

**Citation:** Dilek S. & Kesgingöz, H (2018), Paylaşmak Güzeldir: Bir Ültimatom Oyunu Uygulaması, BMIJ, (2018), 6(4): 822-834 doi: <http://dx.doi.org/10.15295/bmij.v6i4.334>

## PAYLAŞMAK GÜZELDİR: BİR ÜLTİMATOM OYUNU UYGULAMASI

Serkan DİLEK<sup>1</sup>

Hayrettin KESGİNGÖZ<sup>2</sup>

Received Date (Başvuru Tarihi): 13/11/2018

Accepted Date (Kabul Tarihi): 27/11/2018

Published Date (Yayın Tarihi): 04/01/2019

### ÖZ

*Ekonomi, bireylerin ihtiyaçlarını karşılamak için verdikleri kararlara dayalı bir bilim dalıdır. Batı kökenli gelişen ekonomi teorisi ise insanların rasyonel ve bencil karar verdiklerini varsayarak gelişmiştir. Homo economicus insan paylaşmaz, sadece kendi, menfaatini düşünür. İnsanların karar verme mekanizmalarının incelenmesinde ultiमतom oyununa sık biçimde başvurulmaktadır. Ültimatom oyunu bireyin bencil paylaşımı mı yoksa adil paylaşımı mı tercih ettiğini göstermektedir. Yapılan çalışmalar insanların paylaşımcı davranmayı tercih ettiklerini göstermektedir. Bu çalışmanın amacı Türk toplumunda insanların ultiमतom oyununda bulunacakları tercihlerin belirlenmesidir. Bu amaçla Kastamonu Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi öğrencileri üzerinde çalışılmıştır. Çalışmanın sonucunda insanların paylaşmaya daha istekli olduğu ve adil olmadığını düşündükleri durumlarda rasyonel davranmadıklarını göstermektedir.*

**Anahtar Kelimeler:** Ültimatom oyunu, Bencillik, Rasyonellik, Paylaşım

**JEL Kodları:** C72, C91, D31

## SHARING IS BEAUTIFUL: AN APPLICATION OF ULTIMATUM GAME

### ABSTRACT

*Economics is a science which is based on decisions of individuals who aims to satisfy their needs. Economic theory which is originated from west is developed by assuming that human makes rational and selfish decisions. Homo economicus individual does not share and interest in only his/her benefits. Ultimatum game is usually used in analysing decision mechanisms of human. This game shows that individual whether prefers selfish choices or fair choices. Researches show that individuals prefer fair alternatives. The aim of this research is to determine preferences of individuals in Turkish society. To this aim we conducted an experiment in students of Kastamonu University Economics and Administrative Sciences. As a result of this research, it is found that individuals are more willing to share and do not act rationally when they think that distribution is not fair.*

**Keywords:** Economic Education, Selfishness, Fairness, Sharing

**JEL Codes:** C72, C91, D31

<sup>1</sup> Doç.Dr., Kastamonu Üniversitesi, [serkan.dilek@gmail.com](mailto:serkan.dilek@gmail.com)

<https://orcid.org/0000-0002-0393-4509>

<sup>2</sup> Doç.Dr., Karabük Üniversitesi, [hayrettinkesgingoz@gmail.com](mailto:hayrettinkesgingoz@gmail.com)

<https://orcid.org/0000-0002-5143-4891>

## 1. GİRİŞ

Klasik iktisada hâkim olan insanların rasyonelliği kavramı genellikle gerçek dünyadaki durumu tam olarak açıklayamamaktadır. Rasyonelite kavramı insanın ne istediğini bilmesi ve ona ulaşmak için akıllıca çalıştıklarını, muhtemel sonuçlara göre davranışlarını biçimlendirdiklerini ifade etmektedir (Kitapçı, 2017:86). Yerleşik iktisat teorisine göre insanlar karlarını ve faydalarını maksimize eden birer makine gibi davranmaktadır. İktisada hâkim olan Becker anlayışına göre; insan davranışları sürekli bir tercihler kümesi içerisinde çıkarını en fazlaştırmasını farklı pazarlar ile ilgili diğer girdileri en uygun miktarda toplamasını sağlayacak davranışlar toplamıdır (Kurtulmuş, 1989:169). Davranışları rahatlıkla tahmin edilebilen rasyonel insan varsayımı sayesinde iktisat teorisinde modeller rahatlıkla kurulabilmiş ve gelişmiştir (Yavuzaslan, 2018a:2153-2154).

