T.C.

İstanbul Üniversitesi

Sosyal Bilimler Enstitüsü

İktisat Anabilim Dalı

İktisat Teorisi Bilim Dalı

Yüksek Lisans Tezi

TÜRKİYE'DEKİ DİNÎ AZINLIKLARIN İKTİSADÎ GÜVEN OLGUSU

Alper Demir

2501553177

Tez Danışmanı

Doç. Dr. Gökhan Karabulut

İstanbul, 2013

T.C. İSTANBUL ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER
ENSTİTÜSÜ

YÜKSEK LİSANS

TEZ ONAYI

TEZ SAVUNMA TUTANAĞI

ÖĞRENCİNİN

Adı ve Soyadı	**:ALPER DEMİR**	Numarası	**: 2501553177**
Anabilim/Bilim Dalı	**:İKTİSAT TEORİSİ**	Danışman	**: DOÇ.DR.GÖKHAN KARABULUT**
Tez Savunma Tarihi	**:25.07.2013**	Saati	**:14.00**
Tez Başlığı	**:TÜRKİYE'DEKİ DİNİ AZINLIKLARIN İKTİSADİ GÜVEN OLGUSU**		

TEZ SAVUNMA SINAVI, Lisansüstü Öğretim Yönetmeliği'nin **36. Maddesi** uyarınca yapılmış, sorulan sorulara alınan cevaplar sonunda adayın tezinin **KABULÜ'NE** OYBİRLİĞİ / ~~OYÇOKLUĞUYLA~~ karar verilmiştir.

JÜRİ ÜYESİ	İMZA	KANAATİ (KABUL / RED / DÜZELTME)
1- PROF.DR.GÜLDEN ÜLGEN		
2- PROF.DR.VEYSEL BOZKURT		Kabul
3- DOÇ.DR.GÖKHAN KARABULUT		Kabul
4-DOÇ.DR.D.MURAT DEMİRÖZ		Kabul
5-YRD.DOÇ.DR.ZAHİDE AYYILDIZ ONARAN		Kabul

YEDEK JÜRİ ÜYESİ	İMZA	KANAATİ (KABUL / RED / DÜZELTME)
1-PROF.DR.HÜSEYİN BİLGİN		
2-YRD.DOÇ.DR.MURAT ÇETİN		Kabul

Türkiye'deki Dinî Azınlıkların
İktisadî Güven Olgusu

Alper Demir

ÖZ

Bu tez, davranışsal iktisadın güven kavramına yaklaşımı çerçevesinde Türkiye'deki dinî azınlıkların iktisadî güven olgusunu konu almaktadır. İktisat bilimi insanın karar verme süreçleriyle ve onun hem kişisel hem de toplum davranışlarıyla ilgilenir. Davranışsal iktisat, iktisadî olayları psikolojik bir temelle açıklamaya gayret eder. Din de toplumsal bir olgu olması nedeniyle hem bireylerin hem de toplumların hayatında önemli bir yer tutar. Karşılıklı bir etkileşim süreci içerisinde hem ekonomilerin şekillenmesinde ve dolaysıyla ekonomik çıktılar üzerinde rol oynar hem de toplumların ekonomik ihtiyaçları doğrultusunda şekillenir.

Bu alanda daha önce yapılmış olan çalışmalar, davranışsal iktisat çerçevesinde geliştirilmiş belli başlı deneylerle iktisadî güven olgusunu çeşitli boyutları ile incelemişlerdir. Bunlara örnek olarak yaş grupları, etnik köken, cinsiyet ve dinî aidiyet gösterilebilir.

Bu tezin amacı son yıllarda gittikçe gelişmekte olan davranışsal iktisadın kullandığı yöntemlerle Türkiye'deki dinî azınlıkların güven davranışının dinsel aidiyetlerinden ne kadar etkilendiğini grup içi ve grup dışı olmak üzere incelemektir.

