir. Bu durum doğru olmakla birlikte, herhangi bir davranış durumunun tek bir değer gurubuna göre belirlenebileceği söylenemez. Eğer söz konusu değer

gruplarının çıkış noktası toplum ise ve birey de toplumdaki değerlerden genel olarak etkilenecek yaşamını sürdüren bir varlıksa o zaman bu bağlamda davranışların, değerlerin bütünüyle etkiletişimde olması beklenebilir (Bolat, 2016).

Değerlerin İşlevleri

Değerlerin toplum içerisinde bireyler tarafından benimsenmesi, amaçlarını yerine getirdiğinin bir göstergesi olarak karşımıza çıkmaktadır. Bu bağlamda değerlerin toplum yapısındaki en mühim görevi “bireyleri ortak bir amaç, düşünce ve hedefte” birleştirebilmesidir (Aydın, 2011).

Fichter (2001, s. 150-151), değerlerin işlevlerini genel olarak aşağıdaki şekilde ifade etmektedir (Fichter, 2001):

- Değerler, toplumsal yapıdaki ideal düşünme ve davranışlarda bulunma şekillerine işaret eder.
- Değerler, toplumsal kontrol ve baskı aracıdır. Bireyleri, törelere itaat etmeye ve doğru olanı yapmaya yönlendirir.
- Bireylerin içerisinde bulundukları ortamdakilerin gözünde nerede durduğunu bilmesine yardım eder.
- Değerler, bireylerin dikkatini arzu edilen, faydalı ve önemli olarak görülen maddi kültür nesneleri üzerinde toplamaktadır.
- Bireylerin toplumsal rolleri tercih edip gerçekleştirmelerine kılavuzluk eder.
- Değerler, toplumda bir dayanışma aracı olarak da işlev görmektedir. Toplumsal dayanışmayı yaratan ve devamlı kılan müşterek değerler, bireylerin bir araya gelmelerinde etkilidir.

Değerlerin bu işlevlerine bakarak değerlerin en önemli amaçlarının toplumsal dayanışmayı sağlamak olduğu söylenebilir. Değerlerin bu işlevlerinden dolayıdır ki sosyal değerlerin görevleri en etkili şekilde toplumların bunalım ve çözülme gibi zamanlarında ortaya çıkar. Bu bağlamda toplumsal yapı içerisinde “iyilik, doğruluk, şefkat, sadakat, vefa” gibi manevi değerlere gösterilen saygı, toplumsal yapıcı ve sosyal ilişkilerin temel birleştiricisidir. Bu şekilde toplumu bir arada tutan manevi değerler, toplum içinde bir arada yaşamayı anlamlı kılar (Yazıcı, 2014).

İktisat Teorisinde Değer Olgusu

İktisat teorisinde genel anlamda değeri, mal ve hizmetlere atfedilen önem ve karşılığında ödenebilecek bedelin kıymeti olarak ele almak mümkündür, bununla birlikte iktisat teorisi açısından değer kavramının açıklanmasında bazı güçlükler bulunmaktadır. Bu güçlükleri şu şekilde sıralayabiliriz (Deare, 1978):

- Mal nasıl ve neden değer kazanır?
- Malın üretilmesi sonucunda ortaya çıkan gerçek değeri ile para veya diğer mallarla ölçülmesi sonucu meydana gelen piyasa değeri arasındaki farklılık nasıl çözümlenecek?

İktisat teorisindeki değer konulu çalışmalar bu ve benzeri soruların cevaplarını bulmak amacıyla başlamıştır, diyebiliriz. Bu bağlamda merkantilistler, değer dolayısıyla zenginliğin kaynağının dış ticaret, fizyokratlar ise toprak olduğu yönünde fikir ortaya atmışlardır.

Klasik iktisat okulunun kurucusu Adam Smith, değer genel olarak iki anlamı olduğunu söylemektedir. Birincisi herhangi bir nesnenin faydasına göre “kullanım değeri” ve ikinci olarak da söz konusu nesnenin farklı bir mal ile değişimi, diğer bir ifadeyle satın alımı yani “değişim değeri”dir. Bu noktada kullanım değeri fazla olan nesnelerin değişim değeri düşük, değişim değeri yüksek olanların ise kullanım değeri az olabilmektedir. Bu bağlamda Smith’in değeri belirleyen ve ölçmemizi sağlayan nedir, sorusuna cevabı: “...emek, bütün malların değişim değerinin gerçek ölçüsüdür” şeklindedir (Smith, 1776/2006, s. 30-31).

Max Weber’de toplumsal değerler ve iktisadi gelişme

Max Weber, modern sosyolojinin önde gelen, önemli isimlerinden biri olarak literatürde yer almaktadır. Weber, bilgi sosyolojisi, din sosyolojisi, iktisat, hukuk, tarih gibi alanlarda birçok çalışma yapmış olmakla birlikte “dünya tarihini bilen son kişi” olarak hatırlanmaktadır (Işıқтаş, 2008). Weber, özellikle din ve sosyoloji üzerine yaptığı araştırmalarda, ekonomi ile din arasındaki gelişmelerin meydana gelmesi sürecinde, din olgusunun toplumsal yaşam üzerindeki etkilerinden bahsederek dinin toplumda belirleyici bir etmen olduğunu ifade etmektedir (Öktem, 1988).

Weber çalışmasında, geçmiş veya günümüzde bazı uygarlık, kültür ve dinlerin, toplumsal gelişmede olumlu, olumsuz bazen de etkisiz kaldığı sonuçlarına ulaşmıştır. Bu sonuçlara ulaşırken varsayımında kullandığı sorular şöyledir; “Antik Çin ve Hint uygarlıkları sanayi yükselişi için gerekli ön koşullara sahip olmalarına rağmen bunu, niçin başaramadılar? Benzer şekilde, sanayi devrimi öncelikle Katolik Batı Avrupa’da değil aksine İngiltere, Hollanda ve Almanya gibi kuzey ve Protestan ülkelerde niçin gerçekleşti?” (Slattery, 2012).

Weber, bu sorular sonucunda ulaştığı bulgular neticesinde, kapitalizm ile Protestan ahlakı arasında bir bağlantı olduğunu düşünmektedir. Fakat bu düşüncede Weber, Protestan ahlakını, kapitalizmin tek sebebi olarak da görmemekle birlikte önemli nedenlerinden biri olarak değerlendirmektedir (Koştas, 1993). Bu aşamada, coğrafi konumdan politik tercihlere, sosyal yapıdan toplumsal değerlere ve dinî-kültürel kodlara uzanan geniş etki alanının, ülkelerin ekonomik gelişme dinamiklerini belirlemede göz ardı edilemeyecek bir rol oynadığı açıktır.

Adam Smith’in ahlaki duygular teorisi

“Ahlaki Duygular Teorisi” kitabını 1759 yılında yayımlayan Adam Smith, çalışmasında insanın duygu, tutum ve davranışları ile alakalı fikirlerini dile getirmiş ve toplumdaki doğal düzen dengesinin insan davranışları üzerindeki etkilerini incelemiştir. Bu bağlamda Smith, insanın salt bir şekilde kişisel fayda dürtüsüyle hareket etmediğini, talep ve arzularını diğer bireylerle etkileşim içine girerek karşılamaya çalışan bir yapı içinde olduğunu ileri sürmektedir. Smith’e göre bireyin toplum tarafından kabul görölme, beğenilme, sevilme gibi arzu ve istekleri bulunmaktadır. Smith’in bu düşünceler çerçevesinde birey ve psikolojik faktörlerini değerlendirme incelemeleri ile davranışsal iktisadın bir nevi başlangıcını oluşturduğunu ifade etmek yanlış olmayacaktır (Barut, 2019).

Smith’e göre, bireylerde var olan birtakım duygular, diğer bireylerin mutluluğuna veya mutsuzluğuna sebep olabilmektedir. Bu noktada birey davranışlarının temel belirleyicisi “sempati” kavramıdır. Bu bağlamda bireyler kendi mutluluk veya mutsuzluklarını diğer bireyler ile paylaşmak isterken benzer şekilde başkalarının üzüntü ve sevinç anlarına da katılmak istemektedirler. Smith’e göre bu tür davranışların temelinde toplum veya birey gözünde; beğenilme, övgü alma, onaylanma gibi duygular bulunmaktadır (Barut, 2019).

