

**EKONOMİDEKİ TERCİHLERDE, DEMOGRAFİK FARKLILIKLARIN ÖNEMİ:
DAVRANIŞSAL VE DENEYSSEL İKTİSAT ÇALIŞMALARI**

*THE IMPORTANCE OF DEMOGRAPHIC DIFFERENCES ON ECONOMIC
PREFERENCES: BEHAVIORAL AND EXPERIMENTAL ECONOMICS STUDIES*

Dr. Öğr. Üyesi Kıymet YAVUZASLAN

Adnan Menderes Üniversitesi, Aydın İktisat Fakültesi, kiymetya@hotmail.com, Aydın/Türkiye

ÖZ

Kararlarında rasyonel davranan bireyler, tekrarlanan olgular çerçevesinde geleceği tahmin etmeye ve olayların nedenlerini akıl yoluyla bulmaya çalışır. İktisat biliminin de temel varsayımı olarak ifade edilebilecek bu evrensel varsayıma göre; ekonomideki karar birimlerinin her durum ve koşulda, rasyonel kararlar alarak, rasyonel seçim ve tercihler yaptıkları, faydasını maksimum seviyeye çıkartacak davranışlar sergileyecekleri beklenmektedir. Günümüzde sosyal ağların gelişimi sonrasında insanlar, sürekli etkileşim halindedir ve ekonomideki karar birimlerinin her zaman rasyonel davranmadığını, yaşamın her alanında görmek mümkündür. İktisadın bir bilim dalı olarak gelişmesinden yüzyıllar sonra bu bilim dalında ortaya atılan teorilerin farklı yöntemlerle tekrar analiz edilmesi gerekliliği gündeme gelmeye başlamıştır. Davranışsal iktisat alanındaki çalışmalar sonucunda elde edilen bulgular; ekonomideki karar birimlerinin kendine özgü özelliklerinin, ekonomik kararlarında farklılıklara neden olduğunu ortaya çıkartmaktadır.

Deneysel iktisatla yapılan analizler insan davranışlarının tercihlerdeki etkisini incelemeye olanak sağlamaktadır. Ekonomideki karar birimlerinin davranışlarının laboratuvar ortamında kontrollü bir şekilde incelenmesine olanak sağlayan deneysel iktisat yaklaşımı bu yüzden son yıllarda yaygın olarak kullanılan bir yöntem haline gelmiştir. Deneysel iktisat çalışmalarında, farklı demografik ya da sosyal özelliklere sahip deneklerle analizler yapılabildiğinden, ekonomideki karar birimlerinin tercihlerini yaparken demografik ya da sosyal özelliklerinin etkisi de ölçülebilmektedir. Bu çalışmada; yaş ve cinsiyet gibi demografik farklılıkların tercihlerdeki etkisinin, deneysel iktisat yöntemi ile nasıl ölçüldüğü ve davranışsal iktisat kuramlarının temelini oluşturduğunu açıklamak amaçlanmıştır. Sonuç olarak; geçmişten bugüne kadar bilinenin aksine, ekonomik karar birimlerinin tercihlerini evrensel bir düzene uygun olarak değil bireysel özelliklerini yansıtacak şekilde yaptıklarını görmek mümkündür.

Anahtar Kelimeler: Davranışsal iktisat, deneysel iktisat, demografik özellikler

ABSTRACT

Individuals who act rationally in their decisions try to predict the future by using repeated events and to find out the causes of events through reasons. According to this universal assumption which can be expressed as the basic assumption of the science of economics, it is assumed that decision-making units in the economy should take rational decisions, rational choices and preferences in all situations and conditions, and will exhibit behaviors that will bring benefits to the maximum level. After the development of social networks recently, people are in constant interaction and it is possible to see in every aspect of life that decision units in the economy are not always rational. Centuries after the emergence of economics as a scientific discipline, the necessity of re-analyzing the theories put forward in this discipline by different methods has begun to come into view. The findings of studies in behavioral economics reveal that the specific features differences of the economic decision-making units cause different economic preferences in the economy.

Analyzes with experimental economics enable to examine the effects of human behavior on the preferences. Analyzes with experimental economics allow us to examine the effects of human behavior on preferences. The experimental economics approach, which allows for a controlled examination of the behavior of economic decision-making units in the laboratory environment, has become a widely used method in recent years. In experimental economic studies, because of practicing the

experiments by using different demographic or social characteristic subjects, the effect of demographic or social characteristics of decision units in the economy could be measured. In this study; it is aimed to explain how the effects of demographic differences such as age and gender on preferences are measured by experimental economics and the basis of behavioral economic theories. In conclusion; it is possible to see that economic decision-making units from the past to the present have made their choices in a way that reflects their individual characteristics, not the universal suitability.