Anahtar Kelimeler: Güven, Davranışsal İktisat, Dinî Azınlıklar

ABSTRACT

This thesis examines the issue of trust in the economic decision making of religious minorities in Turkey within the framework of behavioral economics. The science of economics studies the decision making processes of human beings and their individiual - social behavior. Behavioral economics tries to explain economic events on a psychological basis. Religion, being a social phenomenon, plays an important role in social life for both individuals and societies. It plays an important role in shaping the economy and thus on the economic output as well it is shaped by the economic needs of the societies in a mutual process of interaction.

The previous studies in this area studied the role of trust in people's lives taking into account different demographic criteria such as age groups, ethnic origins and religious beliefs, using experiments developed in the field of behavioral economics.

The purpose of this thesis is to examine how much role the religious idendity plays in the trust behavior of religious minorites in Turkey in an ingroup and outgroup context, using the methods of emerging behavioral economics.

Keywords: Trust, Behavioral Economics, Religious Minorities

ÖNSÖZ

Toplumların, ellerindeki kıt kaynakları sınırsız istekleri doğrultusunda nasıl kullandıklarını inceleyen bir bilim dalı olan iktisat, sosyal bir bilim olarak kabul edilmiştir. 18. ve 19. Yüzyıl sonları arasında iktisat disiplinin isminin "politik ekonomi" den "ekonomi" (bilimi) haline gelişi, özünde, insan davranışları modelinin daraltılmasını yansıtır. Matematiksel bir bilim dalı olma yolunda hızla ilerleyen iktisat zamanla diğer bilimlerin yöntemlerini özellikle de doğa bilimlerindeki deneysel metotları kendi analizlerinde kullanmaya başlamıştır. Bu şekilde gelişen deneysel iktisat özellikle bireysel seçiş ve terciler konusunu mercek altına almıştır. Ülkemizde de son yıllarda hızla gelişmekte olan davranışsal ve deneysel iktisat kapsamında bu tezin de konusu olan iktisadî güven olgusu da önemli bir yer işgal etmektedir.

Bu çalışmayı yaparken en büyük şansım ülkemizde yeni gelişmekte olan deneysel ve davranışsal iktisat konusunda öncü isimden biri olan değerli hocam Doç. Dr. Gökhan Karabulut'un iktisat ve psikoloji alanındaki engin bilgi ve deneyiminden faydalanabilmek olmuştur. Kendisine içten teşekkürlerimi sunmayı görev bilirim. Her zaman desteğini hissettiğim değerli hocalarım Prof. Dr. Mehmet Altan, Prof. Dr. Veysel Bozkurt ve Doç. Dr. Murat Birdal'a sonsuz teşekkürlerimi sunarım. Yerinde öneri ve yorumları ile önemli destek sağlayan değerli akademisyen arkadaşlarım Hülya Deniz ve İpek Gümüşcan'a teşekkür ederim. Ayrıca Georgi Pandov Kostandov, Can Murat Eraydın ve Yaşar Ufuk Sönmez'e teşekkür ederim. Son olarak hiç eksik olmayan sabır, destek ve anlayışlarından dolayı aileme, özellikle de kızım Fulya'ya sonsuz teşekkür ederim.