Smith, “sempati ve kendini sevmeye” duygularını ekonomik durum ve faaliyetlerin bildirilmesinde de kullanmıştır. Smith bu durumla ilgili olarak birey neden daha fazlasını ister, neden daha çok çalışır ve daha çok çaba harcar gibi durumlar üzerine gözlemler yapmıştır. Smith açısından: “Zenginliklerimizi sergileyip yoksulluğumuzu saklamamız, insanlığın acımızdan çok sevincimize sempati duyma eğilimi taşımasındandır. Zengin kişi zenginlikleriyle gururlanır çünkü onların doğal olarak dünyanın ilgisini üzerine çektiğini düşünür. Yoksul kişi ise bunun aksine yoksulluğundan çekinir. Çünkü etrafındaki kişilerin kendisine acıyarak ya da küçümseyerek bakacağını düşünür (Buğra, 1995).

İbn Haldun’da asabiyet ve toplumsal gelişme

İslam dünyası düşünürlerinden İbn Haldun tarafından 14. yy. da kaleme alınan “Mukaddime” sosyal bilimleri disiplinler arası değerlendiren ilk çalışma olarak kabul edilmektedir (Boulakia, 1971). İbn Haldun toplumsal davranışları Mukaddime’de asabiyet kavramı ile açıklamaktadır. Asabiyeti kavram olarak, bir toplumun kendi içinde karşılıklı dayanışma ruhu ile bütüncül bir davranış sergilemek suretiyle

rakiplerine üstünlük sağlama sinerjisi olarak değerlendirmek mümkündür. Bir başka ifadeyle toplum içindeki bireylerin toplumun refahını sağlamak için maksimum gayreti göstermesidir (Kozak, 1984). İbn Haldun’a göre, asabiyet kavramındaki iş birlikçi hâlindeki birey davranışları toplumsal temellere dayanmaktadır (Gierer, 2001).

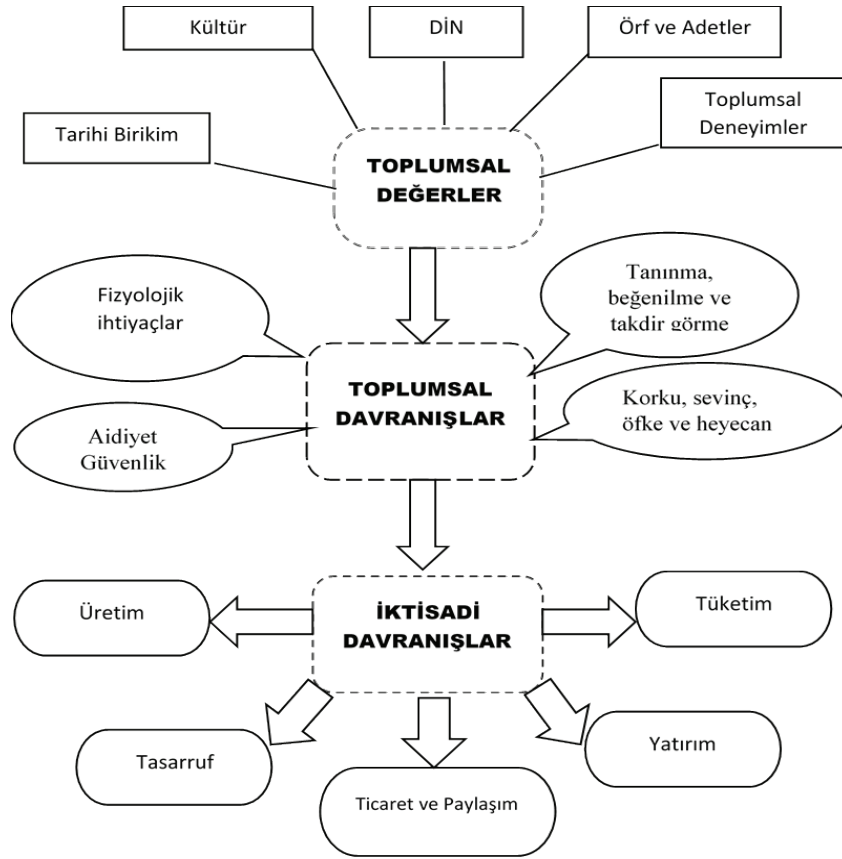
İbn Haldun, bireylerin yaşadıkları toplulukların refahını artırabilmek adına altruistik davranışlar sergilediklerini, göçebe toplumlarda ise söz konusu dayanışma ilişkisinin daha ziyade akrabalık ilişkileriyle desteklendiğini ifade etmektedir (Kayapınar, 2006). Göçebe toplulukların tersine yerleşik toplumlarda bu durum devletin kuruluşunda iş birliği hâlindeyken gelişim ve kalkınma aşamasında halk ile yönetim arasındaki iletişim zamanla zayıflamaktadır. “Yerleşik toplumlar iş birliği ve iş bölümüyle birlik içerisinde gelişim sağlarken birliklerini sürdürebilmeleri için bir lidere; bir yönlendiriciye ihtiyaç duyarlar” (Boulakia, 1971). İbn Haldun’daki bu yaklaşımların paternalizm ile benzer bir duruma işaret ettiğini, davranışsal iktisadın yakın döneminde ileri sürdüğü “dürtme” fikrine bağlı geliştirdiği düşüncenin yine paternalizmle bağlantılı olduğu göz ardı edilemez (Camerer, Issacharoff, Loewenstein ve Rabin, 2003).

Toplumsal Değerler ve İktisadi Hayat

İktisadi hayatın temel unsurunu oluşturan üretim, tüketim ve paylaşım faktörlerinin ana kaynağını birey davranışlarının teşkil ettiği temel kabuldür. Bu bağlamda sosyal bir bilim olan iktisat ve iktisadi hayatın daha iyi anlaşılıp analiz edilebilmesi için, muhakkak suretle birey davranışlarının kökenine inilerek nedenlerinin bütün yönleriyle kavranması zorunluluk arz etmektedir. Aksi takdirde bugün genel geçerliliğe sahip olan kapitalist iktisat teorisindeki; üretici firmanın tek hedefi kâr maksimizasyonunu, tüketici bireyin asıl amacı ise fayda maksimizasyonunu sağlamaktır, anlayışı ile insanın iktisadi faaliyetlerini yeterince açıklayabilmek mümkün değildir.

Birey davranışlarını; neoklasik iktisat ile başlayan marjinalist yaklaşımlara dayandırıp, bireyin rasyonel olduğunu varsayarak kâr ve fayda kavramları temelinde açıklayabilmek mümkün gözükmemektedir. Bütün bunlardan dolayıdır ki iktisadi hayatın içinde ana karakter olarak bulunan birey davranışlarını incelerken sadece; kendi ihtiyaçlarını değil, bununla birlikte kendisinin duygu durum hâli, inançları, idealleri ve ait olduğu toplumun değerlerinin birlikte ele alınmasının zaruret arz ettiği gözlerden kaçmamalıdır.

Şekil 1’de de belirtilmiş olduğu gibi toplumsal değerler, toplumsal davranışlara kaynaklık ederken, toplumsal davranışlar da iktisadi davranışları yönlendirme noktasında önemli bir köprü görevi görerek, iktisadi hayatı dolaylı yünden etkilemektedir (Karagül, 2018, s. 436). Görüldüğü üzere dinî, kültürel, tarihî yaşanmışlıklar ya da özentî kaynaklı gelişen değerler toplumların sosyoekonomik yapısını belirlemektedir (Karagül, 2020, s. 49-51).



Şekil 1. Toplumsal Değerler ve İktisadi Hayat (“Rasyonel Ekonomi ve Davranış İktisadından Değerler İktisadına” M. Karagül, 2018, Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi İİBF Dergisi, 5(2), s. 425-440 makalesinden aynen alınmıştır.)

Değerler ve bilgi edinmenin maliyeti

Dinî ve kültürel değerler doğrultusunda her türlü ahlaki olmayan davranıştan kaçınan bireyler; her şeyden evvel üretimde verimliliğin artması, ticarete güvenin tesis edilmesi, sözleşmelerde tarafların sözünde durmalarına olanak sağlayacaklarından birçok yönüyle ekonomik faaliyetlerde maliyetlerin azalmasına neden olacaklardır. Dolayısıyla güvenin hâkim olduğu toplumlarda bireyler piyasa içerisinde almak istedikleri mal ve hizmetleri ekstra bir bilgi maliyetine katlanmadan satın alabilir. Bu bağlamda da bilgi maliyetinin ortadan kalkmasıyla bireylerin ekonomik faaliyetleri nispeten daha düşük bir maliyetle gerçekleşmiş olacaktır (Demir, 2003).

