

DAVRANIŞSAL İKTİSAT BAĞLAMINDA BEDAVACILIK SORUNUNUN ANALİZİ: GAZİANTEP ÖRNEĞİ¹

ANALYSIS OF THE PROBLEM OF FREELOADING IN THE CONTEXT OF BEHAVIORAL ECONOMICS: THE CASE OF GAZİANTEP

Doç. Dr. Ceyhun HAYDAROĞLU

Bilecik Şeyh Edebali Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü, ceyhun.haydaroglu@bilecik.edu.tr

Bilecik / Türkiye

ORCID: 0000-0003-2886-6474

Ash DERYA DÜZ

Bilecik Şeyh Edebali Üniversitesi, Lisansüstü Eğitim Enstitüsü, İktisat Ana Bilim Dalı, asli.dry@gmail.com

Bilecik / Türkiye

ORCID: 0000-0002-7897-8848

Özet

İktisat hayatımızın her alanında bize yön gösteren önemli bir bilim dalıdır. Her alanda olduğu gibi iktisat bilimi de zamanla daha da gelişmiş ve farklı bakış açılarına ev sahipliği yapmıştır. Özellikle II. Dünya Savaşı'ndan sonra teknolojik gelişmelerin etkisine bağlı olarak yaşanan bilişsel devrimle birlikte iktisatta büyük bir değişim dönemi yaşanmıştır. Bu değişim Davranışsal İktisat olarak adlandırılan yeni bir alan olarak karşımıza çıkmaktadır. Davranışsal iktisat, iktisadın psikolojiyle birlikte ele alınmasına ve kalıplaşmış iktisat önermelerinin yeniden araştırılmasına olanak sağlamıştır. Davranışsal iktisatla birlikte bireyin aldığı kararlarda her zaman rasyonel davranışlar sergilemediği, alınan kararlar ilgili her zaman tüm ve tam bilgiye sahip olmadığı, duyguların alınan kararlarda etkili olabildiği gibi aksiyomlara ulaşılmıştır. Aynı zamanda rasyonel bir davranış olarak kabul edilen bedavacılık sorunu ele alınmış ve bireylerin bu davranışı ne zaman sergileyip ne zaman sergilemediği davranışsal iktisat perspektifinden incelenmiştir. Gaziantep ilinin Şahinbey ilçesinde ikamet eden vatandaşlara yapılan anketten elde edilen verilerin istatistiksel analizi neticesinde davranışsal iktisadın öne sürdüğü önermeleri doğrular nitelikte sonuçlara ulaşılmıştır.

Anahtar Kelimeler: Davranışsal İktisat, Bedavacılık Sorunu, Rasyonellik, Sınırlı Rasyonellik, Diğerkâmlık

¹ Bu çalışma Bilecik Şeyh Edebali Üniversitesi, Lisansüstü Eğitim Enstitüsü, İktisat Ana Bilim Dalında, 2021 yılında kabul edilen, Doç. Dr. Ceyhun HAYDAROĞLU danışmanlığında Ash Derya Düz'ün "Davranışsal İktisat Bağlamında Bedavacılık Sorunu" isimli Yüksek Lisans tezinden faydalanarak hazırlanmıştır.

Abstract

Economics is a significant field of science that guides us in every aspect of our lives. As in many other fields, the science of economics has also advanced over time and has hosted a variety of perspectives. This is especially due to the technological progress in the post-World War II era together with the cognitive revolution, a substantial change that was experienced in economics. This change emerged as a new field in economics called 'Behavioral Economics'. Behavioral economics made it possible to evaluate economics alongside psychology and re-examine the conventional assumptions in economics. Along with behavioral economics, axioms have been reached such that an individual does not always make rational decisions, decisions are not always based on complete information and emotions can influence the decisions taken. Simultaneously the rational behavioral problem of free-riding of public goods is also discussed. It's analyzed from the perspective of behavioral economics, when individuals display this behavior and when they don't. For this thesis, a survey was conducted with the residents in the district Şahinbey in Gaziantep province. Statistical analysis of the data obtained from the survey confirms the assumptions put forward by behavioral economics.

Keywords: Behavioral Economics, Free-riding Problem, Rationality, Bounded Rationality, Altruism

1. GİRİŞ

İktisat ve psikoloji ilişkisinin ortak kullanıldığı alanlardan biri de kamu politikalarıyla ilgilidir. Hükümetler psikoloji biliminden yararlanarak uyguladığı iktisat politikalarında iyileştirmelere gidebilirler. Bir ekonomi politikası uygulanmadan önce politika yapıcılarının, uygulanacak kesim üzerinde psikolojik araştırmalar yapması politikanın daha etkin ve verimli uygulanmasına ve uygulanan kesimden daha iyi geri dönüşler alınmasına yardımcı olmaktadır. Örneğin, tasarrufları arttırmak, içkili araç kullanımını azaltmak veya orta sınıf ailelerin daha fazla çocuk sahibi olmalarını teşvik etmek gibi uygulamalarda iktisat ve psikoloji biliminden birlikte yararlanılması daha etkin sonuçlar doğuracaktır (Amir, vd., 2005: 444).

Davranışsal iktisat rasyonel insan kavramını psikoloji açısından irdeleyerek kalıplaşmış iktisat kurallarına yeni bir bakış açısı getirmiştir. Neo-klasik iktisatla birlikte iktisat yazınına giren rasyonel insan tanımı iktisat ve psikolojinin tekrar bir araya gelmesiyle birlikte yerini duygularıyla hareket eden, gerektiği zaman hata yapan ve karar verme aşamasında kestirme yolları tercih eden insan tanımına bırakmıştır.

Kamusal mallarda görülen en tipik sorunların başında bedavacılık sorunu gelmektedir. Bazı mallar özel mülkiyete ait bazı mallarda devlete yani kamusal mülkiyete aittir. Bedavacılık sorunu mülkiyeti devlete ait olan mallarda gerçekleşmektedir. Devlet mülkiyeti ekonomik başarısızlığa sebep olabilmektedir. Ekonomik başarısızlığın asıl nedeni malın mülkiyeti devlete ait olduğu için ortak kullanıma açık olması ve bedavacılığı teşvik etmesidir. Bireylerin bu ortak mülkiyete sahip malın üretimi için bireysel olarak harcadıkları çaba ile mal tüketimleri arasında tatmin edici bir oran oluşmamaktadır. İnsan doğasının en belirgin özelliklerinden biri bireyin bedavacılık eğilimi göstermesidir. Bireyler kendilerine ücretsiz herhangi bir mal sunulduğunda genellikle büyük bir istekle kabul etmektedirler. Bireyler tarafından ortak bir havuz kabul edilen söz konusu kamusal maldan yararlanma durumu kamusal malın üretimine daha fazla katkı yapan bireyin daha az katkı yapana müdahale edemediği bir alandır. Bir bireyin ektiğini başka bir birey biçmektedir. Bu da genel bir tembellik durumunun yaşanmasına neden olmaktadır. Bu durumun kazançlı çıkan tarafı malın üretimine katkı sağlamaktan kaçınan tembellerdir. Bedavacılık tam olarak malın üretimine katılmanın ve fayda sağlamanın kesin sınırları olmadığı için, bireylerin bu durumdan yararlanmaları sonucu ortaya çıkmaktadır (Bethell, 1990: 35-36).

Ekonomistlere göre bireyler rasyonel ekonomik aktörlerdir. Faydalarını en yüksek seviyeye çıkarmak için ekonomik faaliyetlerde bulunurlar. Bireyler bu ticareti mevcut durumlarını daha iyi hale getirecek tek bir işlem dahi kalmayana dek sürdürmeye devam edeceklerdir.

Bireylerin piyasadaki davranışları serbesttir. Gönüllülük esasıyla işleyen sistemde bireyler refahlarını azaltacak işlemlerden kaçınırlar (Trogen, 2005: 194). Bireylerin tercihlerinin açıkça bilinmemesi bedavacılık davranışı sergilemeleri için teşvik oluşturmakta bedavacılık sorunu topluma yayıldığı takdirde ekonomi için uzun vadede büyük sorunlara yol açmaktadır. Pareto optimumun sağlanmış olması ve piyasa başarısızlıklarının gerçekleşmemesi için kamusal malların arz ve talebinin sorunsuz işlediği, dışsallıkların görülmediği, bedavacılık sorununun yaşanmadığı bir ekonomiye sahip olmak gereklidir. Kamusal mallar bedavacılık sorununun en fazla gözlemlendiği alandır. Ayrıca kamusal mallar dışsallıklarla büyük oranda ilişkilidir. Bu yüzden kamusal mallar ve dışsallıklar piyasa başarısızlıklarının temel nedenlerinden biri olarak kabul edilmektedir.