Ancak insanlar gerçek hayatta duygularının, hislerinin etkisiyle karar vermekte ve iktisat teorisinde varsayıldığı gibi rasyonel davranmamaktadır. İnsanlar tam bilgiye sahip olamamakta, risk ve belirsizlik ortamlarında hatalar yapabilmekte (Akalin ve Dilek, 2007a; Akalin ve Dilek, 2007b), bazen de duygusal davranabilmektedir. Kahneman (2003:162)'ün ifadesiyle tüm bireylerin rasyonel inançlara sahip olup rasyonel kararlar vermeleri hiç de inandırıcı değildir. Neo klasik iktisadın insan davranışlarını açıklamada yetersizlikleri davranışsal iktisat kavramının gelişmesine vesile olmuştur (Küçüksucu vd. 2018). Din, kültür, gelenek, görenek gibi konular da insanların davranışlarını etkilemektedir. Örneğin; İslam toplumlarında insanların daha paylaşımcı bencillikten uzak davrandıkları düşünülmektedir (Dilek vd. 2017). Kısaca insanlar kararlarını verirken kar veya faydalarını maksimize etmeyi düşünmeyebilirler hatta bazen ellerindeki başkaları ile paylaşmayı düşünebilirler (Güth vd. 1982).

Ültimat om oyunu insanların paylaşımcı davranıp davranmadıklarını ortaya koyma açısından faydalı bir oyundur ve akademik çalışmalarda sıkça kullanılmıştır. Bu oyun gerçek Dünyadaki karmaşık pazarlık süreçlerini izah etmede yetersiz kalsa bile insanlar arasındaki kaynak paylaşımında etkin olan psikolojik etmenlerin ortaya çıkarılmasına ortam sağlamaktadır (Yavuzaslan, 2018a:2155).

Çalışmanın amacı insanların iktisadi konularda verecekleri kararların bencilce olup olmadığına dair veri elde etmektir. Bu amaçla Kastamonu Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi öğrencileri üzerinde ültimat om oyunu kullanılarak bir deney yapılmıştır. Çalışmanın

ilk kısmında ultiatom oyunu, iktisatta rasyonellik kavramı hakkında literatür çalışması yapılmıştır. Sonraki bölümde ise yapılan deney sonuçları ele alınmıştır.

## **2. DAVRANIŞSAL İKTİSAT**

İktisat ile matematik arası ilişkinin kuvvetlenirken bazı diğer bilim dalları (psikoloji, sosyoloji vb) ile ilişkisinin zayıflaması, insanın rasyonellik kavramı içerisine oturtulması başta Solow, Hicks, Leontief, Samuelson olmak üzere çeşitli iktisatçılar tarafından eleştirilmiştir (Yiğit, 2018:162). İktisat biliminde matematiksel yöntemlerin kullanılmasının yoğunlaşmasının neden olduğu temel sorun insanın sürekli değişen yapısı, psikolojisi ve ruh hali nedeniyle teorik modellerin gerçeklerden uzak kalmasıdır. Örneğin; yatırım kararı alırken insanların sevinçli, kızgın ve üzgün olduklarında farklı kararlar aldıkları gözlenmektedir (Kurtoğlu, 2017:95).

Bu nedenlerden ötürü iktisat teorilerinin izah edilmesinde psikoloji, sosyoloji, fizyoloji gibi bilim dallarının kullanılması üzerine davranışsal iktisat gelişmiştir (Yavuzaslan, 2018a:2153). Davranışsal iktisadın Herbert Simon (1955) çalışması ile başladığı kabul edilmekle beraber insanların iktisadi kararlarının psikoloji yardımıyla açıklanmasının Adam Smith'e kadar dayandığı düşünülmektedir (Yiğit, 2018:163). Simon (1955:117), belirsizlik ve risk durumları mevcut iken insanların rasyonel davrandığı ilkesinin doğruluğunu sorgulamıştır. Örneğin; karar vermek için bilgiye ihtiyaç duyan satıcı sınırlı rasyonellikle idare edebilmelidir. Simon'un *Doyurucu Davranış Yaklaşımına* göre insanlar sorun ve riski minimize edecek doyum noktasına varmayı amaçlamaktadırlar (Yiğit, 2018:172).

Herbert Simon (1955) çalışmasından dört sene önce George Katona (1951) tarafından yazılan "Ekonomik Davranışların Psikolojik Analizi" isimli eser de davranışsal iktisat açısından önem taşıyan bir eser olarak değerlendirilmektedir. Katona (1951)'e göre iktisat ve psikoloji ayrı olarak değerlendirilemeyecek iki bilim dalıdır ve insanların iktisadi kararları ile tercihleri, psikoloji bilim dalı kullanılarak açıklanmalıdır.