Değerlerin piyasada haksız rekabeti önleme gücü

Piyasa sisteminde bulunan alıcı ve satıcı konumundaki bireyler piyasaya birbirlerinden farklı şartlarda girmektedirler. Örneğin iş arayan ve uzun bir dönem bulamayan bir birey, emek piyasasındaki ücret oranlarına bakmaksızın bulabileceği işlerde düşük ücret oranlarında çalışmaya gönüllü olabilecektir. Dolayısıyla eşit piyasa gücüne sahip olmayan tarafların oluşturduğu piyasada zayıf olan taraf her zaman kaybeden olacaktır.

Dolayısıyla toplumsal değerler doğrultusunda vicdanlı, ahlaklı ve erdemli bireylerin yetiştiği bir ortamda, yukarıda bahsettiğimiz emek sömürsü tarzında illegal oluşumların önüne toplumun kendisinin geçerek sistemi kontrol altına alabileceğini düşünebiliriz.

Değerlerin piyasa ilişkilerindeki düzene katkısı

Bireylerin mal ve hizmet piyasasında birbirleriyle yüz yüze ilişkiler kurmak yerine gelişen teknoloji sayesinde telefon, bilgisayar, internet gibi araçlarla iletişim sağlamaya başladığı andan itibaren karşılıklı

sağlanan güven, sosyal denetim gibi faktörler etkinliğini kaybetmektedir. Bu durumda piyasada hiç görmediğimiz satıcı veya alıcılarla, tanımadığımız ülkelerde üretilen ürünler vasıtasıyla ilişki kurmaya başlarız. Bu duruma, piyasanın “insan ilişkilerini anonimleştirmesi” adı verilmektedir (Erol, 2012).

İnsan ilişkilerin anonimleşmesi, piyasada yüz yüze olan ilişkilerin meydana getirdiği sadakat duygusunun zayıflamasına, denetimin yok olmasına, taahhütlerin güvenilirliğine, istismar ve kandırma gibi eğilimlerin artmasına sebep olabilmektedir (Demir, 2003). İnsan ilişkilerinin anonimleşmesine rağmen bu tür davranışların azalması veya engellenebilmesi yine toplumsal değerlere bağlıdır. Söz konusu toplumdaki iş ahlakı, bireylerin erdemli davranışları, inançlar gibi etmenler ile ahlaklı ve güvenilir bir toplumun oluşması sonucunda ikili ilişkiler yüz yüze olmasa bile kendi kendisini yönetebilen güvenli bir piyasa ortamının oluşmasına katkı sağlayabilir.

Değerlerin bölüşüme katkısı

İktisadi hayatta dinî inançlar, ahlak normları, örgüt kültürü gibi toplumsal değerler toplum içindeki bireylerin kazançlarının meşruluğunu belirleyen unsurlar olarak karşımıza çıkmaktadır. Piyasa aktörleri, içinde bulundukları toplumsal değerlerin izin verdiği yolda ilerleyerek, üretimine katılmadıkları kazançların peşinde koşmadıkları takdirde, haklarının bulunmadığı başka bireylerin kazançlarına hem göz dikmez hem de kaynakları boşa harcamayarak gelirlerin bölüşümüne zarar vermemiş olurlar (Demir, 2003).

Değerlerin üretim, tasarruf ve refah artışına katkısı

Kaynağını din, kültür, gelenek gibi toplumsal değerlerinden alan ve bunu kabullenen bireylerin çalışma ahlakı ve çalışma anlayışı hem piyasa yapıcılarınınkinden daha etkin hem de toplum açısından daha faydalı olabilmektedir. Bu bağlamda bireylerin daha fazla üretmesi daha çok gelire imkân sağlayacaktır. Çok çalışıp daha fazla üretmenin daha fazla tüketmek amacıyla yapılmamasını kavrayan, bu durumun bir ahlaki erdemlilik neticesinde gerçekleşmesini idrak eden toplum, bu durumdan daha fazla ticari kazanç sağlayıp refah seviyesini yükseltebilecektir (Erol, 2012).

Tasarruf için de benzer bir durum söz konusudur. Toplum açısından yapılacak daha fazla tasarruf, üretim aşamasında kullanılabilecek daha fazla sermaye anlamına gelecektir. Oluşan bu sermaye de çok çalışma unsurunda olduğu gibi ekonominin büyümesi, üretim faktörlerinin aldıkları payların artması gibi olumlu sonuçlar yaratacaktır (Erol, 2012).

Sonuç olarak piyasa yapıcılarınınkinden daha fazla çalışmayı ve daha fazla tasarruf etmeyi özendiren bir toplumsal değerler anlayışı, iktisadi hayat ve dolayısıyla ekonomiyi olumlu etkileyebilecektir. Söz konusu toplumsal anlayış ile bireylerin çalışma ve tasarruf etme isteklerini artıran ve sonuç olarak da toplumsal refahın yükselmesine katkıda bulunan bir süreç yaşanması kaçınılmazdır (Demir, 2003).

Toplumsal değerler ve iktisat politikalarının etkinliği

İktisadi hayat ile değerler sistemi ve de dolaylı yoldan dinî hayat arasında karşılıklı bir etkileşimin var olduğu geçmişten günümüze bilinmektedir. Bu noktada dinlerin iktisadi hayatla ilgilenmeleri kendi açılarından olmuştur. Bu bağlamda dinler daha çok iktisadi davranışların dinî ilkelere uyup uymadığı yönüyle, diğer bir ifadeyle iktisadi hayatın dinî hayata olan etkisi üzerinde durmuştur. Bu yaklaşımın tersine dönmesi, yani dinî hayatın iktisadi hayat üzerine olan etkileri açısından incelemeler, daha çok yakın dönemlerde rastlanan bir uygulamadır. Bu tür bir tavır değişikliğinde, özellikle “The Protestant Ethic and The Spirit of Capitalism (Protestan Ahlakı ve Kapitalizmin Ruhı)” adlı çalışması ile Max Weber’in yapmış olduğu eleştiri ve katkıların etkili olduğu söylenebilir (Orman, 2008).

Weber ve eseri ile alakalı olarak yukarıda ilgili başlıklarda da yer verdiğimiz üzere, iktisadi hayat ile toplumsal bir değer kaynağı olarak din arasındaki etkileşimin illaki birbirlerine zarar verecek şekilde olmayacağı, Protestan ahlakın kapitalizmin gelişmesinde üstlendiği role bakılarak anlatılmaya çalışılmıştır. Weber, bu noktada bahsettiğimiz üzere iki alan arasında tek taraflı katkı olmayacağını, her iki alanın da birbirlerine katkı sağlayacağını ifade ediyordu (Weber, 1989).

İktisat politikaları çerçevesinde kalkınma, teorik olarak iki biçimde gerçekleşebilir. Bu süreç toplumsal hayatın içinde herhangi bir müdahale olmaksızın olabileceği gibi iradi bir biçim ve plan dâhilinde de olabilir. Bu iki iktisat politikasında da kalkınma, sosyal bir değişim olayı olarak karşımıza çıkmaktadır. Söz konusu değişim sürecinde, iktisat politikaları; yalnız başına ve toplumun öteki alanlarından ayrılmış bir hâlde değil, toplumsal yapının diğer unsurlarındaki değişimlerle birlikte ve onlarla etkileşim hâlinde gerçekleşebilmektedir. Özellikle bir iradi güç ile plan dâhilinde yapılacak politikalar için, ait olunan toplumun değerlerinin de göze alınarak planlamalar yapılması gerekmektedir.

İktisat politikaları açısından, kalkınma ve toplumsal değerler arasında yukarıda da bahsettiğimiz üzere karşılıklı ilişki ağı mevcut olup, bu ilişkiden iktisat politikaları olumlu veya olumsuz etkilenebilirken, aynı şekilde toplumsal değerlerin de müspet veya menfi etkilenebildiği görülmektedir (Orman, 2008, s. 22).

Toplumsal Değerler ve İktisadi Gelişme Üzerine Analiz

Veri ve Yöntem

Çalışmada İslamilik Endeksinin araştırma konuları toplumsal bir değer olarak kabul edilmek suretiyle, endekste ki ülkelerin almış oldukları endeks puanları ile Dünya Bankasının açıklamış olduğu gelir düzey gruplamalarına göre karşılaştırmalı bir analiz yapılmıştır. Ülkelerin gelir düzey grupları Dünya Bankası verilerine göre Tablo 1’de gösterildiği üzere 1.135 \$ ve altı, düşük, 1.136 \$ ile 4.465 \$ arası alt-orta, 4.466 \$ ile 13.845 \$ arası üst-orta ve de 13.846 \$ ve üstü yüksek gelir grubu olarak ele alınmıştır. Çalışmada İslamilik Endeksi 2022 verisi ve söz konusu ülkelerin 2022 GSYİH (Kişi başına düşen gelir) verileri kullanılarak değerlendirmeler yapılmıştır. (GSYİH, 2015 yılı sabit fiyatları ile kişi başına düşen gelir temel alınmıştır.) Ülkeler, İslamilik Endeks puanları baz alınarak gelir düzey gruplamasındaki sırasına göre en yüksek puanlı 10 ülke şeklinde sıralanmıştır.