Keywords: Behavioural economics, experimental economics, demographic characteristic

1. GİRİŞ

Ekonomi bilimindeki teoriler, Newton'un klasik fizik teorilerinde olduğu gibi özgür iradeyi ortadan kaldıran nedensellik temeline dayalı determinist bir felsefeyle ortaya konduğu için iktisat biliminde incelenen sorunlara normal bir bireyin düşünce zinciri ile değil belirli ilkelere dayanarak yaklaşmaktadır. İktisadi düşünce tarzının temel ilkesine göre; ekonomideki karar birimleri aldıkları kararlarda rasyonel davranmaktadır. Bu şekilde bireylerin kişisel çıkar güdüsü ile hareket etmesi iktisatta "homo economicus" yani "iktisadi insan" varsayımı olarak adlandırılır.

Teknolojik gelişmeler ekonomi biliminde çeşitli yeni yöntemlerin kullanılmasına olanak sağlarken, aynı zamanda ekonomideki karar birimlerinin davranışlarını derinden etkilemektedir. İnsan davranışlarını analiz etmek için yeni yöntemlerin önemi gün geçtikçe artmaktadır. Bu kapsamda deneysel iktisat, karar verme birimlerinin ekonomideki davranışlarını laboratuvar ortamında kontrollü bir şekilde incelemesine olanak sağlayan bir araç olarak son dönemde tercih edilmeye başlamıştır.

İktisat bilimi ile sosyal bilimler alanında yer alan diğer bir disiplin olan psikoloji bilimi arasında interdisipliner bir bağ kurulmuş ve yeni akım iktisadın bir dalı olarak davranışsal iktisat ortaya çıkmıştır. Son dönemde; iktisat dalında elde edilen Nobel ödülü başarıları sonrasında daha çok gündeme gelmeye başlayan davranışsal iktisada artan bu ilgi ile birlikte, dünya çapında deneysel iktisat alanında çalışmalar yapan yüzlerce laboratuvar bulunmaktadır ve bu laboratuvarlarda her yıl sayısız deneyler yapılmaktadır. Literatürde yer alan deneylerin her birini özgün kılan en önemli değişkenler; ele aldığı konulardaki deneylerde yer alan deneklerin farklı kişilerden oluşmasının yanı sıra deneylerdeki bireylerin farklı yaş, farklı cinsiyet ve hatta farklı ülkelerden olmasından kaynaklanan demografik ve sosyolojik özelliklerin deney esnasındaki tercihler üzerinde etkili olmasıdır. Bu alanda yapılan çalışmalarda ortaya çıkan sonuçlara bakıldığında; deneklerin demografik farklılıklarından kaynaklanan değişkenlikler deneysel iktisat sayesinde test edilebilmektedir. Böylece davranışsal iktisat modelleri oluşturulabilmektedir ve bu durum deneysel iktisadın, modern iktisadi davranış modellerindeki başarısının en somut örneklerinden birisidir.

Deneysel iktisadın, davranışsal iktisada sağladığı katkılar nedeniyle sıkça tercih edilen bir yöntem olduğunu söylemek mümkündür. Bu kapsamda; deneysel iktisadın kullanım şeklinin ve bir araştırma yöntemi olarak sağladığı kolaylıklarının incelendiği ilk bölümden sonra davranışsal iktisadın, ana akım iktisat teorilerine kattığı yenilikler ortaya konacaktır. Çalışmanın son bölümünde ise ekonomideki karar birimlerinin demografik özelliklerindeki farklılıkların iktisadi davranışlarına yansımaları karşılaştırmalı olarak analiz edilecektir.

2. DENEYSEL İKTİSAT VE İKTİSAT BİLİMİNDE KULLANIMININ AVANTAJLARI

Kısmen kontrol edilebilen laboratuvar ortamında karşılıklı etkileşim içinde olan insanların karar ve davranışlarını inceleyen bir bilim dalı (Baç, 2007:20) olarak ifade edilen deneysel iktisat, ana akım iktisadın alt dallarından biri olarak sınıflandırılrsa da en önemli özelliği yöntemsel olarak iktisada farklı bir perspektif kazandırmasından kaynaklanmaktadır. Maki (2005) deneysel yöntemleri, kontrol edilemeyen laboratuvar dışındaki büyük dünyayı çözmek amacıyla ile tasarlanmış soyut ve kontrollü küçük dünyalar olarak tanımlamaktadır. Deneysel iktisat sayesinde bilginin edinim süreci farklılaştırılarak iktisadi bilginin gelişimine katkı sağlamakta ve metodolojik anlamda iktisat bilimini beslemektedir (Seçilmiş ve Güren, 2011).