Davranışsal iktisat ile beraber sınırlı rasyonellik kavramı gelişmiş ve iktisat literatürüne kazandırılmıştır. Sınırlı rasyonelliğe göre davranışlarının büyük bölümü duygular tarafından şekillendirilen insanın rasyonelliğinin sınırı vardır. İnsan beyninin hesaplama yeteneği sonsuz olmadığı gibi insanın tam bilgiye ulaşabilmesi de mümkün değildir (Yiğit, 2018:173; Yavuzaslan, 2018a:2154). Bu nedenle karar aşamasında insanlar işe yarayabilecek (işlem görebilecek) bilgileri seçerek toplamaktadırlar. Ayrıca insanlar olayları tam olarak algılayamayabilirler, buldukları sosyal ortamlardan etkilenebilirler, kişisel çıkar dışındaki

güdülere sahip olabilirler (Kitapçı, 2017:91). Davranışsal iktisat yöntem olarak da iktisat bilimine farklı bir perspektif kazandırmıştır (Yavuzaslan, 2018a:2153). Davranışsal iktisada *Bilişsel İktisat* adı da verilebilmektedir (Küçüksucu vd. 2018:267). Davranışsal iktisat alanında bir teori ileri sürebilmek için insanların psikolojik ve sosyal unsurlarını da göz önüne almak gereklidir (Küçüksucu vd. 2017:260).

Leibenstein (1966) tarafından X etkinsizliği teoremi geliştirilmiştir. Firma için minimum maliyet ile gerçekleşen maliyet arasındaki fark firma için bir etkinsizlik unsurudur. Firma içindeki bireylerin çıkarları farklıdır ve aralarında çıkar çatışmaları yaşanmaktadır. Bu nedenle yeterli miktarda çalışmamakta, çaba harcamamaktadırlar ve yeterli performansa ulaşamamaktadırlar (Leibenstein, 1966). X etkinsizliğinin nedeni olarak çalışanlar ve yöneticilerin yeterli seviyede güdülenememesi düşünülmektedir (Küçüksucu, 2018:268).

Easterlin (1974) çalışması da davranışsal iktisat açısından önemli kabul edilen çalışmalardan biri olarak değerlendirilmektedir. İnsanlar zorunlu ihtiyaçlarını karşılayabilene kadar ekonomik büyüme, insan mutluluğunu artırabilmektedir (Easterlin, 1974). Ancak belli seviyeden sonra insan mutluluğu ile ekonomik büyüme arası ilişki ortadan kalkmakta ve bu vaka literatürde *Easterlin Paradoksu* olarak bilinmektedir.

Akerlof ve Kranton (2001) bireylerin kimliğini ekonomi teorilerine uyarlayarak çalışmışlardır. Kişinin kimliği ve psikolojisi, bireyler arası etkileşim yoluyla ekonomik sonuçları değiştirmektedir. Kişinin kimliği ise cinsiyet, toplumsal nedenler gibi çeşitli faktörlerden etkilenmektedir (Akerlof ve Kranton, 2001; Oosterberg vd. 2004; Yavuzaslan, 2018b).

Son yıllarda Kahneman, Tversky, Vernon Smith gibi bilim adamlarının çalışmaları sayesinde ekonomideki rasyonel insan varsayımı sorgulanmaya başlamış, irrasyonelite daha önemli hale gelmiş, iktisat ve psikoloji bilimleri arasındaki ilişki kuvvetlenmiştir. Davranışsal iktisada katkılarından dolayı 1978 yılında Herbert Simon; 2002 yılında Daniel Kahneman ve Vernon Smith; 2017 yılında Richard Thaler Nobel ekonomi ödülü almışlardır. 1971 yılından itibaren Davranışsal iktisat hakkında yayınlar yapan akademik dergiler yayına başlamış, bilimsel konferanslar düzenlenmeye başlamıştır (Küçüksucu vd. 2018:271).

Kahneman ve Tversky, iktisada çerçeveleme ve beklenti isimli iki önemli teori kazandırmışlardır. Çerçeveleme teorisine göre insanlar enformasyonun sunuş şekline göre farklı tercihlerde bulunabilmektedir. Beklenti teorisine göre ise insanların zevk ve seçimleri risk altında şekillenmektedir. Sorunların sunum şekilleri, karşılaştırma noktaları, kayıp veya

kazanç vurguları da çok önemlidir (Kahneman ve Tversky, 1979). Thaler (1988) ise insanların iktisadi kararlarını alırken anlık durumlardan, sezgilerinden, kazanç ve kayıplarından etkilendiğini ileri sürmüştür. Thaler'e göre insanlar karar alırken sadece sınırlı bir çevreyi dikkate alarak iktisadi kararlarını vermektedirler (Küçüksucu vd. 2018:270).