İslamilik endeksi

İslamilik Endeksi 2007 yılında Hossein Askari tarafından geliştirilen nispeten yeni bir sosyal araştırma metodudur. 2017 yılında ABD’nin Vaşington şehrinde İslamiyet Vakfı kurulmuş ve bu vakıf “İslamilik Endeksleri” projesinin sahipliğini almıştır. Bu vakıf, her yıl yayımladığı İslamilik gösterge ve endeksleri ile Müslüman ülkelerde siyasi ve iktisadi alanlarda sosyal reform ve gelişme sağlayacak etkili kurumları/yerleşik uygulamaları oluşturmayı amaçlamaktadır. Vakıf, dünya genelinde 2022 itibarıyla Müslüman olup olmadığına bakmaksızın, adalet ve dürüstlük gibi birçoğu en basit insani değerlerden sayılabilecek; sosyal, iktisadi ve siyasi ilkenin, 149 ülkenin sosyal, siyasi ve iktisadi yaşantısında ne ölçüde dikkate alındığını İslamilik adına ölçmeye çalışmaktadır (Ayyıldız ve Sayılğan, 2021, s. 168).

İslami Endeksler araştırmaları ile;

Ekonomik; üretim, istihdam, sürdürülebilir kalkınma ve gelir dağılımında adalet.

Hukukun üstünlüğü ve yönetim; herkesin hukuk önünde eşit haklara sahip olması vb.

İnsan hakları ve siyasi haklar; insani gelişmeyi, medeni ve siyasi haklar ile sosyal refah,

Uluslararası ilişkiler; uluslararası alanda barışın tesis edilmesi vb.

Konularını içeren sorularla; dört ana konu üzerinde 48 faktör kullanarak temel İslami ilkeleri temsil etmek ve değerlendirmeler yapmak hedeflenmektedir (Ayyıldız ve Sayılğan, 2021, s. 169).

Tablo 1

İslamilik Endeksi Ekonomik, İnsan Hakları ve Siyasi Haklar, Uluslararası İlişkiler, Genel Puan Verileri

Ülkeler	Genel		Ekonomik		Hukuk ve Yönetişim		İnsan ve Siyasi Haklar		Uluslararası İlişkiler		GSYH	Gelir Grubu
	Puan	Sıra	Puan	Sıra	Puan	Sıra	Puan	Sıra	Puan	Sıra		
1 Danimarka	1	8,87	8,43	1	9,55	4	9,13	6	8,08	12	66983	Yüksek Gelir
2 İrlanda	2	8,83	8,21	5	9,06	15	9,06	9	9,22	2	104039	Yüksek Gelir
3 Hollanda	3	8,78	8,24	4	9,45	7	9,08	7	8,12	10	55985	Yüksek Gelir
4 İsveç	4	8,74	8,00	10	9,52	5	9,52	1	7,34	19	55873	Yüksek Gelir
5 İzlanda	5	8,72	7,75	17	9,38	8	9,07	8	8,86	3	72903	Yüksek Gelir
6 İsviçre	6	8,69	7,95	11	9,73	1	9,23	4	7,34	19	92101	Yüksek Gelir
7 Norveç	7	8,67	8,03	9	9,65	3	9,33	3	7,00	30	106149	Yüksek Gelir
8 Finlandiya	8	8,66	8,05	8	9,68	2	9,50	2	6,49	36	50537	Yüksek Gelir
9 Yeni Zelanda	9	8,64	7,83	13	9,18	11	9,17	5	8,32	9	48249	Yüksek Gelir
10 Almanya	10	8,64	8,35	2	9,12	12	8,63	14	8,43	7	48432	Yüksek Gelir
11 Mauritius	33	7,09	6,87	35	7,58	33	6,37	43	8,12	10	10216	Üst Orta Gelir
12 Kosta Rika	36	6,87	5,30	63	7,43	35	7,45	33	7,96	14	13199	Üst Orta Gelir
13 Bulgaristan	41	6,33	6,22	43	6,60	45	6,18	45	6,42	39	13772	Üst Orta Gelir
14 Malezya	43	6,29	7,08	30	6,24	48	5,08	68	7,23	24	11972	Üst Orta Gelir
15 Arnavutluk	46	6,03	5,97	49	5,67	56	5,99	49	6,82	32	6803	Üst Orta Gelir
16 Jamaika	49	5,85	5,15	66	6,06	50	6,58	41	5,46	59	6047	Üst Orta Gelir
17 Karadağ	50	5,77	6,05	46	6,05	51	5,91	51	4,47	89	9894	Üst Orta Gelir
18 Kuzey Makedonya	51	5,75	5,98	48	5,75	54	6,05	47	4,70	80	6591	Üst Orta Gelir
19 Gürcistan	52	5,65	5,81	51	6,19	49	5,91	52	3,94	99	6628	Üst Orta Gelir
20 Arjantin	53	5,59	3,32	117	5,23	62	7,41	34	7,09	29	13686	Üst Orta Gelir
21 Gana	54	5,49	4,65	82	5,69	55	5,24	63	7,38	18	2176	Orta Alt Gelir
22 Moğolistan	61	5,22	4,74	79	5,56	57	5,66	57	4,74	79	4947	Orta Alt Gelir
23 Senegal	74	4,67	4,65	81	5,07	64	4,15	84	5,10	69	1599	Orta Alt Gelir
24 Vietnam	81	4,56	5,42	57	4,63	78	3,32	101	5,17	65	4164	Orta Alt Gelir
25 Tunus	83	4,42	3,88	99	5,04	67	4,35	78	4,63	84	3777	Orta Alt Gelir
26 Ürdün	85	4,38	5,34	60	4,93	69	3,30	103	3,74	110	4205	Orta Alt Gelir
28 Hindistan	86	4,34	4,99	69	4,77	74	3,19	106	4,63	84	2389	Orta Alt Gelir
29 Benin	87	4,27	4,09	94	4,81	72	3,30	102	5,66	52	1303	Orta Alt Gelir
30 Filipinler	88	4,27	4,92	72	3,01	107	4,46	74	4,68	82	3499	Orta Alt Gelir
31 Sri Lanka	89	4,26	3,83	101	4,30	87	5,21	65	3,15	120	3354	Orta Alt Gelir
27 Malawi	93	4,07	3,21	123	4,44	84	3,91	90	5,48	57	645	Düşük Gelir
32 Ruanda	99	3,78	4,68	80	4,68	77	2,02	138	4,03	98	966	Düşük Gelir
33 Sierra Leone	104	3,65	2,87	134	3,61	95	3,29	104	6,02	46	461	Düşük Gelir
34 Nijer	111	3,31	3,85	100	2,94	113	3,15	109	3,15	121	533	Düşük Gelir
35 Burkina Faso	112	3,30	3,75	104	3,56	98	2,95	116	2,64	131	833	Düşük Gelir
36 Madagaskar	113	3,29	3,15	127	2,41	120	2,89	118	5,82	49	505	Düşük Gelir
37 Togo	114	3,28	3,70	106	3,43	101	2,62	125	3,53	112	918	Düşük Gelir
38 Liberya	119	3,23	2,92	132	2,54	119	3,14	110	5,19	64	755	Düşük Gelir
39 Uganda	123	2,98	3,83	102	2,68	117	2,57	127	2,57	132	964	Düşük Gelir
40 Mozambik	125	2,86	2,80	137	2,69	116	2,62	124	3,76	108	541	Düşük Gelir

Analizler

Çalışmada ele alınan ülke gruplarının GSYİH ve ekonomik endeks arasındaki ilişkiyi tespit etmek amacıyla Pearson Korelasyon analizi kullanılmıştır.

Tablo 2

Ekonomik Endeks Gelir Grupları Puan Değerleri

	En Büyük Değer	En Küçük Değer	Ortalama Değer	Medyan Değer
Yüksek Gelirli Ülkeler	8,43	7,75	8,08	8,70
Üst Orta Gelirli Ülkeler	7,08	3,32	5,77	5,97
Orta Alt Gelirli Ülkeler	5,42	3,83	4,64	4,69
Düşük Gelirli Ülkeler	4,68	2,80	3,47	3,45
Bütün Ülkeler (Gruplandırmadan)	8,43	2,80	5,49	5,22

Ülkelerin GSYİH ve ekonomik endeks arasındaki ilişkiyi tespit etmek amacıyla Pearson Korelasyon analizi kullanılmıştır. Elde edilen bulgular Tablo 3'te gösterilmiştir.