Geleneksel iktisat ya da diğer bir ifadeyle ana akım iktisadın temel aktör olan "homo economicus" hayali bir karakteri temsil ederken, bu hayali insanın normal bir "homo sapiens" den farklı özellikleri vardır. Ana akım iktisadın bu temel varsayımında, "homo economicus" olan ekonomideki karar birimleri her zaman fayda maliyet analizi yapan, bilgi ve teşviklere inanç ve beklentileri çerçevesinde tahmin edilebilir cevaplar veren ve bu şekilde kendi fayda ve mutluluğunu ençoklaştırmaya çalışan yani bencil davranışlar sergileyen varlıklardır (Ogaki ve Tanaka, 2017). Ana akım iktisatta ortaya atılan teoriler böylece daha basit, kolay açıklanabilir ve öngörülebilir bir yapıya kavuşturulmuş ve kullanılan matematiksel modellerle hızlı bir

şekilde geliştirilmiştir (Akın ve Urhan, 2015). İktisat metodolojisinde teoriler ortaya konurken bu şekilde bir mantıki akıl yürütme yöntemi kullanılırken, hayatın gerçeklerinden uzaklaşmış ve insana özgü davranışların etkileri göz ardı edilmiştir. İktisat biliminin diğer bilimlerle ilişkilendirilmesi gerektiği anlaşılmaya başlamıştır. Üstelik değişen ve yenilenen dünya ile birlikte, “homo economicus” kavramı da rasyonellik varsayımından uzaklaşarak değişime uğramıştır. Deneysel çalışmaların katkıları ile iktisat bilimindeki akıl yürütme yöntemleri farklı perspektiflerden yorumlanmıştır (Seçilmiş ve Güren, 2011). Nitekim deneysel iktisadın, davranışsal iktisat akımındaki standart iktisat teorilerinin ötesinde modellere ulaşılabilmesinde etkili olduğu genel olarak kabul görmektedir (Kahneman ve Trevesky, 1979; Hey, 1991; Hey, 1994; Kagel ve Roth, 1995; Slonim ve Roth, 1998; Hoffman ve Tee, 2006; Bossaerts ve Plott, 2008) ve daha pek çok iktisatçı deneysel iktisat metodlarını, ekonomi teorilerinin temel varsayımlarının göz ardı ettiği değişkenleri de analize dahil ederek tekrar açıklamak için kullanmaktadır.

İktisat alanındaki ilk deneysel uygulama konusunda net bir uzlaşma sağlanmasa da deneysel iktisadın 20. yüzyılın ortalarından itibaren yeni bir iktisadi akım olarak kabul edildiğini söylemek mümkündür. Kronolojik olarak bakıldığında; ilk deneysel iktisat çalışmasının Chamberlain (1948)’in Harvard Üniversitesi yüksek lisans öğrencilerine uyguladığı deney olduğunu gösteren kaynaklar mevcuttur. İlerleyen yıllarda özellikle 1970’lerden itibaren deneysel iktisadın uygulandığı davranışsal iktisat alanında çalışma yapan araştırmacıların sayısı hızlı bir biçimde artmıştır.

Deneysel iktisat yaklaşımı ile gerçekleştirilen deneylerin davranışsal iktisada yapmış olduğu en önemli katkı; ana akım iktisadın tanımladığı, ekonomideki karar birimlerinin “homo economicus” olmasından kaynaklanan “mükemmel rasyonellik” varsayımının insan davranışlarını tam olarak modelleyemediğini kanıtlaması olmuştur. “Sınırlı rasyonellik” olarak tanımlanan durum aslında günlük yaşantımızda sıkça karşılaşılan bir olaydır. Sınırlı rasyonelliğin, mükemmel rasyonellikten bilimsel açıdan farkı, sınırlı rasyonelliği anlamak için karar vericilerin laboratuvar ya da sahadaki davranışlarını inceleyerek ortaya çıkabilir. Çoğu insan seçimlerini yaparken faydasını “çoklaştırmayı” göz önünde bulundurmaz. Yani tüm seçenekler içinden onu en mutlu edeni seçmeyebilir. Bu durumun farklı nedenleri olabilir: her alternatifin detaylarını yeterli bir hassasiyetle değerlendirememek, limitli hafızaya sahip olmak, diğer karar birimlerinin tercihlerinden etkilenmek gibi bilişsel ve duygusal olasılıklardan dolayı bireyler, kararlarını verirken hedef odaklı olmaya çalışsalar da bazen hedeflerine ulaştıran kararları veremeyebilirler (Akdere ve Büyükboyacı, 2015: 105). Mükemmel rasyonellik bireysel boyutta karar vermeyi ve makro boyuttaki matematiksel etkileri modellemek için gerekliken, sınırlı rasyonellik gerçek dünyadaki insan davranışlarını anlayarak açıklamaya yöneliktir ve deneylerle ortaya çıkan sonuçlar analiz edilerek davranışsal iktisat teorileri şekillendirilebilmektedir (Simon, 1955; Kahneman ve Trevesky, 1979; Vriend, 1996).