2. RASYONALİTE BAĞLAMINDA BEDAVACILIK SORUNU

Bireylerin sergilemiş olduğu bedavacılık eğilimi iktisattaki rasyonalite kavramıyla bağdaşmaktadır. Bireyin fayda maksimizasyonu hareket etmesi bedavacılık eğiliminin oluşmasındaki en büyük etkidir. Kamusal mallarda bireylerin davranışlarından dolayı ortaya çıkan bedavacılık sorunu rasyonel insanın bilgisini kapsar. Bireyler tüketimde bulunurken gelirlerini kendilerine en fazla faydayı sağlayacak şekilde kamusal ve özel mallar arasında paylaşırlar. Bireylerin kamu mallarına ayırdıkları bütçe özel mallar için ayırdıkları bütçeden daha azdır. Ekonomide sadece iki mal olduğunu varsayalım. Bunlar yiyecek ve savunma olsun. Yiyecek özel mal savunma kamusal mallara örnektir. Bireyler bu mallardan yararlanabilmek için gelirlerini bu iki mal arasında paylaşmaktadır. Savunma kamusal bir mal olduğu için bir bireyin savunma harcamalarına ödediği miktar tam olarak belli olmamaktadır. Savunma harcamalarının finansmanına katılsa da katılmasa da bu hizmetten yararlanabilmektedir. Ancak aynı birey özel mal olan yiyeceğe daha fazla bütçe ayırdığında ailesi açısından gözle görülür bir iyileşme gerçekleşmektedir. Bu yüzden bireye ulusal savunmaya adil payından daha az katkıda bulunmak daha rasyonel görünecektir. Her birey bedavacılık eğilimi gösterebilecek potansiyeldedir. Kolektif düzeyde bedavacılık eğilimi göstermeyi seçen milyonlarca birey kamu mallarının sunumunda devlet açısından ciddi sıkıntılar yaşanmasına sebep olacaktır (Trogen,2005: 197-198).

Kamusal malların faydadan dışlayamama özelliği bireylerin bedavacılık davranışı sergilemesinde kolaylık sağlayan en büyük etkidir. Bireyler herhangi bir denetim mekanizmasıyla karşılaşmadıkları ve kamusal malları kullananların sayısının hiçbir zaman kesin olarak bilinmemesi münasebetiyle kendilerini güvende hissederler. İktisadın temel önermelerinden olarak kabul edilen bireyin rasyonel olduğu olgusu bedavacılık sorunu yaşanan durumlarda karşımıza çıkmaktadır. Tüm bireyler belirli bir bütçe kısıtına sahiptir ve bu kısıtlı bütçeyle en fazla faydayı elde etmek isterler. Son yıllarda ortaya çıkan davranışsal iktisat ise bireylerin her zaman rasyonel davranmadığını aslında utanç, suçluluk, diğerkâmlık ve sempati gibi pek çok unsurla güdülendiğini göstermektedir. Bu açıdan ele alındığında bireylerin bencil olduğu doğrudur fakat bu her zaman ve her durumda geçerli değildir. Sonuç olarak tüm bireyleri rasyonel birey olarak sınıflandırmak yerine son yıllarda yapılan pek çok çalışma neticesinde çoğu zaman insanların duygularıyla hareket ettiği ancak bazı durumlarda rasyonel davranışlarda sergilediği şeklinde tanımlamak daha doğru olacaktır.

3. BEDAVACILIK SORUNU VE TOPLULUK BÜYÜKLÜĞÜ İLİŞKİSİ

Bireylerin yapmış olduğu tercihlerde kamu sektöründeki sonuçların özel sektördeki sonuçlardan farklılık gösterdiği gözlemlenmiştir. Bu durumun sebebi bireylerin kamu sektöründe farklı özel sektörde farklı davranışsal motivasyonlara sahip olmalarıdır. Asıl sebep bireylerin kendilerini takip ettikleri kurumsal çerçevelerdeki temel farklılıklardan kaynaklanmaktadır. Bireysel olarak yapılan her eylem grup olarak yapılanın aksine pek çok açıdan farklılıklar taşımaktadır.

Özel seçimler devredilebilir mülkiyet hakları kapsamında oldukları için bireylere seçim aşamalarında güçlü teşvikler yaratırlar aksine kamu tercihleri ticarete konu olmayan mülkiyet hakları bağlamında gerçekleşmekte bireylerin tercih açıklamaları için herhangi bir teşvik mekanizması bulunmamaktadır. Özel seçimlerde sonuçlar karar alanın bizzat kendisi tarafından üstlenilirken; kamu tercihlerinde sonuçlar toplumun diğer bireyleriyle paylaşılmaktadır (Shughart II., 2003: 360).

Bedavacılık sorununa değinen ilk araştırmacı David Hume'dur. Hume, bireylerin büyük ölçüde çıkarları tarafından yönetildiklerini hatta bireylerin adalet aradığını ancak bu adaleti sağlamak işine giriştiklerinde dahi kendi acil çıkarları peşine düştüklerini belirtmiştir. Hume, verdiği bir örneğinde iki komşunun ortak olarak kullandıkları bir çayırı sulama konusunda kolayca anlaşabileceklerini eğer üzerlerine düşen sorumluluğu yerine getirmezlerse projenin başarısız olacağını bildiklerini belirtmektedir. Ancak ortak bir proje bu defa bin kişilik bir grupta hayata geçirilmek istendiğinde önceki örnek kadar işlerin kolay olmadığını, bireylerin üzerlerine düşen yükü birbirlerine yüklemek istediğini belirtmiştir. Hume, verdiği örneklerle bireysel ve kolektif hareketlerin farklılığına değinmiş aynı zamanda büyük gruplarda gözlemlenen kolektif çıkarlar ile bireysel çıkarlar arasındaki çatışmanın sebebi olarak bedavacılık sorununu göstermiştir. Bunlara ek olarak herhangi ortak bir mal veya proje söz konusu olduğunda büyük gruplara oranla daha küçük grupların daha başarılı olduğunu belirtmiştir. Hume, ortak malların kullanımıyla ilgili görüşlerini daha çok kolektif hareket sorunu olarak ele almıştır. Ona göre bireyler yaptıkları anlaşmalarla karşılıklı kazanç sağlıyorlar ancak herhangi bir boşlukta bireyler, diğerlerinin kusurlarını tahmin ettiği anda yükümlülüklerinden kaçmayı tercih etmektedirler. Burada bedavacılık sorunu kolektif hareket sorununa kıyasla ikinci derece bir role sahiptir (Turan, 2010: 59-60).

Uzun yıllar araştırmacılar optimaliteyi sağlayabilmek için kamu mallarının sunumu ve topluluk büyüklüğü arasındaki ilişkiyi incelemişlerdir. Olson (1965), Buchanan (1968), Frohlich ve Oppenheimer (1970), Chamberlin (1974) bu araştırmacılara örnek olarak verilebilir. Araştırmacılar başlangıçta konuyu mahkûmlar çıkmazı teorisi bağlamında ele almışlardır. Mahkûmlar çıkmazı teorisi, n sayıda bireyi içinde barındıran ve bireylerin çıkarları söz konusu olduğu durumlarda gönüllü katılım gösterip göstermediklerini analiz etmeye yarayan bir strateji oyunudur. Kamusal malların nasıl sunulması gerektiği tartışmaları bu malların hepsinin kamusal dereceleri birbirlerine eşit olmadığından dolayı saf ve saf olmayan kamusal mallar olarak ikili bir ayrıma tabi tutulmalarına neden olmuştur. Grup büyüklüğü kavramı kısmen bu noktada ortaya çıkmaktadır. Saf kamu malı diğer bir ismiyle tam kamusal mallar tüketimlerinde rekabetin olmadığı mallardır. Tam kamusal malların bu özelliği sebebiyle artan grup büyüklüğünü kamu malından yararlanan bireylerin faydalarında bir azalmaya sebep olmamaktadır. Ancak aynı durum saf olmayan kamusal mallar için geçerli değildir. Bu yüzden kamusal malın finansmanına gönüllü olarak katılan her katılımcı ile bu kamusal maldan faydalanan her birey arasında bir etkileşim bulunmaktadır. Bu konu hakkında özellikle Olson, Frohlich ve Oppenheimer ve Hardin önemli çalışmalar yapmışlardır (Isaac ve Walker, 1988: 181).