Tablo 3

GSYİH ile Ekonomik Endeks Korelasyonu

		GSYİH	EKONOMİK
GSYİH	Pearson Correlation	1	,807*
	Olasılık Değeri		<,001
	Ülke Sayısı	40	40
EKONOMİK	Pearson Correlation	,807*	1
	Olasılık Değeri	<,001	
	Ülke Sayısı	40	40

* Korelasyon $p < 0,01$ düzeyinde.

GSYİH ve ekonomik endeks arasında güçlü ve pozitif ($r=0,807$) bir korelasyona rastlanmıştır.

Tablo 4

Hukuk ve Yönetişim Endeksi Gelir Grupları Puan Değerleri

	En Büyük Değer	En Küçük Değer	Ortalama Değer	Medyan Değer
Yüksek Gelirli Ülkeler	9,73	9,06	9,43	9,48
Üst Orta Gelirli Ülkeler	7,58	5,23	6,28	6,12
Orta Alt Gelirli Ülkeler	5,69	3,01	4,78	4,86
Düşük Gelirli Ülkeler	4,68	2,41	3,29	3,18
Bütün Ülkeler (Gruplandırmadan)	9,73	2,41	5,94	5,61

GSYİH ve hukuk ve yönetim endeksi arasındaki ilişkiyi tespit etmek amacıyla Pearson Korelasyon analizi kullanılmıştır. Elde edilen bulgular Tablo 5'te gösterilmiştir.

Tablo 5

GSYİH ile Hukuk ve Yönetişim Endeksi Korelasyonu

	GSYİH	HUKUK VE YÖNETİŞİM
GSYİH	Pearson Correlation	1
	Olasılık Değeri	,843*
	Ülke Sayısı	<,001
HUKUK VE YÖNETİŞİM	Pearson Correlation	40
	Olasılık Değeri	40
	Ülke Sayısı	,843*

* Korelasyon $p < 0,01$ düzeyinde.GSYİH ve ekonomik endeks arasında güçlü ve pozitif ($r=0,843$) korelasyona rastlanmıştır.

Tablo 6

İnsan Hakları ve Siyasi Haklar Endeksi Gelir Grupları Puan Değerleri

	En Büyük Değer	En Küçük Değer	Ortalama Değer	Medyan Değer
Yüksek Gelirli Ülkeler	9,52	8,63	9,17	9,15
Üst Orta Gelirli Ülkeler	7,45	5,08	6,29	6,11
Orta Alt Gelirli Ülkeler	5,66	3,19	4,21	4,24
Düşük Gelirli Ülkeler	3,91	2,02	2,91	2,92
Bütün Ülkeler (Gruplandırmadan)	9,52	2,02	5,65	5,44

GSYİH ve insan hakları ve siyasi haklar endeksi arasındaki ilişkiyi tespit etmek amacıyla Pearson Korelasyon analizi kullanılmıştır. Elde edilen bulgular Tablo 7’de gösterilmiştir.

Tablo 7

GSYİH ile İnsan Hakları ve Yönetişim Endeksi Korelasyonu

	GSYİH	İNSAN HAKLARI VE SİYASİ HAKLAR
GSYİH	Pearson Correlation	1
	Olasılık Değeri	,830*
	Ülke Sayısı	<,001
İNSANİ VE SİYASİ HAKLAR	Pearson Correlation	40
	Olasılık Değeri	40
	Ülke Sayısı	,830*

* Korelasyon $p < 0,01$ düzeyinde.GSYİH ve ekonomik endeks arasında orta düzeyde pozitif ($r=0,830$) korelasyona rastlanmıştır.

Tablo 8

Uluslararası İlişkiler Endeksi Gelir Grupları Puan Değerleri

	En Büyük Değer	En Küçük Değer	Ortalama Değer	Medyan Değer
Yüksek Gelirli Ülkeler	9,22	6,49	7,91	8,09
Üst Orta Gelirli Ülkeler	8,12	3,94	6,22	6,62
Orta Alt Gelirli Ülkeler	7,38	3,15	4,88	4,70
Düşük Gelirli Ülkeler	6,02	2,57	4,21	3,89
Bütün Ülkeler (Gruplandırmadan)	9,22	2,57	5,81	5,57

GSYİH ve uluslararası ilişkiler endeksi arasındaki ilişkiyi tespit etmek amacıyla Pearson Korelasyon analizi kullanılmıştır. Elde edilen bulgular Tablo 9’da gösterilmiştir.

Tablo 9

GSYİH ile Uluslararası İlişkiler Endeksi Korelasyonu

	GSYİH	ULUSLARARASI İLİŞKİLER
GSYİH	Pearson Correlation	1
	Olasılık Değeri	,676*
	Ülke Sayısı	40
ULUSLARARASI İLİŞKİLER	Pearson Correlation	,676*
	Olasılık Değeri	1
	Ülke Sayısı	40

* Korelasyon $p < 0,01$ düzeyinde

GSYİH ve ekonomik endeks arasında orta düzeyde ve pozitif ($r=0,676$) korelasyona rastlanmıştır.

Tablo 10

Genel Endeks Gelir Grupları Puan Değerleri

	En Büyük Değer	En Küçük Değer	Ortalama Değer	Medyan Değer
Yüksek Gelirli Ülkeler	8,87	8,64	8,72	8,70
Üst Orta Gelirli Ülkeler	7,09	5,59	6,12	5,93
Orta Alt Gelirli Ülkeler	5,49	4,26	4,58	4,40
Düşük Gelirli Ülkeler	4,07	2,86	3,37	3,29
Bütün Ülkeler (Gruplandırmadan)	8,87	2,86	5,70	5,54

GSYİH ve bir bütün hâlinde (genel) endeksler arasındaki ilişkiyi tespit etmek amacıyla Pearson Korelasyon analizi kullanılmıştır. Elde edilen bulgular Tablo 11’de gösterilmiştir.

Tablo 11

GSYİH ile Genel Endeks Korelasyonu

	GENEL	GSYİH
GENEL	Pearson Correlation	1
	Olasılık Değeri	,852*
	Ülke Sayısı	40
GSYİH	Pearson Correlation	,852*
	Olasılık Değeri	1
	Ülke Sayısı	40

* Korelasyon $p < 0,01$ düzeyinde.

GSYİH ve bir bütün hâlinde endeksler arasında güçlü düzeyde ve pozitif ($r=0,852$) korelasyona rastlanmıştır.

Bulguların Güncel Alan Yazınıyla Tartışılması: Genel ve bileşen puanları ile GSYİH arasındaki pozitif korelasyon, güven ve hukukun üstünlüğü kanallarıyla işlem maliyetlerinin azalması, sözleşme icrası ve öngörülebilirliğin artması mekanizmalarıyla uyumludur (Algan & Cahuc, 2010; Tabellini, 2010; Acemoglu & Robinson, 2012). Gelir gruplarına göre farklılaşma, Rehman vd. (2022) ile paraleldir: yüksek gelir grubunda tavan etkisi ve düşük varyans nedeniyle korelasyonlar sıkışabilirken orta-alt gruplarda kurumsal/ahlaki göstergelerdeki iyileşmelerin marjinal getirileri daha görünür olabilir. Davranışsal açıdan yüksek güven/adalet algısının zihinsel yükü ve kaçınma davranışlarını azaltıp yatırım ve iş birliğini artırması beklenmektedir.

Alan Yazını Araştırması

Davranışsal iktisatta yakın dönem derlemeler, karar mimarisi ve politika uygulamaları için yeni kanıtlar sunmaktadır (DellaVigna, 2019; Eyster, Rabin & Vayanos, 2023). Kültür, güven ve kurumlar alan yazını, genel güvenin büyüme ve bölgesel kalkınmayla ilişkisini (Algan & Cahuc, 2010; Tabellini, 2010) ve kültürel normların kurumsal kanallarla performansa etkisini göstermektedir (Gorodnichenko & Roland, 2017). Tarihsel şokların güvene kalıcı etkileri (Nunn & Wantchekon, 2011) ve dinin ekonomik sonuçlarla ilişkisi (Barro & McCleary, 2003) değerlerin önemine işaret etmektedir. Islamicity Index alan yazınında Askari (2019) ve Rehman vd. (2022), endeks bileşenlerinin büyüme ve gelir gruplarıyla ilişkisini belgelemektedir. Yaptığımız bu çalışma ise 2022 verisiyle bileşen bazlı karşılaştırmalı bir görünüm sunarak alan yazınına güncel değer katmaktadır.