İktisat biliminde alan verileriyle oluşturulan ekonometrik modellerle çalışan araştırmacılar tarafından gözlemlenemeyen bazı değişkenler, deneysel araştırmada gözlemlenebilir. Bir ekonominin talep, üretim ve maliyet fonksiyonları gibi bazı temel yapısal parametreleri ve bu nedenle de denge fiyatları ve miktarları, tahmin edilmek yerine doğrudan gözlemlenebilir. Örneğin, rekabetçi denge fiyatları ve miktarları hesaplanabilir ve deneysel iktisatta üretilen fiyatlar ve miktarlarla karşılaştırılabilir (Camerer, 2003). Deneysel yöntemler, araştırmacıya iki değişken arasındaki ilişkide her bir değişkeni sabit tutarken, diğer bir parametredeki bir değişimi değerlendirmeye izin verebilir. Böylece değişkenler arasındaki nedensellik yönünün saptanması mümkün olabilmektedir. Üstelik deneyi gerçekleştiren araştırmacı tarafından deneydeki, herhangi bir değişken değiştirilebilir ve bu değişikliğin diğer değişkenler üzerindeki etkisi kolayca tespit edilebilir (Hey, 1994; Bossaerts ve Plott, 2008:22).

Deneysel iktisadın sağladığı analiz yöntemindeki bu kolaylıklarının yanı sıra; bir deney, aynı veya benzer havuzlardan çekilmiş birden fazla katılımcı örneği ile kopyalanabilir. Çok sayıda bağımsız oturum, denek havuzundan farklı örnekler çıkararak rastgele etkisi dışında aynı koşullar altında yürütülebilir. Böylece, özdeş ekonomilerin birçok kopyası yaratılabilir ve incelenebilir ve arzulanen sayıda bağımsız gözlem yapılabilir. Bu yöntem, araştırmacının sonuçların değişkenliğini incelemesine olanak tanır (Smith, 1994).

Yapılan deneyler sayesinde ekonominin temelini gözlemlenmenin yanı sıra, araştırmacı bunu belirleyebilir ve kontrol edebilir. Örneğin, dış ticaret teorilerinin, analizlerini kolaylaştırmak için oluşturulan varsayımlarında olduğu gibi iki ülke ve iki çeşit mal bulunan hayali bir deneysel ortamda bir dünya inşa edilebilir. Böylece ekonomik modelin altında yatan yapının çoğu kez yeniden üretilebileceği düşünülmektedir ve elde edilen teorik tahminlerin daha kolay hesaplanması mümkün olabilmektedir (Plott ve Smith, 2008).

3. DEMOGRAFİK ÖZELLİKLERİN, İKTİSAT TEORİLERİNDE YENİDEN KONUMU

Ana akım iktisadın geleneksel teorilerinde ekonomideki karar birimlerinin demografik özelliklerinin etkisi göz ardı edilen bir konu olmuştur. Ana akım iktisadın “homo economicus” olarak varsaydığı iktisadi insanının yaşı, cinsiyeti, medeni durumu, eğitim durumu, dini gibi hiçbir demografik özelliği iktisat modellerine dahil edilmemektedir. Örneğin; fayda maksimizasyonu ile ilgili analiz yapılırken, faydasını en rasyonel şekilde maksimum seviyeye çıkartmaya yönelik iktisadi karar biriminin, kişisel özelliklerinden bahsedilmez. Ana akım iktisatta sonuçların doğru tahmini için diğer tüm değişkenler sabit varsayılmaktadır. Böylece kısmi bir analiz yapılmaktadır. İktisadi karar biriminin bireysel özellikleri analize dahil edilmediğinden ana akım iktisadın bu temel teorisindeki sapmalar da olmadığı kabul edilmektedir. Yani tüm bireyler rasyonedir ve kendileri için her zaman doğru tercihleri yapacakları düşünülür.

Demografik özelliklerden kaynaklanan değişkenliğin saptanmasında özellikle oyun teorisinden faydalanıldığı görülmektedir. Deneysel iktisat laboratuvarlarında gerçekleştirilen deneylerde yaş, cinsiyet, din, kültür vb. gibi bireysel farklılıkların da analize kolaylıkla dahil edilebilmesi mümkün olabilmektedir. Bu çalışmalar sayesinde iktisadi insanların homojen olmadığı her zaman ve her yerde aynı davranışları sergilemediği ispatlanabilmiştir (Murningan ve Saxon, 1998; Manski, 2004; Henrich vd., 2005; Pesendorfer, 2006; Haucap ve Müller, 2014; Haff vd., 2015).