Topluluk içerisinde kamusal bir mal sunulduğunda, grubun tüm üyeleri maldan istedikleri gibi faydalanırken malın maliyetine genellikle çok az ya da hiç katılım sağlanmadığı gözlemlenmektedir. Toplulukta tam tersi bir durum söz konusu olduğunda yani bedavacılık davranışından kaçınıldığı gözlemlendiğinde ise ya bedavacılık davranışını caydırma ya da cezalandırma gibi dengeleyici kuvvetlerin bulunduğu gözlemlenmektedir. Burada kıstas grubun büyük ya da küçük olmasıyla ilgilidir. Bedavacılık sorunu ve topluluk büyüklüğü arasındaki ilişkiyi inceleyen araştırmacılar küçük topluluklarda bedavacılık eğiliminin genellikle daha az olduğu sonucuna varmışlardır (Kim ve Walker, 1984: 3). Küçük topluluklarda çoğunlukla bireyler birbirini tanıdıkları için bedavacılık davranışında bulunan birey, davranışı açığa çıktığı durumda kınama ve ayıplama gibi yaptırımlarla karşılaşabileceğini bildiği için büyük çoğunlukla malın maliyetine katılmayı seçmektedir.

Grup büyüklüğü arttıkça, bireyin ortak malın kullanımına katkısının beklenen marjinal etkisinin azaldığı gözlemlenmektedir. Bireyler büyük gruplarda küçük grupların aksine iş birliği içine girmekten kaçınmaktadırlar. Sosyal güven ve sosyal teşvik ancak grup büyüklüğü daha küçük olduğunda işe yaramaktadır. Sebebi bireylerin yüz yüze iletişim kurmalarının daha kolay olmasıdır (Bolnick, 1976: 139).

Mancur Olson tarafından 1965 yılında yayınlanan “Toplu Eylem Mantiği: Kamusal Mallar ve Gruplar Teorisi” (The Logic of Collective Action: Public Goods and The Theory of Groups) adlı eserinde kamusal mallardan faydalanırken bireylerin dâhil oldukları grup büyüklüğüne göre sergilemiş oldukları davranış şekillerinden bahsetmiştir. Olson eserinde küçük gruplardaki rasyonel aktörlerin çoğunlukla homojen çıkarlara sahip bireylerden oluştuğunu ve aynı zamanda kamusal malların finansmanında en etkili grupların bu gruplar olduğunu belirtmiştir. Küçük gruplarda bireylerin birbirleriyle iletişimi daha güçlü olduğu için grubun başarısı daha yüksek olmaktadır. Örneklendirmek gerekirse, toplu eylemin 1.000.000 dolarlık bir fayda vaat ettiğini varsayalım. Bu fayda ilk grup 100 üyeden, ikinci grup 1.000.000 üyeden oluşan bireylere eşit şekilde dağıtılacaktır. Kolektif eylemin başarılı olduğunu kabul edersek küçük gruptaki bireyler kişi başı 10.000 dolarlık bir fayda; büyük gruptaki bireyler ise kişi başı 1 dolarlık bir fayda elde edeceklerdir. Bu durumda iki grup karşılaştırıldığında daha az bireyden oluşan grubun daha büyük olan gruba oranla kolektif eylemlere katılma teşviki daha fazla olacaktır. Grubun küçük olmasının başka bir avantajı da bedavacılık sorunuyla ilgilidir. Grup içinde bedavacılık sorunuyla karşılaşıldığı takdirde sorunun tespiti küçük gruplarda daha kolay olmaktadır (Shughart II,2003:361).

4. DAVRANIŞSAL İKTİSAT VE BEDAVACILIK SORUNU LİTERATÜR TARAMASI

Davranışsal iktisat kuramı, her ne kadar yirminci yüzyılın ikinci yarısında ortaya çıkmış olsa da iktisat ve psikolojinin birlikteliği Adam Smith’in 1759’da kaleme aldığı “Ahlaki Duygular Kuramı” (The Theory of Moral Sentiments) adlı eserine değin uzanmaktadır. Smith bu eserinde “sempati” ilkesinden söz etmiş, insanların ne kadar bencil sayılırsa sayılsın aslında duygudaş olduklarını belirtmiştir. Hume’un çalışmalarında da psikolojik yaklaşımlar gözlemlenmektedir. Hume, aklın sınırlılığını savunarak deney ve gözlemlerin ön planda olduğu yeni bir rasyonalizm tanımı yapmıştır. Bentham (1789) “Ahlak ve Yasama İlkelerine Giriş” (Introduction to Principles of Ethics and Legislation) adlı eserinde “fayda” ilkesinden söz etmiştir. Fayda felsefesinin temeli geleneksel iktisat teorisinin içerdiği pek çok kavramın oluşmasına kaynaklık eden psikolojik hazcılığa dayanmaktadır.

Katona (1951) “İktisadi Davranışın Psikolojik Analizi” (Psychological Analysis of Economic Behavior) adlı eserinde insan davranışlarının doğrudan ekonomik analizleri etkilediğini varsaymıştır. Simon (1955) “Rasyonel Seçimin Davranışsal Bir Modeli” (A Behavioral Model of Rational Choice) adlı eserinde rasyonel insan kavramını eleştirmiş, bireylerin her zaman çıkarı peşinde koştuğu, en iyi hafızaya sahip olup en kısa yoldan en iyi tercihleri yapabildiği varsayımının doğru olmadığını savunmuştur. Ekonomik analizler yapılırken bireyin psikolojik yönünün hesaba katılmadığını öne sürmüş, yaptığı analizlerle sınırlı rasyonalite kavramını iktisat literatürüne kazandırmıştır.

Kahneman ve Tversky (1979) “Beklenti Teorisi: Risk Altında Karar Alma” (Prospect Theory: Decision Making Under Risk) adlı eserleriyle literatüre büyük katkı sağlamışlardır. Ortaya attıkları beklenti teorisi bireyin kazanç ve kayıp durumlarıyla karşı karşıya kaldığında nasıl tepkiler sergilediğini deneysel yöntemlerle göstermektedir. Bu teoriyle birlikte bireylerin bir kez daha rasyonel davranmadığı ortaya çıkmış, risklerin ölçülebilmesi de davranışsal finansın gelişmesinin yolunu açmıştır. Kahneman ve Tversky (1981) “Psikolojik Seçim ve Kararların Çerçevesi” (The Framing of Decisions and the Psychology of Choice) ve (1986) “Rasyonel Seçim ve Kararların Çerçevesi” (Rational Choice and the Framing of Decisions) adlı çalışmalarıyla çerçeveleme etkisini incelemişlerdir.

Aynı problemlerin farklı sunulduğunda bireylerin farklı tepkiler verdiğini gözlemlemiştir. Davranışsal iktisat alanında yaptığı çalışmalar 2002 yılında Daniel Kahneman'a Nobel Ekonomi Ödülü'nü getirmiştir.

Thaler ve Sunstein (2008) "Dürtme: Sağlık, Zenginlik ve Mutluluk İçin Alınan Kararları İyileştirmek" (Nudge: Improving Decisions About Health, Wealth, and Happiness) adlı eserleriyle "dürtme teorisini" literatüre kazandırmışlardır. Teoriye göre, bireyler hiçbir zorlamaya maruz bırakılmadan olumlu davranışlar sergilemeye yönlendirilebilmektedirler.

Şeniğne (2011) "Rasyonalite Kavramına Deneysel ve Davranışsal İktisat Bağlamında Yeni Bir Bakış Açısı: Nöroiktisat" adlı doktora tezinde rasyonel insan kavramının bireylerin ekonomik davranışlarını tam olarak açıklayamadığını, bireylerin akılları ile olduğu kadar duygularıyla da hareket ettiklerini bunun da bireyin davranışlarını karmaşık bir yapıya büründüğünü ileri sürmüştür.

Neyse (2011) "Davranışsal İktisat Çerçevesinde Güven Kavramı" adlı yüksek lisans tezinde davranışsal iktisadın güven kavramına yaklaşımının nasıl olduğunu deneysel yöntemlerle ele almıştır. İstanbul Üniversitesi ve ODTÜ öğrencilerinden oluşan 70 kişilik bir gruba pilot güvenoyunu uygulanmış ve daha önceden yapılan pilot güvenoyunu çalışmalarıyla tutarlı sonuçlar elde edilmiştir.

Kaynaş (2012) "Tüketicilerin Mantıksal Olmayan Davranışlarının Ekonomik Sonuçları" adlı yüksek lisans tezinde insan davranışlarını akıl dışılığa iten faktörlerin, tüketicilerin ekonomik kararlarını nasıl etkilediğini ölçmeye çalışmıştır. İnternet ortamında 264 kişiyle yaptığı anket çalışmasının sonuçlarına göre bireylerin % 20'sinin çıpa etkisine düştüğü, kadınların erkeklere oranla bu etkiye daha çok maruz kaldığı ve düşük gelir grubu düzeyinde daha yoğun ölçüldüğü gözlemlenmiştir. Sürüleşme etkisinin ise gelir düzeyi artışı ile paralel sonuçlar verdiği, bedava etkisi kavramında ise sonucun fazla olması beklenirken bireylerin tam tersi bir davranış sergilediği gözlemlenmiştir.