Rehman (2022) yaptığı çalışmada, dünyada İslamcılık ve ekonomik büyüme bağlantısı için yüksek-orta ve düşük gelirli ülkelerin alt bölümlerine ve İslam Ülkeleri Örgütüne (OIC) odaklanmaktadır. Araştırma sonucunda İslamcılık etkisi, bir ülkenin İslam İş birliği Teşkilatı üyesi olup olmamasına bakılmaksızın, ekonomi büyüdükçe zayıfladığını belirtmektedir.

Hussain (2016) tarafından İslamilik ve finansal gelişme arasındaki ilişkiyi modellemek için nöro bulanık çıkarım sistemi oluşturularak, gerçekleştirilen analiz sonucunda söz konusu yaklaşımın, Asya ekonomilerinde öngörülen finansal gelişmeyi tahmin etmede etkili ve verimli bir araç olarak kullanılabileceği belirtilmektedir.

Askari (2019) yaptığı çalışmada, İslamilik endeksi açısından reformların kurumlar için ahlaki bir pusula olup olmadığını araştırır. Araştırmada Müslüman olan ve olmayan ülkeler karşılaştırıldığında, endeksler Yeni Zelanda, Avustralya, Kanada ve Kuzey Avrupa ülkelerinin temellerinde İslami kuralları benimsemeye ilk on sırada yer aldığını gösteriyor. Bunlar genellikle en başarılı sosyoekonomik ülkeler olarak kabul ediliyor. Sonuç olarak Müslüman olan ya da olmayan toplumlarda İslam'ın daha iyi anlaşılmasıyla, Müslüman ülkelerde barışçıl reformlar ve etkili kurumların daha kolay gerçekleştirilebileceğini belirtmektedir.

Araştırma Boşluğu ve Katkı: Davranışsal iktisadın mikro psikolojik odaklı açıklamaları ile kültür/kurumlar eksenli makro çalışmalar büyük ölçüde ayrı kulvarlarda ilerlemektedir. Bu çalışma, toplumsal değer göstergelerini (Islamicity Index 2022) kullanarak iki hattı aynı çerçevede birleştirir; gelir gruplarına göre karşılaştırma ve bileşen ayrıştırması sunar. Yöntem basit korelasyon olsa da çerçeve bütünleştirilmesi ve güncel veri kullanımı bakımından katkı sağlar.

Değerlendirme ve Politika Önerileri

Ana akım iktisadın ilkeleri gereği bireyi rasyonel kabul ederek, ekonomik hayatı her türlü denetim ve müdahalenin dışında tutmanın doğru bir yöntem olmadığını günümüz dünyasında yaşanan ve giderek daha da yaygınlaşan gelir dağılımı adaletsizliği ve yoksulluk verileri üzerinden açıkça görmek mümkündür. Bu bağlamda gerek duygusal ve psikolojik nedenler gerekse eksik ve yanlış bilgi ve ayrıca dış güdüye bağlı kalma tavrı, bireylerin hata yapmasına neden olabildiğinden iktisadi hayata kamu müdahalesinin gerekliliği kaçınılmaz hâle gelmektedir.

Bireyler, içinde bulundukları toplumsal değerlere göre iktisadi davranışlarını şekillendirdikleri gibi; toplumlar da oluşturdıkları veya sahip oldukları toplumsal değerlere göre kendi iktisadi ve sosyal gelişimini tayin etmektedir. Bu bağlamda yukarıda yer verildiği şekliyle, toplumsal değerleri yansıtan İslamilik endeksi verileri ile yaptığımız analizler sonucunda, ülkeler toplumsal değer olarak; ekonomik, hukuk ve yönetim, insan hakları ve siyasi haklar, uluslararası ilişkiler, güven duygusu ile adalet gibi pozitif değerleri ne ölçüde sahiplenip kendi güncel yaşantılarında uygulamaya geçirebiliyorsa bunların ilgili toplumun gelişmişlik ve refah düzeyinin gelişiminde de o denli etkili olduğu görülmektedir.

Bilhassa az gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerin iktisadi kalkınmalarında rakipleri karşısında etkili bir rekabet gücü elde edebilmeleri için, iktisat politikalarındaki düzenlemeyle birlikte, öncelikli olarak bütün toplum kesimlerinin değer algılarında ciddi bir dönüşüme duyulan ihtiyacın zorunluluk arz ettiği kanaatindeyiz.

Bu çerçevede ihtiyaç duyulan en önemli dönüşümün, ülkede bulunan tüm insanların birlikte yaşama arzusunun yansımaları olan karşılıklı güvenin tesis edilmesi,

Ülkedeki birlikteliğin ve iş yapma ortamının oluşumuna destek sağlayacak nitelikte işleyen adalet sistemine herkesin güvenmesi,

Toplumun, ülkede sistematik yolsuzluğun olmadığı konusunda güçlü bir kanaate sahip olması,

Ülkede lüks tüketimden ziyade kaliteli üretim yapmanın daha fazla değere mazhar olması,

Toplumda ekonomik faaliyetler için kâr maksimizasyonu ile sermaye birikimi oluşturmak yerine, insanlığın temel ihtiyaçlarının karşılanması zaruretinin farkındalığının tesis edilmesi,

İktisat literatüründe yer alan, “iktisadın ahlaki bir kaygısı yoktur” yaklaşımı yerine, hayatın her yerinde ahlaki ilkelere riayet edilmesi, gereğine herkesin inanması vb.

Yaptığımız alan yazını taraması ve analizler neticesinde ulaştığımız kanaat; ülkeler iktisadi olduğu kadar, siyasi, askerî, bilimsel ve kültürel konularda rakipleri karşısında rekabet ederek üstünlük kurabilmek için öncelikle toplumuyla barışık, ona karşı sorumluluklarının bilincinde olan, donanımlı bireylere ve birbiriyle uyumlu fertlerden oluşan sağlam bir toplumsal yapıya ihtiyaç duymaktadır. Bu doğrultuda, her toplumun kendi kültür kodlarından beslenen; birlikteliği, üretkenliği ve adaletli olma vasıflarını ön plan çıkaran, değer yargılarının ilgili toplumun bireysel ve toplumsal yaşamında rehber olması zarureti kaçınılmazdır. Bu anlamda oluşturulan değer yargıları birey davranışlarına yansıtacak, söz konusu birey davranışları ise toplumsal kalkınmayı sağlayacaktır.