Davranışsal iktisat, insanların rasyonel ve sadece kendi çıkarını düşünen bencil davranışları sergileyememesini çevre faktörleri, duygular, düşünceler ve bilişsel sapmalar aracılığıyla açıklamaktadır (Kitapçı, 2017:86). Eğitim bile insan davranışlarını etkileyebilmektedir. Örneğin; ekonomi eğitimi alanlar daha bencil davranış sergileyebilirken ilahiyat eğitimi alanlar daha insafli kararlar alabilmektedirler (Şen, 2016; Dilek vd. 2017). Davranışsal iktisadın önemli isimlerinden kabul edilen Kahneman'a göre insanlar belirsizlik ve risk ortamlarında rasyonel olmayan kararlar verebilmektedirler (Kitapçı, 2017:90; Dilek, 2007). Günümüzde meydana gelen ekonomik krizlerin en önemli nedenlerinden biri olarak insan davranışları kabul edilmektedir (Kurtoğlu, 2017:107).

### **3. PAYLAŞMAK VE ULTİMATOM OYUNU**

Neo klasik iktisatta rasyonel insan sadece kendi çıkarını maksimize etmeyi düşünen, karmaşık matematiksel hesapları yapan bencil bireydir. Sahip olduklarını diğer insanlar ile paylaşmayı kabullenmez. Oysa İslam ekonomisi (Dilek vd. 2017) ve davranışsal iktisat alanında yapılan bazı çalışmalar insanların paylaşmak konusundaki kararlarına farklı gözle bakmaktadır. Ayrıca zenginin elindekileri fakirler ile paylaşması barışçıl toplum ve gelecek nesillerin varlığını sürdürebilmesi için önemlidir (Keskin ve Gülsen, 2015).

Son dönemlerde oyun teorisinin iktisat alanında kullanımı yaygınlaşmaya başlamıştır (Dilek, 2017; Karabacak, 2018). Davranışsal iktisatçılar, geleneksel ekoldeki iktisatçıların aksine deneysel yöntemleri yoğun olarak kullanmışlardır (Küçüksucu, 2018:273). İnsanların sahip olduklarını diğerleri ile paylaşmaları konusunda yapılan çalışmalardan bazılarında Ültimatom Oyunu kullanılmaktadır. Ültimatom oyununda birbirini tanımayan iki oyuncu bulunmaktadır. Birinci oyuncuya belli miktarda para verilmekte ve kendisinden ikinci oyuncuya bu paranın bir kısmını teklif etmesi istenmektedir. İkinci oyuncu ise teklif edilen bu parayı kabul edecek veya reddedecektir. Kabul ederse ikinci oyuncu kendisine teklif edilen parayı birinci oyuncu ise geri kalan parayı alarak oyundan ayrılır. Eğer reddederse her iki oyuncu da oyundan para almadan ayrılırlar. Eğer birinci oyuncu, neo klasik iktisadın öngördüğü gibi rasyonel insan ise mümkün olan en düşük parayı ikinci oyuncuya teklif edecektir. İkinci oyuncu da sıfır parayla dönmek yerine kendisine ne teklif edilirse kabullenecektir (Charness ve

Gneezy, 2008:31; Koenigs and Tranel, 2007:951; Yavuzaslan, 2018a:2155; Yalçıntaş, 2015:248).

Ültilmatom oyunlari üzerine yapilan ilk çalışma olan Güth vd. (1982)'de ilk oyuncularin ellerine verilen paranin ortalama üçte birinden fazlasini (%36,7) ikinci oyuncuya teklif ettiği yani rasyonel insan varsayimina uygun hareket etmediği ortaya çikmiştir. Ültilmatom oyunu ile ilgili olarak yapılan diğer çalışmalarda da ilk oyuncularin genellikle kendilerine verilen paranin %31 ile %50 arasındaki kısmını karşı taraf ile paylaşmaya hazır olduklarını ortaya koymuştur. İkinci oyuncular ise birinci oyuncunun elindeki paranin %20'si veya altını teklif etmesi durumunda genellikle teklifi reddetmektedirler (Yalçıntaş, 2015:259). İlk oyuncunun davranışının iki gerekçesi olabilir. Birincisi; vicdani nedeniyle ikinci oyuncuya çok az para teklif etmeyi düşünmez. İkincisi ise karşı tarafın çok düşük teklifleri kabul etmeyebileceğini ve böylece kendisinin de para kazanmadan oyundan ayrılma ihtimalini düşünmesidir.