Tepeler (2017) "Davranışsal İktisat Bağlamında Karar Vericilerin Risk Davranışlarının Deneysel Analizi" adlı yüksek lisans tezinde bireylerin beklenmedik bir şekilde elde ettikleri parayı daha fazla riske atma eğilimi gösterdiğini açıklayan House Money Etkisini davranışsal oyun türlerinden ultimatoom oyunu ile deneysel olarak analiz etmiştir. Deneysel Erzurum Teknik Üniversitesi'nde lisans düzeyinde eğitim gören 290 öğrenciye uygulanmış, yapılan ultimatoom oyunu sonucunda House Money Etkisini destekleyen bulgular elde edilmiştir.

İskender (2019) "Davranışsal İktisat ve Deneysel İktisattan Sonra Nöroiktisat" adlı yüksek lisans tezinde psikoloji ve iktisat biliminin bir araya gelmesiyle oluşan davranışsal iktisat başta olmak üzere, davranışsal iktisadın alt dalları kabul edilen deneysel iktisat ve nöroiktisat alanlarını açıklamıştır. Psikolojinin iktisat bilimi için oldukça önemli olduğunu ve bu üç disiplinin birinden bağımsız düşünülmemesi gerektiğini vurgulamış ve bu alanlarda yapılan çalışmalarla birlikte bireylerin daima rasyonel davranışlar sergilemediği varsayımının doğrulandığı gözlemlemiştir.

Sweeney (1973) "Bedavacılık Sorununun Deneysel Bir Araştırması" (An Experimental Investigation of The Free-Rider Problem) adlı makalesinde 93 kadın lisans öğrencisi ile yaptığı deneyde grup büyüklüğü ve açık oy sayımının bedavacılık davranışına yol açıp açmadığını ölçmüştür. Buna göre yapılan deney sonucunda küçük gruplara kıyasla daha büyük gruplarda bedavacılık eğilimi gözlemlenmiştir. Daha sonra tüm grup üyelerinin birbirinin ne kadar katkı yaptığını bildikleri açık oy sayımı devreye girdiğinde tekrar ölçülen bedavacılık eğiliminin azaldığı gözlemlenmiştir.

Kim ve Walker (1984) "Bedavacılık Sorunu: Deneysel Kanıtlar" (The-Free Rider Problem: Experimental Evidence) adlı makalelerinde daha önce bedavacılıkla ilgili yapılan deneysel çalışmaları incelemiştir. Bu çalışmalarda zayıf bedavacılık eğilimleri gözlemlenmesinin teorik eksikliklerden kaynaklandığını ve bazı düzeltmelerle analizlerin tekrar yapıldığında aslında güçlü bir bedavacılık eğilimi gözlemlendiği sonucuna varmışlardır.

Isaac ve Walker (1988) “Kamu Mallarının Sunumunda Grup Büyüklüğü Etkisi: Gönüllü Katılım Mekanizması” (Group Size Effects in Public Goods Provision: The Voluntary Contributions Mechanism) adlı makalelerinde bedavacılık davranışı ve grup büyüklüğü arasındaki ilişkiyi incelemiştir. Kamusal malların sunumunun gönüllü katılım mekanizmasıyla gerçekleştiği varsayımına dayanarak yaptıkları çalışma sonucunda iki faktör arasında doğru orantı olduğunu gözlemlemiştir.

Moğol (1994) “Kamu Mallarında Bedavacılık Sorununa Çözüm Olarak Tercih Açıklatma Mekanizması” adlı doktora tezinde kamu malları teorisi, kamu mallarının etkin tahsisi ve bu tahsiste ortaya çıkan bedavacılık sorununun ne olduğunu ve bu soruna çözüm olduğu ileri sürülen mekanizmaları açıklamıştır. Tercih açıklatma mekanizmalarıyla ilgili daha önce yapılan deneysel çalışmaları inceleyen Moğol, gönüllü katılımlar modelinde bedavacı davranışlar nedeniyle kamu malından sağlanan etkinliğe kıyasla, TAM uygulaması ile sağlanan etkinliğin oldukça yüksek olduğu sonucuna ulaşmıştır.

Uğurlu (2010) “Kamusal Mallarda Bedavacılık Sorunu” adlı yüksek lisans tezinde bedavacılık sorununun ne olduğunu ve sorunun çözümü için geliştirilen tercih açıklatma mekanizmalarını açıklamıştır. Buna göre bireylerin tercih açıklatma mekanizmaları vasıtasıyla, gönüllü katılım durumlarına göre kamusal malların finansmanına katılma oranlarında artış olduğu gözlemlenmiştir.

Kibitzki (2016) “Optimal Sonucu Önleme - Charles Üniversitesi'nde Bedavacılık Sorunu” (Preventing the optimal Outcome – Free-Riding at Charles University) adlı yüksek lisans tezinde bedavacılık sorunu ve sosyal aylıklık etkisi kavramlarını ele almış, aralarındaki farklılıkları incelemiştir. Aynı zamanda Prag’daki Charles Üniversitesinde lisans ve yüksek lisans derecesinde eğitim gören 211 öğrenciye bu kavramlarla ilgili bir anket düzenlemiştir. Grup çalışmaları gibi pek çok unsura yaklaşımının nasıl olduğunu ölçmüştür.

4.1. Araştırmanın Amacı ve Önemi

Bu araştırmanın amacı; Gaziantep ilinin Şahinbey ilçesinin Yeditepe mahallesinde yaşayan vatandaşların bedavacılık adı verilen davranış şekline yaklaşımlarının ne olduğu ve bu davranışı sergileme aşamasında davranışsal iktisadın öne sürdüğü varsayımlardan etkilenip etkilenmemelerinin demografik bilgiler bağlamında incelenmesidir.

Araştırmanın çalışma grubunu Gaziantep ilinin Şahinbey ilçesinde yaşayan vatandaşlar oluşturmaktadır. Çalışma burada ikamet eden 450 kişiye yapılmış bu anketlerin 390 tanesi geçerli kabul edilmiştir.

4.2. Araştırma Yöntemi

Araştırmanın uygulama aşamasında anket yönteminin kullanılması uygun görülmüştür. Hazırlanan anketler 17 Şubat - 3 Mart 2021 tarihleri arasında dağıtılmış, toplanan veriler IBM SPSS 25 programı ile analize tabi tutulmuştur.

Sorular belirlenen amaçlar doğrultusunda hazırlanmış olup, anket 3 bölümden oluşmaktadır. İlk kısımda ankete katılan vatandaşların cinsiyet, medeni durum, yaş, eğitim düzeyi, mesleki durum ve gelirden oluşan demografik özellikleri bulunmaktadır. İkinci bölüm 10 adet 5’li likert tipi anket sorusundan, üçüncü bölüm ise iki şıkkı bulunan 5 sorudan oluşmaktadır. Bu sorularda amaç bireyin karar alırken bedavacılık davranışının gerektirdiği gibi tamamen rasyonel mi davrandığı yoksa davranışsal iktisadın öne sürdüğü gibi alınan kararlarda duygularıyla mı hareket ettiğini ölçmektir.

Araştırmanın ikinci bölümündeki sorular normallik analizine tabi tutulmuş verilerin normal dağılım gösterdiği gözlemlenmiştir. Daha sonra anketin yine ikinci bölümüne diğer bir aşama olan güvenilirlik analizi uygulanmış ve güvenilirlik değeri aşağıdaki tabloda gösterilmiştir.

Tablo 1: Güvenilirlik Analizi

Cronbach's Alpha	Hipotez Sayısı
726	10

Araştırma neticesinde elde edilen verilerden cinsiyet ve medeni durum faktörü için T testi; yaş, eğitim düzeyi, mesleki durum ve gelir için ise Anova testi uygulanmıştır. Son olarak elde edilen sonuçlar tablolar halinde sunulmuş ve yorumlanmıştır.

4.3. Araştırmanın Hipotezleri

Gaziantep ilinde yaşayan vatandaşların bedavacılık davranışını sergileme aşamasında davranışsal iktisadın öne sürdüğü önermelerden etkilenip etkilenmemelerinin demografik özellikler neticesinde nasıl farklılaştığını analiz edebilmek için anket çalışmasında 10 adet 5'li likert ölçeğine göre düzenlenmiş soruya yer verilmiştir. Çalışmanın amacı doğrultusunda kurulan hipotezler aşağıda verilmiştir.