Kaynakça

- Acemoglu, D., & Robinson, J. A. (2012). *Why Nations Fail: The Origins Of Power, Prosperity, and Poverty*. Crown.
- Adaçay, F. R. ve İslatince, H. (2009). *İktisadi Düşünceler Tarihi*. Bursa: Ekin Kitabevi.
- Acemoglu, D., & Robinson, J. A. (2012). *Why nations fail: The origins of power, prosperity, and poverty*. Crown.
- Adaçay, F. R., & İslatince, H. (2009). *İktisadi düşünceler tarihi*. Ekin Kitabevi.
- Aktan, Ç. (1994). *Gerçek liberalizm nedir?* Martı Matbaacılık.
- Aktan, C. C. (2010). Monetarizm ve rasyonel beklentiler teorisi. *Ekonomi Bilimleri Dergisi*, 2(1), 168–187. <https://dergipark.org.tr/en/pub/ebd/issue/4855/333395>
- Aktan, C. C., & Yavuzaslan, K. (2020). Davranışsal iktisat: Bireylerin iktisadi karar ve tercihlerinde zihinsel, duygusal ve psikolojik faktörlerin analizi. *Sosyal ve Beşeri Bilimler Dergisi*, 12(2), 100–120.
- Algan, Y., & Cahuc, P. (2010). Inherited trust and growth. *American Economic Review*, 100(5), 2060–2092. <https://doi.org/10.1257/aer.100.5.2060>
- Angner, E., & Loewenstein, G. (2006). Behavioral economics. In *Handbook of the philosophy of science* (Vol. 5, pp. 1–76).
- Angner, E., & Loewenstein, G. (2007). Behavioral economics. In *Handbook of the philosophy of economics* (pp. 641–690). https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=957148
- Askari, H. (2019). Islamicity indices: A moral compass for reform and effective institutions. *International Journal of Islamic Economics*, 1(1), 1–29. <https://doi.org/10.32332/ijie.v1i01.1574>
- Ay, Ş. (2024). Fizyokrasi doktrini, tartışmalar ve maliye. *Journal of Institute of Economic Development and Social Researches*, 9(35), 159–169.
- Aydın, M. (2011). *Güncel kültürde temel kavramlar*. Açılım Kitap.
- Aydın, M. Z. (2010). Okulda değerler eğitimi. *Eğitime Bakış: Eğitim, Öğretim ve Bilim Araştırmaları Dergisi*, 6(1), 23–45. <https://dergipark.org.tr/tr/download/article-file/1718024>
- Ayyıldız, A. B., & Sayılğan, G. (2021). İslamilik endeksleri ile küresel sosyo-ekonomik gelişmişlik endeksleri arasındaki ilişkinin analizi (2015–2018). *Maliye Dergisi*, (180), 165–190.
- Baloğlu, F. (2000). Rasyonalite ve ekonomik sosyoloji. *Sosyoloji Konferansları*, (26), 217–226. <https://dergipark.org.tr/tr/download/article-file/101046>
- Barro, R. J., & McCleary, R. M. (2003). Religion and economic growth across countries. *American Economic Review*, 93(2), 76–82. <https://doi.org/10.1257/000282803321946910>
- Barut, N. (2019). *İktisatta insan faktörüne davranışsal iktisat açısından bakış* (Yayımlanmamış yüksek lisans tezi). Dicle Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Bilgili, Y. (2020). *Karşılaştırmalı iktisat okulları*. 4T Yayınevi.
- Bolat, Y. (2016). Sosyal değerleri ve değerler eğitimi anlamak. *Akademik Sosyal Araştırmalar Dergisi*, (29), 322–348.
- Boulakia, J. D. (1971). Ibn Khaldûn: A fourteenth-century economist. *Journal of Political Economy*, 79(5), 1105–1118. <https://doi.org/10.1086/259818>
- Buğra, A. (1995). *İktisatçılar ve insanlar: Bir yöntem çalışması*. İletişim Yayınları.
- Camerer, C., Issacharoff, S., Loewenstein, G., O'Donoghue, T., & Rabin, M. (2003). Regulation for conservatives: Behavioral economics and the case for asymmetric paternalism. *University of Pennsylvania Law Review*, 151(3), 1211–1254. https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=399501
- Çekiç, S. (2016). *Davranışsal iktisat bağlamında cinsiyet farkının tüketici tercihlerine etkisi: Bartın örneği* (Yayımlanmamış yüksek lisans tezi). Bartın Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

- Çetin, B. I. (2011). *İktisadi sistemler bağlamında gelir dağılımı-kredi ekonomisi ilişkisi ve Türkiye* (Yayımlanmamış doktora tezi). İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Deare, P. (1978). *The evolution of economic ideas*. Cambridge University Press.
- DellaVigna, S. (2019). Structural behavioral economics. In B. D. Bernheim, S. DellaVigna, & D. Laibson (Eds.), *Handbook of behavioral economics* (Vol. 2, pp. 613–723). North-Holland.
- Demir, O. (1997). *Ekonomide devlet*. SPK Yayınları.
- Demir, Ö. (2003). *İktisat ve ahlak*. Liberte Yayınları.
- Dıraz, S. (2021). *Ebeveyn altruizminin tasarruf davranışları üzerindeki etkisi: Davranışsal iktisat perspektifinde bir araştırma* (Yayımlanmamış yüksek lisans tezi). Zonguldak Bülent Ecevit Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Erol, S. I. (2012). İktisadi kalkınmada değerlerin rolü (İbn Haldun'un perspektifinden). *Çalışma İlişkileri Dergisi*, 3(2), 49–65. <https://dergipark.org.tr/tr/pub/cider/issue/29526/316939>
- Eser, R., & Toigonbaeva, D. (2011). Psikoloji ve iktisadın birleşimi olarak davranışsal iktisat. *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İİBF Dergisi*, 6(1), 287–321. <https://dergipark.org.tr/tr/pub/oguibf/issue/56488/785439>
- Eyster, E., Rabin, M., & Vayanos, D. (2023). A short course in behavioral economics. *American Economic Review: Insights*, 5(4), 475–494. <https://doi.org/10.1257/aeri.20220547>
- Fichter, J. (2001). *Sosyoloji nedir?* Atilla Kitabevi.
- Frantz, R. (2012). Hayek and behavioral economics. In *Friedrich Hayek's behavioral economics in historical perspective* (pp. 1–34). Palgrave Macmillan.
- Gierer, A. (2001). Ibn Khaldun on solidarity (asabiyah): Modern science on cooperativeness and empathy—A comparison. *Philosophia Naturalis*, 91–104.
- Güngör, E. (2000). *Ahlak psikolojisi ve sosyal ahlak*. Ötüken Yayınları.
- Gorodnichenko, Y., & Roland, G. (2017). Culture, institutions, and the wealth of nations. *The Review of Economics and Statistics*, 99(3), 402–416. https://doi.org/10.1162/REST_a_00599
- Hussain, M., Shahmoradi, A., & Turk, R. (2016). An overview of Islamic finance. *Journal of International Commerce, Economics and Policy*, 7(1), Article 1650003. <https://doi.org/10.1142/S1793993316500034>
- Hökelekli, H. (2010). Modern eğitimde yeni bir paradigma: Değerler eğitimi. *Eğitime Bakış: Eğitim, Öğretim ve Bilim Araştırmaları Dergisi*, 6(18), 4–10. <https://dergipark.org.tr/tr/download/article-file/1210603>
- Işıқтаç, Y. (2008). *Hukuk sosyolojisi*. Filiz Kitabevi.
- Kahneman, D. (2011). *Thinking, fast and slow*. Farrar, Straus and Giroux.
- Kalberg, S. (1980). Max Weber's types of rationality: Cornerstones for the analysis of rationalization processes in history. *American Journal of Sociology*, 85(5), 1145–1179.
- Kamilçelevi, H. (2012). Davranışsal iktisadın neoklasik iktisat fayda teorilerine eleştirisi ve davranışsal iktisatta fayda-mutluluk ilişkisi. *Ekonomi Bilimleri Dergisi*, 4(2), 55–65. <https://dergipark.org.tr/tr/download/article-file/56714>
- Karaca, Ö. (2017). *Davranışsal iktisat çerçevesinde bireylerin tüketim davranış eğilimleri: Kamu çalışanları örneği* (Yayımlanmamış yüksek lisans tezi). Gaziosmanpaşa Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Karagül, M. (2018). Rasyonel ekonomi ve davranış iktisadından değerler iktisadına. *Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 5(2), 425–440. <https://dergipark.org.tr/tr/download/article-file/915897>
- Karagül, M. (2020). Toplumsal değerler, din ve iktisadi kalkınma. *Ayrıntı Dergisi*, 3(36). <https://dergiayrinti.com/index.php/ayr/article/view/691>
- Karagül, M. (2020). Neo-liberal politikalar ve ekonomik krizler. *Uluslararası Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 6(4), 23–38. <https://dergipark.org.tr/tr/download/article-file/1452739>
- Kaya, F., & Özçim, H. (2019). Davranışsal iktisat, sınırlı rasyonellik ve İslam iktisadı ilişkisi. *Toros*