İÇİNDEKİLER

ÖZ **iii**

ABSTRACT **iv**

ÖNSÖZ **v**

İÇİNDEKİLER **vi**

TABLOLAR LİSTESİ **viii**

ŞEKİLLER LİSTESİ **ix**

KISALTMALAR LİSTESİ **x**

GİRİŞ **1**

1. Din ve Ekonomi İlişkisi **3**

1.1. Din Olgusu 3

1.2. Din ve Ekonomi 5

1.2.1. İbn Haldun Düşüncesinde Din ve Ekonomi 6

1.2.2. Max Weber Düşüncesinde Din ve Ekonomi 8

1.3. İktisat ve Din İlişkisi 9

2. Davranışsal İktisat, İktisadî Oyunlar ve İktisadî Güven Olgusu **20**

2.1. Davranışsal İktisadın Doğuşu ve Gelişimi 20

2.1.1. Erken Dönem Gelişmeler 20

2.1.2. Davranışsal İktisadın Gelişimi 23

2.2. Davranışsal İktisatta Kullanılan Yöntemler 25

2.2.1. Anket Yöntemi 25

2.2.2. Deneysel Yöntemler ve Oyunlar 25

2.2.2.1. Diktatör Oyunu 26

2.2.2.2. Ültimatom Oyunu 27

2.2.2.3. Yatırım Oyunu 28
2.2.2.4. Güven Oyunu 29
2.2.2.5. Kırkayak Oyunu 30
2.3. Davranışsal İktisat ve Güven 31
2.3.1. Tanım 32
2.3.2. Sosyal Sermaye 33
2.3.3. Güvenin Özellikleri 35
2.3.4. Güven Konusunda Literatür 41
2.4. Güvenin Ölçülmesi 42
3. Azınlıklar ve Ekonomi 45
3.1. Azınlık Kavramı 45
3.2. Azınlıklar ve Güven 48
3.3. Türkiye'de Azınlıklar 50
3.3.1. Osmanlı Toplumu ve Azınlık Kavramı 50
3.3.2. Cumhuriyet Döneminde Azınlıklar 53
3.3.2.1. Türkiye'deki Dini Azınlıkların Güvenle İlgili Meseleleri 55
3.3.2.1.1. Ermeni Tehciri Meselesi 55
3.3.2.1.2. Ekonominin Türkleştirilmesi ve Varlık Vergisi Uygulaması 57
3.3.2.1.3. 6/7 Eylül 1955 Olayları 60
4. Ekonometrik Uygulama 62
4.1. Araştırma İle İlgili Bilgiler 62
4.2. Betimsel İstatistikler 63
4.3. Güvenilirlik Analizi 74
4.4. Regresyon Analizi 75
SONUÇ 85
EKLER 86
KAYNAKÇA 93

TABLOLAR LİSTESİ

Tablo 1: Cinsiyet Dağılımı 63
Tablo 2: Eğitim Durumu 63
Tablo 3: Mensup Olunan Din 64
Tablo 4: Gelir Durumu 64
Tablo 5: Yaş 65
Tablo 6: Deneye Dair Betimleyici İstatistikler 65
Tablo 7: Deneye Dair Betimleyici İstatistikler (Detaylı) 67
Tablo 8: Göndericilerin Gönderdikleri Para Miktarı-Frekans Tablosu 68
Tablo 9: Alıcıların Aynı Dindeki Göndericiye Geri Gönderdikleri Miktar 70
Tablo 10: Mensup Olunan Dine Göre Güven Durumu 73
Tablo 11: Mensup Olunan Dine Göre Başka Dine İnananlara Güven Durumu 74
Tablo 12: Regresyon Analizindeki Değişkenlere Dair Betimleyici İstatistikler 75
Tablo 13: Aynı Dinden Kişiye Para Gönderme Davranışı 76
Tablo 14: Regresyon Analizi Tablosu 77
Tablo 15: Farklı Dinden Kişiye Para Gönderme Davranışı 78
Tablo 16: Regresyon Analizi Tablosu 79
Tablo 17: Aynı Dinden Kişiye Parayı Geri Gönderme Davranışı 80
Tablo 18: Regresyon Analizi Tablosu 81
Tablo 19: Farklı Dinden Kişiye Parayı Geri Gönderme Davranışı 82
Tablo 20: Regresyon Analizi 83

ŞEKİLLER LİSTESİ

Şekil 1: Kreps'in Güven Oyunu 29

Şekil 2: Kırkayak Oyunu Karar Seçenekleri 30

Şekil 3: Düşük, Optimal ve Yüksek Güven 37

Şekil 4: Yüksek Güven, Fiili Kazanç ve Kayıplar 38

KISALTMALAR LİSTESİ

A.B.D:	Amerika Birleşik Devletleri
B.M.:	Birleşmiş Milletler
Bkz.:	Bakınız
Çev.:	Çeviren
Ed.:	Editör
GSS:	General Social Survey
M.T.T.B.:	Milli Türk Ticaret Birliği
T.B.M.M.:	Türkiye Büyük Millet Meclisi