1. Hayatımın herhangi bir döneminde bedavacılık davranışı sergiledim. Sorusuna verilen cevaplar demografik değişkenlere bağlı olarak farklılık göstermekte midir?
2. Küçük bir gruba dâhilsem yakalandığımda insanların beni kolayca tanıyabileceklerinden dolayı bedavacılık davranışı sergilemeye çekinirim. Sorusuna verilen cevaplar demografik değişkenlere bağlı olarak farklılık göstermekte midir?
3. Görece daha büyük bir gruba dâhilsem fark edilmem mümkün olmadığı için bedavacılık davranışı sergilerim. Sorusuna verilen cevaplar demografik değişkenlere bağlı olarak farklılık göstermekte midir?
4. Yakalanma ihtimali beni bedavacılık davranışı sergilemekten uzaklaştırır çünkü toplum tarafından ayıplanmak benim için son derece utanç vericidir. Sorusuna verilen cevaplar demografik değişkenlere bağlı olarak farklılık göstermekte midir?
5. Toplum tarafından ayıplanmak benim için son derece utanç vericidir. Sorusuna verilen cevaplar demografik değişkenlere bağlı olarak farklılık göstermekte midir?
6. Herhangi bir konuda karar alırken sadece aklımla hareket ederim. Sorusuna verilen cevaplar demografik değişkenlere bağlı olarak farklılık göstermekte midir?
7. Herhangi bir konuda karar alırken her zaman duygularım ile hareket ederim. Sorusuna verilen cevaplar demografik değişkenlere bağlı olarak farklılık göstermekte midir?
8. İnsanların her zaman ve her durumda sadece kendi çıkarını gözettiğini ve bencil olduğunu düşünürüm. Sorusuna verilen cevaplar demografik değişkenlere bağlı olarak farklılık göstermekte midir?
9. Vergimi düzgün ödeyip ödemememin devlet tarafından sunulan kamusal mal ve hizmetlerden faydalanmama engel olmadığını bilirim. Sorusuna verilen cevaplar demografik değişkenlere bağlı olarak farklılık göstermekte midir?
10. Yardıma muhtaç biriyle karşılaştığımda alacağım bir kararda genelde duygularım beni yönlendirir. Sorusuna verilen cevaplar demografik değişkenlere bağlı olarak farklılık göstermekte midir?

5. BULGULAR

5.1. Araştırmaya Katılanların Demografik Özelliklerine Göre Dağılımı

Gaziantep ilinin Şahinbey ilçesinde ikamet eden vatandaşların uygulanan anketin ilk kısmında yer alan cinsiyet, medeni durum, yaş, eğitim düzeyi, mesleki durum ve gelir unsurlarına verdikleri yanıtlar aşağıda tablolar halinde gösterilmiştir.

Tablo 2 : Katılımcıların Cinsiyete Göre Dağılımı

Cinsiyet	Frekans (n)	Yüzde (%)
Kadın	200	51,3
Erkek	190	48,7
Toplam	390	100

Ankete katılım gösteren vatandaşların cinsiyet açısından dağılımına bakıldığında 200 kadın ve 190 erkekten oluştuğu görülmektedir. Buna göre kadınlar ve erkekler ankete eşit bir katılımında bulunmuşlardır.

Tablo 3: Katılımcıların Medeni Duruma Göre Dağılımı

Medeni Durum	Frekans (n)	Yüzde (%)
Evli	232	59,5
Bekâr	158	40,5
Toplam	390	100

Ankete katılım gösteren vatandaşların medeni duruma göre dağılımına bakıldığında; 232 kişinin evli 158 kişinin bekâr olduğu gözlemlenmektedir. Ankete katılım açısından evlilerin bekârlara oranla daha fazla katılım gösterdikleri gözlemlenmiştir.

Tablo 4: Katılımcıların Yaşa Göre Dağılımı

Yaş	Frekans (n)	Yüzde (%)
18-29	174	44,6
30-41	125	32,1
42-53	51	13,1
54 ve üzeri	40	10,3
Toplam	390	100

Ankete katılım gösteren vatandaşların yaşa göre dağılımına bakıldığında; 18-29 ve 30-41 arası vatandaşların, 42-53 ve 54 ile üzeri vatandaşlara oranla daha fazla katılım gösterdiği gözlemlenmiştir.

Tablo 5: Katılımcıların Eğitim Düzeyine Göre Dağılımı

Eğitim Düzeyi	Frekans (n)	Yüzde (%)
İlköğretim	74	19
Ortaöğretim	52	13,3
Lise	90	23,1
Lisans	79	20,3
Ön Lisans	75	19,2
Yüksek Lisans	20	5,1
Toplam	390	100

Ankete katılım gösteren vatandaşların eğitim düzeyine göre dağılımına bakıldığında; yüksek lisans hariç diğer eğitim düzeylerinde birbirlerine kıyasla yakın bir katılım olduğu gözlemlenmiştir. Yüksek lisans derecesinde katılımın az olmasının sebebi eğitim zamanının genellikle vatandaşların çalışma hayatına atıldıkları döneme denk gelmesi sebebiyle az vatandaş tarafından tercih edilmesi olabilir.

Tablo 6: Katılımcıların Mesleki Durumuna Göre Dağılımı

Mesleki Durum	Frekans (n)	Yüzde (%)
Emekli	30	7,7
İşçi	96	24,6
Esnaf	43	11
Memur	37	9,5
Ev Hanımı	92	23,6
Öğrenci	40	10,3
Diğer	52	13,3
Toplam	390	100

Ankete katılım gösteren vatandaşların mesleki durumuna göre dağılımına bakıldığında; en çok katılımın 96 kişiyle işçiler ve 92 kişiyle ev hanımları olduğu gözlemlenmiştir. Diğer meslek gruplarının ise işçi ve ev hanımlarına oranla birbirlerine daha yakın bir oranda katılım gösterdikleri gözlemlenmiştir.

Tablo 7: Katılımcıların Gelir Durumuna Göre Dağılımı

Gelir	Frekans (n)	Yüzde (%)
0-2000	156	40
2001-3000	122	31,3
3001-4000	43	11
4001-5000	49	12,6
5001 ve üzeri	20	5,1
Toplam	390	100

Ankete katılım gösteren vatandaşların gelir durumuna göre dağılımına bakıldığında; 0-2000 ve 2001-3000 gelir düzeyine sahip vatandaşların daha fazla katılım gösterdiği gözlemlenmiştir.

5.2. Likert Sorulara Verilen Cevapların Frekans Dağılımları ve Yorumları

Çalışmada Gaziantep ilinde yaşayan vatandaşların davranışsal iktisat açısından bedavacılık davranışına yaklaşımlarını analiz edebilmek için 5’li likert ölçeğine göre hazırlanmış 10 adet soruya yer verilmiştir.

Tablo 8: Likert Sorulara Verilen Cevapların Frekans Dağılımları

	Kesinlikle Katılmıyorum		Katılmıyorum		Kararsızım		Katılıyorum		Kesinlikle Katılıyorum	
	Frekans	(%)	Frekans	(%)	Frekans	(%)	Frekans	(%)	Frekans	(%)
1. Hayatımın herhangi bir döneminde bedavacılık davranışı sergiledim.	74	19	137	35,1	39	10	99	25,4	41	10,5
2. Küçük bir gruba dâhilsem yakalandığımda insanların beni kolayca tanıyabileceklerinden dolayı bedavacılık davranışı sergilemeye çekinirim.	146	37,4	51	13,1	71	18,2	73	18,7	49	12,6
3. Görece daha büyük bir gruba dâhilsem fark edilmem mümkün olmadığı için bedavacılık davranışı sergilerim.	139	35,6	134	34,4	47	12,1	38	9,7	32	8,2
4. Yakalanma ihtimali beni bedavacılık davranışı sergilemekten uzaklaştırır.	114	29,2	48	12,3	35	9	101	25,9	92	23,6
5. Toplum tarafından ayıplanmak benim için son derece utanç vericidir.	51	13,1	43	11	34	8,7	123	31,5	139	35,6
6. Herhangi bir konuda karar alırken sadece aklımla hareket ederim.	39	10	43	11	86	22,1	93	23,8	129	33,1
7. Herhangi bir konuda karar alırken her zaman duygularımla hareket ederim.	110	28,2	90	23,1	89	22,8	53	13,6	48	12,3
8. İnsanların her zaman ve her durumda sadece kendi çıkarını gözettiğini ve bencil olduğunu düşünürüm.	62	15,9	116	29,7	29	7,4	91	23,3	92	23,6
9. Vergimi düzgün ödeyip ödemememin devlet tarafından sunulan kamusal mal ve hizmetlerden faydalanmama engel olmadığını bilirim.	49	12,6	82	21	40	10,3	171	43,8	48	12,3
10. Yardıma muhtaç biriyle karşılaştığımda alacağım bir kararda genelde duygularım beni yönlendirir.	56	14,4	55	14,1	48	12,3	89	22,8	142	36,4

Tablo 8'in 1. sorusuna verilen cevaplara bakıldığında 390 kişinin 41'i kesinlikle katılıyorum, 99'u katılıyorum cevabını vermiştir. Bedavacılık sorunu hayatın her alanında karşımıza çıkan bir sorundur. Tarafımızca bu oran reelde daha yüksektir. Sebebi ise bireylerin bedavacılık yaptığını kabul etmemesidir. Bireyler genellikle bu davranışı sergilediklerini saklama eğilimi içine girmektedirler.