#### 4. YÖNTEM

Kastamonu Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İktisat bölümünde eğitim gören öğrenciler üzerinde Ültilmatom oyunu uygulaması yapılmıştır. İktisat öğrencilerinin toplam sayısı 2018 yılı Kasım ayı itibariyle 728'dir. Kolayda örnekleme ile teklif yapacak ve teklifi değerlendirecek grup olmak üzere öğrenciler iki gruba ayrılmış ve her bir grup için 100 öğrenci seçilmiştir.

Birinci grupta yer alan öğrencilere hayali olarak 100 TL verildi. Bunu ikinci grupta rastgele tanımadığı biriyle ne kadarını paylaşmak istediği soruldu. Paylaşma seçenekleri 1 TL, 10 TL, 20 TL, 30 TL, 40 TL, 50 TL, 60 TL, 70 TL, 80 TL, 90 TL ve 100 TL olarak verildi. İkinci gruptaki arkadaşına bu paylaşma teklifini kabul edip etmeyeceğinin sorulacağını ve kabul etmesi durumunda her ikisinin de bu paraları alacağı söylendi. İkinci gruptaki arkadaşı teklifi reddederse her ikisinin de para almadan oyundan ayrılacağı söylendi. Birinci gruptaki tüm katılımcılardan teklifler alındıktan sonra ikinci gruptaki öğrencilere teklifi kabul edip etmedikleri soruldu.

#### 5. BULGULAR

Katılımcılar hakkında demografik bilgiler Tablo 1'de verilmiştir. Katılımcılar teklif veren ve bu teklifi kabul veya reddeden olmak üzere iki gruptan oluşmaktadır. Tablo 1'in solunda teklif miktarını belirleyen, teklif veren gruba ait veriler bulunmakta iken tablonun sağında bu teklife cevap veren grubun bilgileri bulunmaktadır.

**Tablo 1. Demografik Sonuçlar**

Teklif Veren Grup (Birinci Grup)			Teklife Cevap Veren Grup (İkinci Grup)		
Yaş	Frekans	%	Yaş	Frekans	%
18	5	5	18	6	6
19	20	20	19	22	22
20	26	26	20	23	23
21	30	30	21	29	29
22	14	14	22	15	15
23+	5	5	23+	5	5
Toplam	100	100	Toplam	100	100
Bölge	Frekans	%	Bölge	Frekans	%
Karadeniz	36	36	Karadeniz	33	33
İç Anadolu	20	20	İç Anadolu	19	19
Marmara	16	16	Marmara	15	15
Ege	6	6	Ege	7	7
Akdeniz	4	4	Akdeniz	5	5
Doğu ve Güneydoğu	4	4	Doğu ve Güneydoğu	5	5
Yabancı	14	14	Yabancı	16	16
Toplam	100	100	Toplam	100	100
Cinsiyet	Frekans	%	Cinsiyet	Frekans	%
Erkek	48	48	Erkek	51	51
Kadın	52	52	Kadın	49	49
Toplam	100	100	Toplam	100	100

Lisans bölümü öğrencileri olmasından dolayı 19, 20, 21 ve 22 yaş grubunda yoğunlaşmıştır. Teklif veren grubun %86'sı teklife cevap veren grubun ise %89'u bu dört yaş grubunda bulunmaktadır. Kastamonu'nun Karadeniz bölgesinde bulunması ve genelde yakın çevreden öğrencilerin Kastamonu Üniversitesi'ni tercih etmesi nedeniyle her iki grupta da katılımcıların üçte birinden fazlası Karadeniz bölgesinden gelmektedir. Ankara'ya yakınlığı nedeniyle İç Anadolu Bölgesi'nden gelenler onu takip etmektedir. Yabancı uyruklu öğrenciler ile Marmara bölgesinden gelen katılımcıların da oranı düşük değildir. Cinsiyet bakımından kadınlar ile erkeklerin oranı birbirine oldukça yakındır, hatta hemen hemen eşittir.

Birinci Grup katılımcıların paylaşım tercihlerinin frekansları ve yüzdeleri ise Tablo 2'de verilmiştir. Tekliflerin ortalaması 33,06'dır. Katılımcıların çoğunluğu 40 TL (%40) ve 30 TL (%22) paylaşmayı teklif etmişlerdir. Bu sonuç karşı tarafa çok az veya hiç para vermemek eğiliminin yüksek olmadığını göstermekte ve önceki çalışmalarla uyumlu sonuçlar ortaya çıkmıştır (Yalçıntaş, 2015:259).