İnsanların ekonomik kararlar verirken bir başkasının kararlarının da sonuçlarını etkileme olasılığı olabilir. Bu nedenle ekonomideki karar birimlerinin, karşı tarafın kararlarını da düşünerek stratejik davranması gerekebilir. Stratejik etkileşime dair bir teori olan Oyun Teorisi; bir yandan karşılıklı bağımlılığın mevcut olduğu stratejik durumlarda insanların nasıl davrandıklarını incelerken, bir yandan da nasıl hareket etmelerinin daha iyi olacağına ortaya konulması için yapılan sistematik analizi oluşturmaya imkan sağlamaktadır (Camerer, 2003).

Oyun Teorisi kullanılarak yapılan deneylerde, deneklerin seçim sonuçlarına odaklanılır ve bu sonuçlarda önemli bireysel farklılıklar tespit edilebilmektedir. Böylece davranışsal iktisatçılar, deneylerinde Oyun Teorisi modellerine sosyal tercihleri (özellikle eşitlik, karşılıklık ve adaletle uygun olanları) ekleyerek deneklerin deneysel davranışlarını açıklamakta dikkat çekecek bir şekilde başarılı olmuştur (Markman vd., 2005). İktisat biliminde deneyler uygulanırken; ultiatom, diktatör ve kamu malı oyunu şeklinde dizayn edilmiş oyun teorisi çeşitlerinden sıkça faydalanıldığı görülmektedir.

3.1. Ültimatom Oyunu İle Demografik Özelliklerin Etkisinin Ölçülmesi

Ültimatom Oyunu düzeneği, Oyun Teorisi ile oluşturulan oyunlar arasında en çok bilinen ve en basit olanıdır. Birbirini tanımayan iki adet oyuncudan birisi kendisine verilen paradan bir miktarını ikinci oyuncuya teklif etmektedir. Eğer teklife yanıt vermesi gereken, diğer oyuncu teklifi kabul ederse, teklif edilen miktarı alır. Bu oyun türünde paranın kalan kısmı ise teklifi veren oyuncuda kalmaktadır. Ancak teklife yanıt veren oyuncu, kendisine teklif edilen miktarı kabul etmezse her iki oyuncu da herhangi bir kazanç elde edememektedir. Bu nedenle parayı teklif eden oyuncunun stratejik davranarak karşı tarafı ikna edebilecek bir düzeydeki parayı teklif etmesi gerekmektedir ve ultiatom oyunu deneyleri sonuçlarında da optimum düzeyde bir miktarın teklif edilmesi beklenmektedir (Ogaki ve Tanaka, 2017)

Ültimatom Oyunu gerçek dünyadaki karmaşık pazarlık modellerini temsil edemeyecek kadar basit bir süreç içeriyor olsa da insanların kendileri ve başkaları arasında para tahsisini yaparken etkili olan psikolojik süreçlerin ortaya çıkartılarak, iktisat teorisi hipotezlerinin test edilebilmesi için yararlı bir ortam sunmaktadır (Camerer, 2003:8). Ültimatom oyunuyla yaş değişkeninin iktisadi bir kararda ne kadar etkili olabileceğini ispat eden bir deneyi; Murningan ve Saxon (1998) 10 adet şekerleme veya 1\$'ın paylaşılabilirliği deneylerle anaokulu çocuklarının ultiatom oyununda nasıl teklifler verdiğini inceleyerek gerçekleştirmişlerdir. Çalışma bulguları çocukların 10 şekerlemeden 1 adet şeklinde en düşük teklifleri bile kabul ettiklerini göstermiştir.

Hoffman ve Tee (2006) iktisadi kararlarda kültürüne etkisini ölçmek amacıyla oluşturulan deney düzeneklerinde farklı ve benzer yaşlardaki Asyalı denekler ile Çinliler deneklerin, Çinli olmayanların ultiatom oyunundaki davranışlarını karşılaştırmışlardır. Yapılan deneyler Çinli olmayanların Çinli olanlara göre daha yüksek tekliflerde bulduklarını göstermiştir. Hoffman ve Tee (2006) deneklerin yaşlarındaki farklılıkların da iktisadi kararlardaki değişimini ölçebilmişlerdir. Ergen ve yetişkinlerin denek olarak kullanıldığı çalışmalarında deney sonuçları ergenlerin, kendi yaşlarına göre yetişkinlere ortalama olarak daha yüksek tekliflerde bulduklarını tespit etmişlerdir. Buna göre ergenlerin yetişkinlere olan tekliflerinin ortalaması, 10 Malezya yerel parası üzerinden 5,45 iken; kendi yaşlarına teklifleri 4,80 olarak

kaydedilmiştir. Buna karşılık teklif eden rolü yetişkinlerine verildiğinde ise onların kendi yaşlarına tekliflerinin ortalamasının 4,58 olarak bulunmasına karşın ergenlere verdikleri tekliflerin bunun üzerinde bir ortalama değerde (4,80) olduğunu görülmüştür (Aktaran: Akın ve Urhan, 2015: 270-271).