- Üniversitesi İİSBF Sosyal Bilimler Dergisi, 6(11), 1–22.
- Kayapınar, A. (2006). İbn Haldûn'un asabiyet kavramı: Siyaset teorisinde yeni bir açılım. *İslâm Araştırmaları Dergisi*, (15), 83–114. <https://dergipark.org.tr/tr/download/article-file/2274696>
- Kaymakcan, R. (2010). Değer kavramı ve gençlerin dini değerleri. *Eğitime Bakış: Eğitim, Öğretim ve Bilim Araştırmaları Dergisi*, 6(18), 10–16. <https://dergipark.org.tr/tr/download/article-file/1159718>
- Kızılcıkelik, S., & Erjem, Y. (1994). *Açıklamalı sosyoloji terimleri sözlüğü*. Atilla Kitabevi.
- Koştaş, M. (1993). Max Weber'de din ve zihniyet. *Felsefe Dünyası Dergisi*, (3), 30–34.
- Kozak, İ. E. (1984). *İbn Haldun'a göre insan–toplum–iktisat*. Pınar Yayınları.
- Mullainathan, S., & Thaler, R. H. (2004). Behavioral economics. In *International encyclopedia of the social and behavioral sciences*. https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=245733
- Nunn, N., & Wantchekon, L. (2011). The slave trade and the origins of mistrust in Africa. *American Economic Review*, 101(7), 3221–3252. <https://doi.org/10.1257/aer.101.7.3221>
- Nyborg, K. (2000). Homo economicus and homo politicus: Interpretation and aggregation of environmental values. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 42, 305–322. [https://doi.org/10.1016/S0167-2681\(00\)00091-3](https://doi.org/10.1016/S0167-2681(00)00091-3)
- Orman, S. (2008). İktisadi kalkınma politikaları ve değerler. In *İktisadi kalkınma ve değerler* (pp. 25–47). Ebru Matbaacılık.
- Öktem, N. (1988). *Hukuk felsefesi ve hukuk sosyolojisi*. Beta Basım Yayım.
- Persky, J. (1995). The ethology of homo economicus. *Journal of Economic Perspectives*, 9(2), 221–222. <https://doi.org/10.1257/jep.9.2.221>
- Ruben, E., & Dumludağ, D. (2015). *İktisat ve psikoloji: İktisatta davranışsal yaklaşımlar*. İmge Kitabevi.
- Ryan, F. (2003). Values as consequences of transaction: Commentary on reconciling homo economicus and John Dewey's ethics. *Journal of Economic Methodology*, 10(2), 245–257. <https://doi.org/10.1080/1350178032000071101>
- Saltabaş, E. (2019). *İktisadi düşünce sisteminde rasyonel insan kavramının evrimi* (Yayımlanmamış yüksek lisans tezi). Erzincan Binali Yıldırım Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Sent, E. M. (2004). Behavioral economics: How psychology made its (limited) way back. *History of Political Economy*, 36(4), 735–760. <https://doi.org/10.1215/00182702-36-4-735>
- Slattey, M. (2012). *Sosyolojide temel fikirler*. Sentez Yayıncılık.
- Smith, A. (2006). *Milletlerin zenginliği* (Çev. M. Bakırcı). Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları.
- Şenighe, B. (2011). *Rasyonalite kavramına deneysel ve davranışsal iktisat bağlamında yeni bir bakış açısı: Nöroiktisat* (Yayımlanmamış doktora tezi). Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Tabellini, G. (2010). Culture and institutions: Economic development in the regions of Europe. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 75(3), 310–327. <https://doi.org/10.1016/j.jebo.2010.05.008>
- Tekin, B. (2016). Beklenen fayda ve beklenti teorileri bağlamında geleneksel finans–davranışsal finans ayrımı. *Journal of Accounting, Finance and Auditing Studies*, 86–94. https://jafas.org/articles/2016-2-4/5_Davranissal_Finans_FULL_TEXT.pdf
- Thaler, R. H. (2016). Behavioral economics: Past, present, and future. Presidential address, *American Economic Association Annual Meeting*.
- Thaler, R. H., & Sunstein, R. C. (2009). *Nudge: Improving decisions about health, wealth, and happiness*. Penguin Books.
- Tomer, J. F. (2007). What is behavioral economics? *The Journal of Socio-Economics*, 36(3), 463–479.
- Tural, S. K. (1988). *Kültürel kimlik üzerine düşünceler*. Kültür ve Turizm Bakanlığı Yayınları.
- Rehman, M. Z., Khan, M. N., & Hakan, A. (2022). Does Islamicity affect economic growth? Evidence from OIC high-, middle-, and low-income countries. *Hamdard Islamicus*, 45(3), 392.

- Üstünel, B. (1988). *Ekonominin temelleri*. Dünya Aktüel.
- Weber, M. (1958). *The Protestant ethic and the spirit of capitalism*. Charles Scribner's Sons.
- Weber, M. (1989). *The Protestant ethic and the spirit of capitalism*. Unwin Hyman.
- Wilkinson, N. (2008). *An introduction to behavioral economics*. Palgrave Macmillan.
- Yayla, A. (1992). *Liberalizm*. Turhan Kitabevi Yayınları.
- Yayla, A. (1993). Özgürlük yolu ve toplumsal yapıda sosyal değerlerin yeri. *Fırat Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 24(1), 209–223. <https://dergipark.org.tr/tr/pub/firatsbed/archive>
- Yiğit, A. G. (2018). Davranışsal iktisadın anlaşılmasına yönelik bir literatür taraması. *Manisa Celal Bayar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 16(2), 161–190. <https://search.trdizin.gov.tr/tr/yayin/detay/305758>

Extended Abstract

Purpose

Mainstream economic theory argues that any government intervention in the functioning of the economy is unacceptable on the grounds that human beings are fully rational and therefore cannot make systematic errors in their economic decisions as a requirement of this rationality. However, the irrational decisions of the individual, who is influenced by his/her emotions, beliefs and social values as much as his/her reason at every stage of his/her life, have recently gained a new dimension with the behavioral economics approach. In this context, the main purpose of this study is to examine the effect of the values adopted by the society in which the individual lives on the individual in terms of external motives.

Design and Methodology

This study, which aims to contribute to the development of existing economic theory, is essentially based on a theoretical research technique. In this context, first of all, the rationality of the individual and the place of the error-proof claim in the current economic theory are presented within the framework of homoeconomicus, laissez-faire, laissez-passer and invisible hand approaches. Then, within the framework of bounded rationality and behavioral economics, the fact that the individual is not rational in the absolute sense as claimed in mainstream economic theory, but can produce decisions and behaviors that do not coincide with rationality depending on emotional and environmental factors is emphasized.

Subsequently, the impact of social values on the behavior of individuals through the phenomenon of value is tried to be explained with the search for admiration, which is one of the most basic psychological needs of the individual. While behavioral economics claims that individuals can exhibit behavior based on emotional factors and instinctual behavior that is not based on rationality, this study, as a contribution to the literature, addresses the thesis of social values, which we define as an external motive, as another factor that negatively affects the rational decision-making process in the behavior of the individual. Because psychologically, since every individual desires to be taken into consideration or appreciated by the society in which he/she lives, he/she will prefer to behave in accordance with the values and tastes of the society in question.

In this study, in accordance with this approach, the research topics of the Islamism Index were accepted as a social value, and a comparative analysis was made according to the index scores of the countries in the index and the income level groupings announced by the World Bank, and whether there is a significant relationship between the difference in the value perceptions of societies and their development levels was tested by using Pearson Correlation analysis.

Findings

Within the framework of social values, the data on employment opportunities and fairness in income distribution, equality before the law in terms of the rule of law, governance, human and political rights and international relations, which are included in the Islamism index, are considered. These data, which are accepted as social values, were correlated with the GDP of the relevant countries and different correlation values were obtained for each GDP level. In this context, it has been observed that the Islamism index value changes depending on the specific social values of each country and this situation affects the GDP values. As a result, a positive correlation was found in the sense that the intensity of social values in countries in the direction of mutual trust and solidarity in general leads to an increase in the GDP level of the relevant country.

Research Limitations

The study has established its theoretical boundaries with the fields of economic thought and economic philosophy, including economics and sociology, economics and religion, and culture and economics. However, for the test of the relationship between social values and economic development, the Islamism Index data for 2022 and GDP per capita values constitute the limits of the data for the analysis of the study.

Implications

It is possible to clearly see from the data on poverty in today's world, which is becoming more and more widespread, that it is not a correct method to exclude economic life from all kinds of control and intervention by accepting the individual as rational in accordance with the principles of mainstream economics. On the other hand, the attitude of depending on both emotional and psychological and external motivation may cause individuals to make mistakes.

In this sense, just as individuals shape their economic behavior according to the social values in which they live, societies also determine their economic and social development according to the social values they create or possess. In this framework, the most important transformation needed is the establishment of mutual trust, which reflects the desire of all people in the country to live together,

In this context, the most important transformation needed is the establishment of mutual trust, which is a reflection of the desire of all people in the country to live together,

- Everyone trusting the justice system that functions in a way that will support the formation of unity and a business environment in the country,
- The society having a strong belief that there is no corruption in the country,
- Production being valued more than luxury consumption in the country,
- The society establishing awareness of the necessity of meeting the basic needs of humanity instead of creating capital accumulation through profit maximization for economic activities,
- Instead of the approach of “economics has no moral concerns” in the economic literature, compliance with moral principles everywhere in life, everyone believing in its necessity, etc.

Originality/Value

In contrast to the basic approach of mainstream economics, the idea of human rationality and the consequent neutralization of the public sector in economic policies, it is argued that the individual can make mistakes due to internal and external motives and that the public sector should play an active role in economic policies in different areas. Limited rationality and behavioral economics approaches, which are currently working on the irrationality of the individual, argue that the individual may be more emotionally and psychologically irrational. In this study, in addition to the emotional and psychological factors defined as instinct, which drive the individual to error, it is possible to analyze the relationship between the level of economic development of the society and the social values, which can be defined as external motives and which have the ability to influence the behavior of the individual, and to find a significant positive relationship between them, which can be considered as the originality of our study.