**Tablo 2.** Birinci Grup Teklifleri

Teklif Tutarı	Frekans	%
1	6	6
10	4	4
20	13	13
30	23	23
40	40	40
50	13	13
60	1	1

Katılımcıların teklif ortalamalarının demografik verilere göre istatistiksel anlamda farklılık arz edip etmediği de parametrik testler yardımıyla araştırıldı. Parametrik testlerin tercih edilmesinin nedeni Skewness ve Kurtosis değerlerinin (-1, +1) aralığında olmasıdır (Morgan et.al. 2004:49). Skewness değeri -0,818 ve Kurtosis değeri 0,335 olarak bulunmuştur. Independent Sample T test sonucuna göre erkekler ile kadınların teklif ortalamaları %5 seviyesinde farklılık göstermemektedir (Sig:0,875). Erkeklerin teklif ortalaması 33,15 iken kadınların ortalaması 32,98'dir. Yaş gruplarına göre farklılık olup olmadığını ise Anova testi yardımıyla araştırdığımızda da %5 seviyesinde ortalamalar arasında farklılık olmadığı görülmüştür (Sig:0,279).

**Tablo 3.** Teklifler Ve Kabul Oranları

Birinci Grup Katılımcılar			İkinci Grup Katılımcılar		
Teklif	Frekans	%	Kabul	Red	Kabul %
1 TL	6	6	0	6	0
10 TL	4	4	1	3	25
20 TL	13	13	6	7	46,2
30 TL	23	23	16	7	69,6
40 TL	40	40	37	3	92,5
50 TL	13	13	13	0	100
60 TL	1	1	1	0	100

İkinci Gruptaki katılımcıların tekliflere verdikleri cevapları ve kabul oranlarını ise Tablo 3'de görmek mümkündür.



**Tablo 4.** İkinci Grubun Demografik Verileri Ve Kabul Red Oranları

Yaş	Frekans	%	Kabul	Red	Kabul Yüzdesi
18	6	6	4	2	66,6
19	22	22	16	6	72,7
20	23	23	17	6	73,9
21	29	29	23	6	79,3
22	15	15	10	5	66,6
23+	5	5	4	1	80
Toplam	100	100	74	26	74
Bölge	Frekans	%	Kabul	Red	Kabul Yüzdesi
Karadeniz	33	33	24	9	72,7
İç Anadolu	19	19	14	5	73,7
Marmara	15	15	10	5	66,6
Ege	7	7	4	3	57,1
Akdeniz	5	5	4	1	80
Doğu ve Güneydoğu	5	5	4	1	80
Yabancı	16	16	14	2	87,5
Toplam	100	100	74	26	74
Cinsiyet	Frekans	%	Kabul	Red	Kabul Yüzdesi
Erkek	51	51	41	10	80,4
Kadın	49	49	33	16	67,3
Toplam	100	100	74	26	74

İkinci grup oyuncular toplamda karşılaştıkları 100 teklifin 74'ünü kabul etmişlerdir. Teklif edilen miktar azaldıkça kabul oranı da azalmaktadır. 20 TL ve altındaki 23 teklifin sadece 7 tanesi yani yaklaşık %30'u kabul edilmiştir. Buna karşılık 30 TL ve üstündeki 77 teklifin 67'si yani %87'si kabul edilmiştir. Bu sonuçlar, ikinci grup oyuncuların adil paylaşım teklifi yapıldığında kabul etmeye eğilimli olduklarını göstermektedir. Buna karşılık adil olmadığını düşündükleri bir teklifin yapılması durumunda ise reddetme eğiliminde olduklarını göstermektedir. Oysa rasyonel insan kendisine adil bir teklif yapılsa bile sıfır kazançla dönmektense teklifi kabul etme eğiliminde olması gereklidir.

Kabul veya red oranlarının demografik verilere göre kıyaslamasını Tablo 4 aracılığıyla görmek mümkündür. Yaş gruplarına göre kabul yüzdesi %66,6 ile %80 arasında değişmektedir ve yaş gruplarından birinin diğerlerinden kabul yüzdesi olarak önemli bir farklılığı bulunmamaktadır.