3.2. Diktatör Oyunu İle Demografik Özelliklerin Etkisinin Ölçülmesi

Ültime Oyunu ile çok benzer bir dizayn içeren Diktatör Oyununda, teklife yanıt verenlere reddetme fırsatı verilmemektedir ve teklife cevap verecek olan ikinci oyuncu teklif verenin, teklif ettiği para miktarını kabul etmek zorundadır. Bu oyun türünde para teklifinde bulunan oyuncunun, para miktarını kendine saklaması beklenmekle birlikte özellikle sosyal etkiler nedeniyle küçük de olsa teklife yanıt verecek olan oyuncuya bir miktar parayı vermeye gönüllü olduğu görülmektedir (Ogaki ve Tanaka, 2017:115).

Diktatör Oyunu ile uygulanan deneylerde, ana akım iktisadın betimlediği ekonomideki karar birimlerinin bencil davranışlar sergilemesi gerektiği (homo economicus) şeklindeki varsayımının tersine, insanların bencil olmadığını göstermektedir. Teklif edenin özellikle kadın oyuncular olduğu Diktatör Oyunlarında daha yüksek teklif oranları ile karşılaşılması da cinsiyetin ekonomik kararlardaki etkisini göstermektedir (Johnson ve Powell, 1994).

3.3. Kamu Malı Oyunu İle Demografik Özelliklerin Etkisinin Ölçülmesi

Deneyde yer alan tüm oyuncular, ellerindeki para miktarından bir kısmını ortak bir havuza vermek üzere teklif etmektedirler. Oyunun sonunda havuzda oluşan tutarın, birkaç katı bir miktar artırılarak tüm oyunculara eşit şekilde dağıtılmaktadır (Akın ve Urhan, 2010:265). Bu oyun türünün deneysel iktisat kapsamında tercih edilmesindeki amaç, bireyler ve grup çıkarları çatıştığı zaman insanların nasıl davrandıklarını görmektir (Kagel ve Roth 1995; Camerer, 2003).

Kamu malı oyunu bireyler ve grup çıkarları çatıştığı zaman insanların nasıl davrandıklarını gösterdiğinden, yaşlılar ile gençler ve kadınlar ile erkekler arasında fedakarlık açısından farklılıklar olduğunu ispat eden bulgular elde edilebilmiştir (Pesendorfer, 2006; Manski, 2004; Haff vd., 2015). Ayrıca araştırmacıların bu yöntemle yapmış olduğu çalışmalarda kültürlerarası sonuçların demografik değişkenler hakkındaki mevcut sonuçlarla tutarlı olması deneysel iktisadın istikrarlı bulgularıyla iktisat bilimine katkılarının olduğunu göstermektedir. Çünkü yapılan deneylerde; gençlerin orta yaşlı gruplara göre daha bencil tercihlerde bulunduğu gözlemlenmiştir.

Deneysel iktisat alanında önemli bir deney uygulama yöntemi oyun bu oyun türlerinin farklı versiyonları da kullanılmaktadır. Cinsiyet, yaş ve eğitim durumundaki farklılıkların tercihlerdeki etkisini ortaya çıkaran diğer bir deneyi, Haucap ve Müller (2014) gerçekleştirmiştir. Ekonomi ve hukuk öğrencilerinden oluşan 577 kişilik bir denek grubuyla uyguladıkları deneyde; katılımcıların erkek-kadın, ilk yıl-ilerleyen yıllardan öğrenci ve hukuk öğrencisi-ekonomi öğrencisi olma kriterlerine göre değerlendirmişlerdir. Buna göre karşısındakine en çok güvenen grup yüzde 80'le: kadın-ileri sınıf-hukuk öğrencileri olduğu görülmüştür. En az güvenen grubun ise yüzde 23'le kadın-ileri düzey-ekonomi öğrencilerinden oluştuğu gözlemlenmiştir. Bu deney sonuçlarına göre ayrıca erkeklerin ortalama güveni yaklaşık olarak yüzde 52 iken, kadınların ise yaklaşık olarak yüzde 47 olarak ortaya çıkmıştır.