Tablo 8'in 2. sorusuna verilen cevaplara bakıldığında 146 kişi kesinlikle katılmıyorum, 51 kişi katılmıyorum, 71 kişi kararsızım, 73 kişi katılıyorum ve 49 kişi kesinlikle katılıyorum cevabını vermiştir.

Buna göre ankete katılım sağlayanların büyük çoğunluğu bu görüşe katılmıyorum seçeneğini tercih etmiştir. Bu da bireylerin yakalansalar dahi topluluğun görüşünü önemsemediklerini göstermektedir.

Tablo 8'in 3. sorusuna verilen cevaplara bakıldığında 139 kişi kesinlikle katılmıyorum, 134 kişi katılmıyorum, 47 kişi kararsızım, 38 kişi katılıyorum ve 32 kişi kesinlikle katılıyorum cevabını vermiştir. Yine görüldüğü gibi ilk iki soruya paralel olarak kesinlikle katılmıyorum ve katılmıyorum cevapları daha yüksek çıkmıştır. Literatür incelendiğinde uygulamalı yapılan çalışmalar defalarca kanıtlamıştır ki bireylerin bedavacılık davranışını sergilemeleri açısından küçük gruplar ve büyük gruplar arasında farklılığın olduğudur. Küçük gruplarda fark edilmek daha kolay olduğu için bedavacılık davranışı büyük gruplara oranla daha az çıkmaktadır (Albanese ve Fleet, 1985: 246). Bedavacılık sorununun incelenmesinde deneysel olarak yapılan çalışmalarda kolayca ulaşılan bu tespit anketimizde farklı bir sonuç olarak karşımıza çıkmıştır. Bununda sebebi bireylerin bu davranışı sergilediğini gizlemek eğiliminde olmalarıdır.

Tablo 8'in 4. sorusuna verilen cevaplara baktığımızda 114 kişi kesinlikle katılmıyorum, 48 kişi katılmıyorum, 35 kişi kararsızım, 101 kişi katılıyorum ve 92 kişi kesinlikle katılıyorum cevabını vermiştir. Bu soruda cevapların neredeyse birbirine yakın çıktığı gözlemlenmektedir. Yakalanma ihtimali kimi bireyler için caydırıcı bir unsur olsa da kimi bireyler kolayca risk alabilmektedirler.

Tablo 8'in 5. sorusuna baktığımızda 139 kişinin kesinlikle katılıyorum ve 123 kişinin ise katılıyorum seçeneğini işaretlediğini görmekteyiz. Bu da bize bireylerin toplumun görüşlerine oldukça önem verdiklerini göstermektedir.

Tablo 8'in 6. ve 7. sorularına baktığımızda verilen yanıtlar karşılaştırıldığında eşit oranda kararsızım cevaplarının dışında "Herhangi bir konuda karar alırken sadece aklımla hareket ederim." ifadesine katılıyorum ve kesinlikle katılıyorum seçeneklerinin daha fazla işaretlendiğini görmekteyiz. "Herhangi bir konuda karar alırken her zaman duygularımla hareket ederim." ifadesine ise kesinlikle katılmıyorum ve katılmıyorum cevaplarının daha çok işaretlendiğini gözlemlemekteyiz. Bu iki ifade bize bireylerin genellikle akıyla hareket ettiğini ama duygularımız da neo-klasik iktisadın öne sürdüğü biçimde yok sayılmasının doğru olmadığını göstermektedir.

Tablo 8'in 8. sorusuna baktığımızda 29 kişi kararsızım, 62 kişinin kesinlikle katılmıyorum, 116 kişinin katılmıyorum ve 91 kişinin katılıyorum ve 92 kişinin de kesinlikle katılıyorum cevaplarını işaretlediğini görmekteyiz. Ankete katılım gösteren bireylerin neo-klasik iktisadın en önemli önermelerinden biri olan "bireylerin bencil olduğu ve her durumda kendi çıkarı peşinde koştuğu" ifadesine katılan olduğu kadar katılmayan vatandaşların da olduğunu göstermektedir. Davranışsal iktisadın bir önermesinin daha doğruluğu verilen cevaplarla örtüşmektedir.

Tablo 8'in 9. sorusuna baktığımızda 171 kişinin katılıyorum ve 48 kişinin kesinlikle katılıyorum seçeneğini işaretlemiştir. Ankete katılım gösteren bireylerin çoğunluğu kamusal mal ve hizmetlerden yararlanmanın direkt bir karşılığı olmadığını farkındadır. Bireyler maliyete katlanmak istemediklerinde kolaylıkla bu durumu kendi lehlerine çevirebilmektedirler.

Tablo 8'in 10. sorusuna baktığımızda 142 kişi kesinlikle katılıyorum ve 89 kişi ise katılıyorum seçeneğini işaretlemiştir. Görüldüğü gibi ankete katılım gösteren vatandaşların çoğunluğu katılıyorum seçeneğini seçmiştir. Yardıma muhtaç biriyle karşılaştığımızda çoğunlukla duygularımız bizi yönlendirmektedir. Bütçe maksimizasyonu her birey için oldukça önemliyken yardıma muhtaç biriyle karşılaşıldığında bireylerin bu amacı gütmeye, karşısındakiyle empati kurarak onun ihtiyaçlarını giderebilmek için yardıma bulunduğu gözlemlenmektedir. Davranışsal iktisadın öne sürdüğü varsayımlardan bir tanesi de bu davranış şeklidir. İnsanlar duygusal varlıklardır ve her zaman çıkar peşinde koşmazlar.

5.3. Bedavacılık Sorunuyla İlgili Sorular

Anketin üçüncü bölümde katılımcılara iki seçenekten oluşan 5 adet soru sorulmuştur. Katılımcıların verdikleri cevaplar aşağıda tablolar halinde verilmiş ve nitel değerlendirmeler yapılmıştır.

1. Oturduğunuz apartmanda aylık apartman temizliği her hanenin belirli bir miktar katkısıyla bir şirket tarafından yapılıyor. Birkaç aile aidatı ödemesi bile temizliğin belirli bir sınıra kadar yapılmaya devam edileceği biliniyor. Böyle bir durumda nasıl bir davranış sergiliyorsunuz?

Tablo 9: Bedavacılık Davranışının Sergilenip Sergilenmediğinin Ölçümü

	Frekans (n)	Yüzde (%)
Herkes gibi ben de aidatımı öderim.	363	93,1
Ben aidatımı ödemesem dahi temizlik yapılmaya devam ediyorsa, ödemem.	27	6,9
Toplam	390	100

Ankete katılım gösteren vatandaşların % 93'ü aidatımı öderim, % 6,9'u ise ödemesem dahi temizlik hizmetinden yararlanabiliyorsam ödemem seçeneğini işaretlemiştir. Bu sonuçlar bize az sayıda da olsa bireylerin fırsat bulduklarında bedavacılık davranışı sergileme eğiliminde olduklarını gösterir. Bireyler hem rasyonel hem de duygusal hareket eden varlıklar oldukları için kararlarının kesinliği söz konusu değildir. Bir birey bir kez rasyonel davranıp bedavacılık davranışı sergiledi diye her zaman bu davranışı sergileyecek diye bir kural yoktur. Kararlar tamamen o an ki durumun yarattığı koşullar altında sergilenmektedir. Her birey aslında içinde bedavacılık potansiyeli bulundurmaktadır. Ancak uygulayamaya geçiren kesim genellikle daha az kişiden oluşur. Sebebi ise bedavacılık davranışının toplumsal değer yargılarını zedelemesi, vergi söz konusu olduğunda devleti zarara sokan bir durum olması, yakalanma korkusu, toplumsal ayıplanma ya da tamamen bireyin ahlaki muhakemesi vb. durumlar olarak gösterilebilmektedir.