Geldikleri bölgeye göre yapılan değerlendirmede ise yabancı uyruklu öğrencilerin %87,5 gibi yüksek oranda teklifi kabul ettikleri görülmektedir. Buna karşılık Ege bölgesinden gelen öğrencilerin ise %57,1 oranında yapılan teklifi reddettikleri görülmüştür. Ancak teklifin kabul veya reddedilmesinde teklif tutarının çok önemli rolü bulunmaktadır. Ege bölgesinden

gelen öğrencilerin reddettiği üç teklifin tutarları sırasıyla 1 TL, 10 TL ve 30 TL'dir. Yani Ege bölgesinden gelen öğrencilerin reddettikleri teklifler arasında yüksek oranlı bir teklif bulunmamaktadır. Yabancı uyruklu öğrenciler 1 TL'lık bir adet teklif ile karşılaşmış ve bu teklifi reddetmiş, 10 TL'lık iki teklifin birini kabul diğerini reddetmişlerdir. 20 TL ve yukarıdaki tekliflerin tamamını ise kabul etmişlerdir. Öğrencilerin geldikleri bölgeye göre teklifi red veya kabul etmeleri konusunda yargıya varmak için daha büyük bir örneklem ile çalışmanın faydalı olacağı düşünülmektedir.

Cinsiyet açısından da erkeklerin %80,4 oranında yapılan teklifi kabul ettiği, kadınların ise sadece %67,3 oranında kabul ettiği görülmüştür. Kendilerine yapılan 40 TL'lık tekliflerden üçünü kadınlar reddetmişler, fakat erkeklerden hiçbiri 40 TL'lık teklifi reddetmemiştir. Ancak cinsiyet açısından kabul veya red oranlarının incelemesinin yapılması için daha büyük ve farklı bir örneklem üzerinde çalışılması gerektiği düşünülmektedir.

## 6. SONUÇ

Neo klasik iktisat teorilerinde rasyonel insan varsayımı kullanılarak analiz yapılmaktadır. Rasyonel insan ise sadece kendi çıkarını maksimize etmeye yoğunlaştığı için toplumu düşünmemekte ve elindekileri başkaları ile paylaşmaya eğilimli olmamaktadır. İnsanların psikolojilerinin kararlarını etkilediğini ve bu açıdan yerleşik iktisattaki rasyonel insan varsayımının sorunlara yol açtığını söyleyen davranışsal iktisat çalışmaları giderek gelişmektedir. Bu çalışmada Kastamonu Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İktisat bölümü öğrencilerinin katılımıyla ultimatom oyunu oynanmış ve sonuçları paylaşılmıştır. Katılımcılar ellerindeki %33,06'sını diğerleriyle paylaşmaya razı olduklarını ifade etmişlerdir. Bu sonuç ultimatom oyunu kullanılarak yapılan benzer çalışmaların sonuçları ile uyumludur. Rasyonel insan elindekilerin minimumunu diğerleri ile paylaşmaya razı iken bu çalışmada katılımcıların paylaşmaya razı oldukları miktarın düşük olmadığı ortaya çıkmıştır. Ayrıca katılımcılar kendilerine adil olduğunu düşündükleri bir paylaşım teklifi geldiğinde kabul etme eğiliminde oldukları ortaya çıkmıştır. Kendilerine gelen toplam paranın %30 ve üstü paylaşım tekliflerinin %87'si kabul edilmiştir. Buna karşılık katılımcılar adil olmadığını düşündükleri teklifleri ise büyük çoğunlukla reddetmiştir. Toplam paranın %20'sinin teklif edilmesi durumunda gelen tekliflerin %70'i reddedilmiştir. Katılımcılar paylaşım adil değilse sıfır kazançla dönmek pahasına gelen teklifleri reddetmişlerdir. Bu sonuçta gelir dağılımında adaletin toplumsal barış ve huzur ortamının sağlanması açısından ne kadar önemli olduğunu ortaya koymaktadır. Bu çalışma iktisat derslerinde rasyonel insan kavramının anlatıldığı bir lisans programı öğrencilerine uygulanmıştır. Daha farklı ve kalabalık bir örneklem üzerinde

alışılmasının gelir dağılımlında adalet hakkında literatüre katkı sağlayacağı ve paylaşımın önemi düşünölmektedir.