Deneysel çalışmalar yapılırken; yukarıda aktarıldığı gibi Oyun Teorisi ya da anket ile yapılan uygulamalarda, deneklerin kimlerden oluşacağı konusu test edilecek olan ekonomi teorisinde belirleyici olabilmekte ve diğer tüm değişkenleri belirleyebilmek için önemli bir avantaj sağlamaktadır. Benzer konularda pek çok deney yapıldığı görülmektedir ancak elde edilen sonuçlar özgün değerler içermektedir çünkü literatürde yer alan deneyler uygulanırken seçilen deneklerin kişisel özellikleri elde edilen bulgulara yön vermektedir. Bu bağlamda tıpkı tıp bilminde olduğu gibi deney bulguları derlenerek meta analizleri yapılabilmektedir. Birçok deneysel çalışmadan elde edilen sonuçları kullanarak yapılan meta analizleriyle de deneklerin demografik özelliklerinin etkisi ölçülebilmektedir (Eagly, 1995; Walters vd., 1998). Deneysel iktisat kapsamında gerçekleştirilen 62 çalışma kullanarak yaptıkları meta analizinde kadınların müzakerelerde çok daha işbirliğine yatkın bir davranış sergilediği sonucuna ulaşmışlardır. Fréchette (2008), öğrencilerin ve profesyonellerin aynı deneye katıldığı 13 çalışmayı araştırmış ve farklı oldukları durumların bulunduğunu ortaya koymuştur. Böylece meta analizleriyle de deneysel iktisat ile ortaya konulan demografik farklılıkların, iktisadi kararlardaki etkisi ispat edilebilmiştir.

4. SONUÇ

Ana akım iktisat teorilerindeki temel varsayım olan “homo economicus”; insana özgü gerek duygusal ve gerekse karakteristik özellikleri sabit varsaydığından gerçek dünyanın gerçekleriyle çelişmektedir. Teknolojik gelişmelerle birlikte ana akım iktisadın, aksayan bu yönü daha çok ortaya çıkmaya başlamıştır.

Teknolojik gelişmelerin getirdiği yenilikler insanların birbirleriyle etkileşiminin artmasına ve ekonomik kararlarında rasyonel davranışlardan kimi zaman uzaklaşmasına neden olabilmektedir. Bu yüzden insan davranışlarının incelendiği psikoloji biliminin iktisadi analizlerdeki önemi, tüm dünyada gün geçtikçe artmaktadır.

İnsanların karar süreçlerinin arka planındaki psikoloji ve davranışlarının çeşitli yöntemlerle incelenmesi sonucunda iktisadi faaliyetlerin daha iyi anlaşılması ve standart iktisat modellerinin ötesinde sonuçlar elde edilmesi artık mümkün olmaya başlamıştır. Davranışsal iktisat teori ve modellerinin test edilmesi olarak da tanımlanan deneysel iktisadın, diğer tüm değişkenleri de analize dahil edebilmeyi sağlaması ve veri elde etme sürecinin tekrar edilebilir olması açısından iktisat biliminin ihtiyaçlarına cevap verebilecek nitelikte olduğu, giderek daha geniş bir kitle tarafından kabul görmeye başlamıştır. Çünkü ana akım iktisadın analiz yöntemlerinden farklı olarak ekonomideki karar birimlerinin aldıkları kararlarda psikolojinin etkisini ölçerek, iktisadi öngörülerin daha gerçekçi şekilde yapılabilmesi mümkün olabilmektedir.

Sonuç olarak; davranışsal iktisat modellerini kullanarak tasarlanan deneysel iktisat uygulamaları, yaş ya da cinsiyet gibi demografik özelliklerden kaynaklanan iktisadi kararlardaki değişimi desteklemektedir. Ekonomik hayatta daha gerçekçi tahminler yapılarak gerçek hayatla tutarlı aksiyonlar alınabilmesi için davranışsal iktisat modellerinden daha fazla faydalanılması gerekmektedir. Bu nedenle deneysel iktisat yöntemi kullanılarak oluşturulan davranışsal iktisat modelleriyle, ana akım iktisat teorilerinin yeniden yorumlandığı çalışmalara; uluslararası literatürde olduğu kadar artık Türkiye’de de yönelmek uygun olacaktır. Bu kapsamda deneysel iktisat çalışmalarının Türkiye’de uygulanabilmesi için daha çok fırsat yaratılmalıdır.

KAYNAKLAR

Akın, Z. & Urhan, B. (2015). Davranışsal Oyun Teorisi İktisatta Davranışsal Yaklaşımlar, Der. Devrim Dumluca vd., İmge Kitabevi, İstanbul.

Akdere Ç. & Büyükboyacı, M. (2015). Davranışsal İktisat ve Sınırlı Rasyonellik Varsayımı, İktisatta Davranışsal Yaklaşımlar, Der. Devrim Dumluca vd., İmge Kitabevi, İstanbul.

Baç, M. (2007). İktisadi Analizin Disiplinlerarası Uygulamalarında Durum ve Öngörüler, <http://research.sabanciuniv.edu/848/1/BacTUBAmakale.pdf>.