2. Yaşadığınız bölgede herhangi bir sosyal alan (park, ibadethane, kütüphane vb.) yapılması için yardım toplanması durumunda nasıl bir davranış sergiliyorsunuz?

Tablo 10: Kamusal Malların Sunumuna Bireylerin Yaklaşımı

	Frekans (n)	Yüzde (%)
Sosyal alanların toplum için bir gereklilik olduğunu düşünürüm ve katkıda bulunurum.	267	68,5
Kamu görevlilerinin bu hizmeti bir şekilde gerçekleştireceğini bilirim bu yüzden katkıda bulunmam.	123	31,5
Toplam	390	100

Ankete katılım gösteren vatandaşların % 68,5'i "Sosyal alanların toplum için bir gereklilik olduğunu düşünürüm ve katkıda bulunurum." seçeneğini % 31,5'i ise "Kamu görevlilerinin bu hizmeti bir şekilde gerçekleştireceğini bilirim bu yüzden katkıda bulunmam." seçeneğini işaretlemiştir. Ankette görüldüğü üzere ilk seçenek daha fazla tercih edilmiştir. Buna rağmen ikinci seçenek bedavacılık davranışına giden yolda karşımıza çıkan önemli unsurlardan biridir.

Bireyler çoğu zaman fırsat bulduklarında kendileri herhangi bir maliyete katlanmamakta işi kendilerinin yerine başkalarının halletmesini beklemektedirler. Özellikle de kamusal mal ve hizmetlerin devlet tarafından maliyete katlanılmasa da sunulacağı güvencesini duyan birey kendi çıkarı peşine düşebilmekte bedavacılık davranışı sergilemeyi tercih edebilmektedir.

3. Çalıştığınız iş yerinde grup olarak yapmanız gereken bir proje var. Bu durumda nasıl bir davranış sergiliyorsunuz?

Tablo 11: Bedavacılık Sorunu ve Grup İlişkisi

	Frekans (n)	Yüzde (%)
Üzerime düşen sorumluluğu yerine getiririm.	364	93,3
Belirgin bir görevim yoksa sessiz kalıp işi başkalarının halletmesini beklerim.	26	6,7
Toplam	390	100

Ankete katılım gösteren vatandaşların % 93,3'ü grup olarak yapılması gereken bir proje söz konusu olduğunda üzerime düşen sorumluluğu yerine getiririm seçeneğini, 6,7'si ise sessiz kalıp işi başkalarının halletmesini beklerim seçeneğini işaretlemiştir. Yine karşımıza bedavacılık davranışı çıkmaktadır. Bireyler genellikle maliyete katlanmak istemez ama grubun ortak faaliyeti sonucu ortaya çıkan faydadan yararlanmak isterler. Bu da grup üyeleri nasıl ortak bir çıkar etrafında kümeleniyorlarsa, bireylerin bu ortak çıkarın dışında kendi çıkarlarının da olduğunu göstermektedir.

4. Yaşadığınız bölgede dezavantajlı grupların (engelli vatandaşlar, yaşlılar, yoksullar, mülteciler vb.) topluma kazandırılabilmesi için bir tesis kurulması amaçlanıyor. Tesisin faaliyetleri bağışlarla finanse edilecek. Böyle bir durumda katkıda bulunur musunuz?

Tablo 12: Bireylerin Rasyonel ve Diğerkâm Davranışlarının Ölçülmesi

	Frekans (n)	Yüzde (%)
Bütçem el verdiğince katkıda bulunurum.	358	91,8
Kendi ihtiyaçlarım daha ön plandadır, katkıda bulunmam.	32	8,2
Toplam	390	100

Ankete katılım gösteren vatandaşların % 91,8'i dezavantajlı grupların topluma kazandırılabilmesi için kurulması amaçlanan tesise "Bütçem el verdiğince katkıda bulunurum." seçeneğini işaretlemiştir. Kalan % 8,2'lik kesim ise "Kendi ihtiyaçlarım daha ön plandadır, katkıda bulunmam." seçeneğini işaretlemiştir. Dezavantajlı gruplar toplum için oldukça önem arz eden bir kesimden oluşmaktadır. Topluma entegre edilmedikleri durumda büyük sorunlar yaşanması olasıdır. Bu kesimin ihtiyaçlarının büyük kısmını devletler karşılamaktadır.

Ancak anketimizde de karşılaştığımız gibi çok yüksek bir oranda katılımla vatandaşların “Bütçem el verdiğince katkıda bulunurum.” dediğini gözlemlemekteyiz. Bireyler yardıma muhtaç kişiler söz konusu olduğunda, başka bir konuya kıyasla fayda maksimizasyonunu sağlayabilmek için sergiledikleri rasyonel davranışların aksine davranışsal iktisadın da ön gördüğü gibi duygularıyla hareket etmektedirler. Bütçe maksimizasyonu ya da fayda maksimizasyonu bireyin rasyonel davranmasının en büyük nedenlerinden biridir. Ancak bireyler sınırsız rasyonel değil sınırlı rasyonaliteye sahiptirler. Bu yüzden duygular işin içine dâhil olduğunda kendi çıkarı peşinde koşma davranışı yerini diğerkâmlığa bırakmaktadır.

5. Sokakta gönüllü bağışlarla şarkı söyleyen iki yoksul çocuk var. Nasıl bir davranış sergilersiniz?

Tablo 13:Kamusal Bir Mal Söz Konusu Olduğunda Bireylerin Rasyonel ve Diğerkâm Davranışlarının Ölçülmesi

	Frekans (n)	Yüzde (%)
Şarkıyı dinler, yoluma devam ederim.	75	19,2
Çocuklara mutlaka katkıda bulunurum.	315	80,8
Toplam	390	100

Ankete katılım gösteren vatandaşların % 19,2’si soruya “ Şarkı dinler, yoluma devam ederim.”, % 80,8’i ise “Çocuklara mutlaka katkıda bulunurum.” seçeneğini işaretlemiştir. Burada çocukların icra ettikleri müzik kamusal mal niteliği taşımaktadır. Kamuya açık söylendiği için sokaktan geçen herkesin bu müzikten eşit oranda faydalanma hakkı vardır. Bedavacılık davranışı tam da bu aşamada gerçekleşmektedir. Ankette de gözlemlendiği gibi % 19,2’lik kesim bedavacılık davranışı sergilemiş, dinler yoluma devam ederim demiştir. Bu olay çok basit görünmesine rağmen bedavacılık davranışının hayatın her alanında karşılaşılabilecek bir olgu olduğunu bize göstermektedir. Bu davranışı sergileyen kesim bu olay sonrası hiçbir yaptırımla karşılaşmamaktadır. Bu da bedavacılığı teşvik eden en önemli unsurdur. Ancak daha büyük toplumsal fayda aranan olaylarda yapılan bedavacılık davranışları hem toplumu hem de toplumun denetim mekanizması olan devleti zor durumlara sokabilmektedir. Her ne kadar bedavacılık davranışı her zaman karşılaşılabileceğimiz bir olgu olsa da ankete katılım gösteren vatandaşların % 80,8’inin mutlaka katkıda bulunurum seçeneğini işaretlemiştir. Şöyle ki soruda geçen yoksul kelimesi bu oranın bu denli yüksek çıkmasının altındaki sebeptir. Bireyler bu örnekte bedavacı davrandıklarında hiçbir yaptırımla karşılaşmamakta hatta fark edilmeleri bile çok zor olmaktadır. Buna rağmen % 80,8’lik kesim çocuklara mutlaka katkıda bulunurum seçeneğini işaretlemiştir. Burada yine davranışsal iktisadın önermeleri karşımıza çıkmaktadır. Bireyler duygusal varlıklardır ve her zaman kendi çıkarlarını düşünmezler. Yardıma muhtaç birini gördüğümüzde kendimizi onun yerine koyar onun acısını hissederiz. Soru belki “Sokakta müzik yapan birileriyle karşılaştınız, nasıl bir davranış sergilersiniz?” şeklinde sorulmuş olsaydı bedavacılık seçeneği daha fazla işaretlenmiş olarak karşımıza çıkardı. Sonuç olarak, yardıma muhtaç biriyle karşılaştığımızda fırsatımız olsa dahi bedavacılık davranışında bulunmak yerine bütçemizi karşı tarafla paylaşma eğiliminde bulunuyoruz.