## KAYNAKÇA

- Akalin, G. and Dilek, S. (2007a), “Belirsizlik Altında Tüketicilerin Kararları”, ZKÜ Sosyal Bilimler Dergisi, 3,6, s:33-48.
- Akalin, G. and Dilek, S. (2007b), “Belirsizlik Altında Firma Kararlarının İncelenmesi”, Marmara Üniversitesi İİBF Dergisi, XXIII, 2, s: 45-61
- Akerlof, G. and Kranton R. (2000), “Economics and Identity” The Quarterly Journal of Economics, 115(3), 717-749
- Charness, G. and Gneezy, U. (2008),” What’s In A Name? Anonymity and Social Distance In Dictator and Ultimatum Games”, Journal of Economic Behavior and Organization, 68, 29-35
- Dilek, S; Küçük, O. and Özdirek, R. (2017), “Homo Economicus mu? İslami İnsan mı?”, Uluslararası Ekonomik Araştırmalar Dergisi, 3(4), 635-641.
- Dilek, S. (2017). Oyun Teorisi Eşliğinde Sanayi Ekonomisi. Seçkin Yayınları
- Dilek, S. (2007). İktisadi Ajanların Belirsizlik Altında Karar Verme Mekanizmaları. Marmara Üniversitesi SBE doktora tezi. Danışman: Prof.Dr. Gülsüm Akalin
- Easterlin, R. (1974), “Does Economic Growth Improve the Human Lot?”, Nations and Households in Economic Growth: Essays in Honor of Moses Abramovitz, Ed: Paul A. David and Melvin W. Reder, New York: Academic Press, Inc., pp.89-125. <http://graphics8.nytimes.com/images/2008/04/16/business/Easterlin1974.pdf>
- Güth, W., Schmittberger, R. and Schwarze, B. (1982), “An Experimental Analysis of Ultimatum Bargaining”. Journal of Economic Behaviour and Organization, 3, 367-388.
- Kahneman, D. and Tversky, A. (1979), “Prospect Theory: An Analysis of Decision Under Risk”, Econometrica, 47(2), 263-292.
- Kahneman, D. (2003), “A Psychological Perspective on Economics”, The American Economic Review; 93(2), 162-168
- Karabacak, H. (2018), Yeni Başlayanlar İçin Oyun Teorisi. Seçkin Yayınları.
- Katona, G. (1951), Psychological Analysis of Economic Behavior, New York: McGraw-Hill.
- Keskin, A. and Gülsen, A. (2015), “The Power of Sharing and Increasing Social Marginal Utility”. Sakarya İktisat Dergisi. 4(2). 94-108.
- Kitapçı, İ. (2017), “Rasyonaliteden İrrasyonaliteye: Davranışsal İktisat Yaklaşımı ve Bilişsel Önyargılar”, Maliye Araştırmaları Dergisi, 3(1), 85-102.
- Koenigs, M. and Tranel, D. (2007), “Irrational Decision-Making After Ventromedial Prefrontal Damage: Evidence From The Ultimatum Game”. The Journal of Neuroscience. 27(4).
- Kurtoğlu, R. (2017), NöroFinans Küresel Para Savaşları ve Davranış Ekonomisi. Destek Yayınları.
- Kurtulmuş, N. (1989), “İki Farklı İnsan Modelinin Analizi: Ekonomik İnsan- Davranışçı İnsan”, İktisat Fakültesi Mecmuası, 47(1-4).
- Küçüksucu, M., Konya, Sevilay and Karaçor, Z. (2017), “Davranışsal İktisat Ekseninde İktisatta Psikolojik Arka Plan”. 2nd International Congress on Political, Economic and Social Studies (ICPESS), 19-22 May 2017.
- Leibenstein, H. (1966), “Allocative efficiency vs. 'x-efficiency’”. American Economic Review, 56, 392-415
- Morgan, G. A., Leech, N. L., Gloeckner, G. W. and Barrett, K. C. (2004), SPSS for Introductory statistics: Use and interpretation. Psychology Press.
- Oosterbeek, H., Sloof, R. and van de Kuilen, G. (2004), “Cultural Differences in Ultimatum Game Experiments: Evidence From A Meta-Analysis”, Experimental Economics, 7, 171-188
- Simon, H. (1955), “A Behavioral Model of Rational Choice”, The Quarterly Journal of Economics, 69(1): pp 99-118.
- Şen, A. (2016). “Eğitim ile Bencillik Arasındaki İlişki: Dumlupınar Üniversitesi Örneği”, İnsan ve Toplum Bilimleri Araştırmaları Dergisi. 5(7), 1892-1904.
- Thaler, R. (1988), “Anomalies The Ultimatum Game”, The Journal of Economic Perspectives, 2.

- Yalçıntaş, M. (2015), “Ekonomik Karar Almada Adalet ve Oyun Teorisi”. Maliye Finans Yazıları, 103, 2472-74
- Yavuzaslan, K. (2018a), “Ekonomideki Tercihlerde, Demografik Farklılıkların Önemi: Davranışsal ve Deneysel İktisat Çalışmaları”. Social Sciences Studies Journal. 4(19). 2152-2158
- Yavuzaslan, K. (2018b), “Deneysel İktisat ve Kültürel Farklılıkların Deneysel İktisatla İfadesi”, Pamukkale Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, sayı 33, Denizli, s. 217-231
- Yiğit, A. G. (2018), “Davranışsal İktisadın Anlaşılmasına Yönelik Bir Literatür Taraması”, MCBÜ Sosyal Bilimler Dergisi. 16(2). 161