Bossaerts, P. & Plott, C. R. (2008). “The Handbook of Experimental Economics Results”, Vol. 1: Non-market and Organizational Research, Eds. Plott, C. R. ve Smith, V. L. Oxford: North-Holland.

Camerer, C. (2003). Behavioral Game Theory: Experiments in Strategic Interaction. Princeton University Press, New Jersey.

Chamberlain, E. H. (1948). An Experimental Imperfect Market, The Journal of Political Economy, Vol. 56, No. 2, 95-108.

Eagly, A., Karau, S. & Makhijani, M. (1995). Gender and the Effectiveness of Leaders: A Meta-Analysis, Psychological Bulletin, 117 (1): 125-145.

Fréchette, G. (2008), Laboratory Experiments: Professionals vs. Students, Working Paper, New York, New York University.

Haff, N. Patel, M. S., Lim, R., Zhu, J., Troxel, A.B., Asch, D. A. & Volpp, K. G. (2015). The Role of Behavioral Economic Incentive Design and Demographic Characteristics in Financial Incentive-Based Approaches to Changing Health Behaviors: A Meta-Analysis, American Journal of Health Promotion, Vol. 29, No: 5, 314-322. DOI: 10.4278/ajhp.140714-LIT-333

Haucap, J. & Müller, A. (2014). Why Are Economists So Different? Nature and Gender Effects in a Simple Trust Game, Düsseldorf Institute for Competition Economics Working Paper.

Hey, J. D. (1991). Experiments in Economics, Basil Blackwell, Cambridge.

- Hey, J. D. (1994). "Introduction and Overview", *Experimental Economics: Studies in Empirical Economics*, Ed. J.D. Hey, Heidelberg: Physica-Verlag.
- Hoffmann, R. & Tee, J. (2006). Adolescent-Adult Interactions and Culture in the Ultimatum Game, *Journal of Economic Psychology*, 27(1), 98-116.
- Johnson, J. & Powell, P. (1994). Decision Making, Risk and Gender: Are Managers Different?, *British Journal of Management* 5, 123 - 138.
- Kagel, J. H. & Roth, A. E. (1995). *The Handbook of Experimental Economics*, Princeton University Press, New Jersey.
- Kahneman, D. & Tversky, A. (1979). Prospect Theory: An Analysis of Decision Under Risk, *Econometrica: Journal of the Econometric Society*: 263-291.
- Maki, U. (2005). Models Are Experiments, Experiments Are Models, *Journal of Economic Methodology*, 12:2, 303-315.
- Manski, C. F. (2004). Measuring Expectations, *Econometrica*, Vol. 72, No. 5: 1329-1376.
- Markman, A., Blok, S., Dennis, J., Goldwater, M., Kim, K., Laux, J., Narvaez, L. & Taylor, E. (2005). Culture and Individual Differences, *Behavioral and Brain Sciences*, 28(6), 831-831. doi:10.1017/S0140525X05380149.
- Murnighan, J. K. & Saxon, M. S. (1998). Ultimatum Bargaining by Children and Adults, *Journal of Economic Psychology*, 19(4): 415-45.
- Ogaki M. & Tanaka, S. C. (2017). *Behavioral Economics: Toward a New Economics by Integration with Traditional Economics*, Springer, Kyoto.
- Pesendorfer, W. (2006). Behavioral Economics Comes of Age: A Review Essay on Advances in Behavioral Economics, *Journal of Economic Literature* Vol. XLIV, 712-721.
- Plott, C. R. & Smith, V. L. (2008). *The Handbook of Experimental Economics Results Vol. 1: Non-market and Organizational Research*, Eds. Plott, C. R. & Smith, V. L. Oxford: North-Holland.
- Seçilmiş E. & Güran, M. C. (2011). Deneysel İktisatta İç Ve Dış Geçerlilik: Metodolojik Bir İnceleme, *İktisat İşletme ve Finans Dergisi*, 26 (306), 37-56.
- Simon, H. A. (1955). A Behavioral Model of Rational Choice, *The Quarterly Journal of Economics*, 69:1, February, 99-118.
- Slonim, Robert & Guillen, P. (2010). Gender Selection Discrimination: Evidence from A Trust Game, *Journal of Economic Behavior & Organization*, 76 (2), 385-405.
- Smith, V. L. (1994). Economics in the Laboratory, *Journal of Economic Perspectives*, 8(1), 113-131.
- Vriend, N. J. (1996). Rational Behavior and Economic Theory, *Journal of Economic Behavior and Organization*. Vol. 29: 263-285.
- Walters, A. E., Stuhlmacher, A. F. & Meyer L. L. (1998). Gender and Negotiator Competitiveness: A Meta-analysis, *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, Vol. 76, No. 1: 1-29.