SONUÇ

Birey, iktisadında psikolojinin de inceleme alanına giren ortak bir unsurdur. Psikoloji birey davranışlarını incelerken iktisatta durum bireyin ekonomik kararlar karşısında gösterdiği davranış ve tutumlardır. Karar alma hayatımızın ilk anlarından itibaren kullandığımız bir eylemdir. İktisadın da ön gördüğü gibi kaynaklar kıttır ve insan ihtiyaçları sonsuzdur. Bu sonsuz ihtiyatları kıt kaynaklarla giderebilmemiz de karar aşamasından geçer. Kendi için en doğru kararı veren birey faydasını en üst düzeye çıkarmaktadır. Peki, durum hep bu şekilde mi gerçekleşmektedir? Bireyler her zaman kendileri için en yüksek faydayı sağlayan, en doğru olan seçeneği mi seçmektedirler?

Genel iktisat teorisi tam olarak böyle olduğunu öne sürmektedir. Her ne kadar başlangıçta iktisat ve psikoloji içi içe olsa da neo-klasik iktisatla birlikte ortaya çıkan homo-economicus yaklaşımı bu birlikteliğin son bulmasına sebep olmuştur. Bundan sonra yapılan analizlerde birey, sadece ekonomik olarak ele alınmıştır. Buna göre birey içsel hiçbir faktörden etkilenmemekte, her zaman rasyonel kararlar almaktadır. Her zaman faydasını en çoklaştırma gayesi güden birey aynı zamanda bunu gerçekleştirebilmek için tüm bilgiye sahip kabul edilmiş ve tüm bu gelişmelerin sonucunda da iktisatta büyük bir matematikleşme eğilimi başlamıştır. Ayrıca psikolojinin yirminci yüzyılın başlarına kadar bilim olarak kabul edilmemesi de bu durumu destekler nitelikte olmuştur.

Ancak birey neo-klasik iktisadın öne sürdüğü varsayımların aksine karmaşık bir yapıya sahiptir. Neo-klasik iktisat bireylerin sadece bazı kısıtlar dâhilinde belli ölçülerde karar alabileceğini öngörmüştür. Bu durum yirminci yüzyılın ikinci yarısına değin sürmüş, özellikle II. Dünya Savaşı'ndan sonra teknolojik gelişmelerin etkisine bağlı olarak yaşanan bilişsel devrimle birlikte iktisat biliminin bireye bakış açısında büyük bir değişim yaşanmıştır. Bu değişim ve dönüşüm iktisadın alt dalı olarak kabul edilecek olan Davranışsal İktisat olarak isim bulmuştur. Buna göre birey artık rasyonel değil sınırlı rasyoneldir.

Neo-klasik iktisadın rasyonel insan tanımı gerçek insan davranışlarını açıklamakta yetersiz kalmaktadır. Çünkü bireyler her zaman en doğru kararı seçememektedir. Kısıtlı hafıza, kısıtlı zaman, duygudaşlık, adalet, ahlak, suçluluk gibi karar alma sürecini bireyin kontrolü dışında etkileyen pek çok faktör bulunmaktadır. Aynı zamanda bireyler karar alırken kestirme yolları da tercih etmektedirler. Başka insanların tecrübelerinden etkilenebilmekte, hatta aldıkları kararın yanlış olduğunu kendine fayda sağlamadığını bildikleri halde dahi o kararı sürdürebilmektedirler. Davranışsal iktisat tam olarak neo-klasik iktisadın bireyi rasyonel kabul etmesinden dolayı yaşanan boşluğu doldurmaktadır.

Çalışmada davranışsal iktisat önermeleri kamusal malların sunumunda sıklıkla karşılaşılan bedavacılık sorunuyla birlikte ele alınmış, bireylerin karar alırken hangi bilişsel yollara başvurduğu, neo-klasik iktisadın öne sürdüğü gibi her durumda bencil mi davrandığı yoksa davranışsal iktisadın savunduğu haliyle duygularının etkisinde mi kaldıklarını incelenmiştir.

Çalışmanın analiz kısmında ise Gaziantep ilinin Şahinbey ilçesinin Yeditepe mahallesinde ikamet eden vatandaşlar ele alınmış, bedavacılık adı verilen davranış şekline yaklaşımlarının ne olduğu ve bu davranışı sergileme aşamasında davranışsal iktisadın öne sürdüğü önermelerden etkilenip etkilenmemelerini demografik bilgiler bağlamında incelenmiştir. Çalışmanın analiz kısmında ise anket yöntemi kullanılmış, hazırlanan anketler burada ikamet eden 450 kişiye uygulanmıştır. 390 tanesi geçerli kabul edilen anketler, IBM SPSS 25 programı ile analize tabi tutulmuştur.

Yapılan analize göre anketin ikinci ve üçüncü bölümünden şu sonuçlar elde edilmiştir; Bedavacılık davranışı toplu kararlar alınan hayatımızın her alanında karşımıza çıkabilmektedir. Her birey içinde bir bedavacılık potansiyeli bulundursa da neo-klasik iktisadın ileri sürdüğü şekilde her zaman birey bencil davranmamaktadır. Bireyler kimi zaman rasyonel kimi zamanda duygusal hareket eden varlıklar oldukları için kararlarının kesinliği söz konusu değildir. Kararlar tamamen o an ki durumun yarattığı koşullar altında sergilenmektedir.

Özetle analizimiz başlangıçta da ulaşmak istediğimiz amaçlar neticesinde sonuçlar vermiştir. Davranışsal iktisat ekonominin bireye bakış açısını genişletmekle karşımıza büyük bir araştırma alanı yaratmıştır. Aynı zamanda deneysel çalışmalarla birey ve bireyin aldığı ekonomik kararları daha doğru analiz edebilmemize olanak sağlamıştır.

KAYNAKÇA

- Albanese, R., & Fleet, D. D. (1985). Rational Behavior in Groups: The Free Riding Tendency. *Academy of Management Review*, 10(20), 244-255.
- Amir, O., Ariel, D., Cooke, A., Dunning, D., Epley, N., Koszegi, B., . . . Silva, J. (2005). Psychology, Behavioral Economics and Public Policy. *Marketing Letters*, 443-454.
- Bethell, T. (1990). The Free-Rider Confusion. L. H. Rockwell (Dü.) içinde, *The Economics of Liberty* (s. 1-391). The Ludwig von Mises Institute.
- Bolnick, B. R. (1976). Collective Goods Provision through Community Development. *The University of Chicago Press*, 25(1), 137-150.
- Buchanan, J. M. (1968). Simple Exchange in a World of Equals. *The Demand and Supply of Public Goods* (Cilt 5, s. 197). içinde *Liberty Fund*.
- Isaac, M., & Walker, J. M. (1988). Group Size Effects in Public Goods Provision: The Voluntary Contributions Mechanism. *The Quarterly Journal of Economics*, 103(1), 179-199.
- Kahneman, D., & Tversky, A. (1979). Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk. (T. E. Society, Dü.) *Econometrica*, 47(2), 263-291.
- Katona, G. (1947). Contribution of Psychological Data to Economic Analysis. *Journal of the American Statistical Association*, 42(239), 449-459.
- Kaynaş, M. (2012). Tüketicilerin Mantıksal Olmayan Davranışlarının Ekonomik Sonuçları. (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi). İstanbul: İstanbul Kültür Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Kim, O., & Walker, M. (1984). The Free Rider Problem: Experimental Evidence. *Public Choice*, 43(1), 3-24.
- Moğol , T. (1994). Kamu Mallarında Bedavacılık Sorununa Çözüm Olarak Tercih Açıklatma Mekanizması.(Yayımlanmamış Doktora Tezi), 1-190. Eskişehir: Anadolu Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Olson, M. (1965). *The Logic of Collective Action "Public Goods and the Theory of Groups"*. İngiltere: Harvard University Press.
- Shughart II., W. F. (2003). *Logic of Collective Action*. 360-363.
- Şeniğne, B. (2011). Rasyonalite Kavramına Deneysel ve Davranışsal İktisat Bağlamında Yeni Bir Bakış Açısı:"Nöroiktisat". (Yayımlanmamış Doktora Tezi). İstanbul: Marmara Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Thaler, R. H., & Sunstein, C. R. (2019). *Dürtme Sağlık, Zenginlik ve Mutluluk İçin Alınan Kararları Geliştirmek Üzerine*. İstanbul: Pegasus Yayınları.
- Trogen, P. C. (2005). "Public Goods" Theory of Public Goods. D. Robbins (Dü.) içinde, *Handbook of Public Sector Economics* (s. 169-232). America : Public Administration and Public Policy/ 112.
- Turan, D. (2010). *Küresel Kamusal Mallar ve Finansman*. Bursa: Dora Yayınları.
- Uğurlu, A. (2010). *Kamusal Mallarda Bedavacılık Sorunu*. (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Trabzon: Karadeniz Teknik Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.