GİRİŞ

Bu çalışma, iktisadî güven olgusu üzerinedir. Güven insanların hayatında büyük bir öneme sahiptir. Ülkelerin ekonomileri üzerinde doğrudan ve dolaylı etkiler yaratan güven Arrow'un da belirttiği gibi ekonomik sistemin yağlayıcısıdır. Davranışsal ve deneysel iktisadın gelişimi ile birlikte iktisatçılar psikolojinin iktisattaki önemini kavramış, rasyonalist faydacılığı sorgularken, mutluluk, güven gibi sübjektif konuları da mercek altına almışlardır. Bu konular üzerinde toplumun nabzını tutmayı hedef alan deneysel çalışmalar yapmışlardır.

Güven kavramı üzerine etki eden birçok faktör deneysel yöntemlerle test edilmektedir. Topluluklar halinde yaşamakta olan insanların hayatında önemli bir yeri olan dinler, insanların günlük yaşamındaki davranışları şekillendiren ana unsurlardan biridir. Dayanışmanın üst seviyede olduğu toplumlar her zaman bunu başaramayanlara göre daha çok gelişme kaydetmişlerdir. Dinler, hem bireysel tercihleri şekillendirmekteki hem de toplumsal dayanışma üzerindeki etkileri ile ekonomileri doğrudan ve dolaylı olarak etkilemektedirler. Bunun karşısında toplumların ihtiyaçları ve teknik gelişmelere göre gözden geçirilmekte, değişimler göstermektedirler. Başka bir deyişle üst yapıyı oluşturan din, hukuk, ahlâk gibi kurumlar, iktisadî sistem olan "altyapı" üzerinde şekillenmektedirler. Bunlardan birinci ya da ikincinin doğruluğu - yanlışlığından çok iki yönlü bir etkileşimin olduğu görüşü de giderek ağırlık kazanmaktadır.

Çalışmanın birinci bölümünde din ve ekonomi ilişkisi ele alınmış, özellikle Orta Çağ Avrupa'sının kapitalist dönüşümü, Weber'in "Protestan Ahlâkı ve Kapitalizmin Ruhu" adlı çalışması bağlamında anlaşılmaya çalışılmıştır. Weber'in çalışması kendine kayda değer deneysel destek bulmuş ve bu çerçevede yapılan çalışmalar geniş bir literatür oluşturmuştur. Bu bölümde bu literatür de kısaca ele alınmıştır.

İkinci bölümde ise davranışsal iktisadın ortaya çıkışı ve yıllar içerisinde kaydettiği gelişmeler ele alınmış, davranışsal iktisadın kullandığı yöntemler ve bunlardan özellikle deneysel yöntemler ele alınmıştır. Deneysel yöntemler arasında özellikle

oyun teorik modeller ele alınmış ve bunlarla ilgili bazı kavramlara açıklık getirildikten sonra güven ve sosyal sermaye kavramları ele alınmıştır.

Üçüncü bölümde ise çalışmanın konusunu oluşturan Türkiye'deki dinî azınlıklar ele alınmış ancak bundan önce azınlık kavramına genel bir bakış yapılmış daha sonra ise Osmanlı dönemi ve Cumhuriyet dönemi olmak üzere dinî azınlıklar ele alınmıştır. Çalışma kapsamında dinî azınlıklar olarak Türkiye'de yaşayan Hıristiyan Gregoryen Ermeniler ve Musevîler ele alınmıştır. Çalışmanın bazı yerlerinde ve tablolarda "Hıristiyan Gregoryen Ermeni" yerine kısaca sadece "Ermeni" kelimesi kullanılmıştır.

Uygulama kısmında ise çok maliyetli olması ve farklı dinlerden yeterli sayıda katılımcıyı bir araya getirmenin zorluğu nedeniyle oyun oynatılmamış ancak anket sorularının içine oyun oynanıyormuşçasına yerleştirilen sorular ile sonuç alma yoluna gidilmiştir. Çalışmanın sonuçları bu konuda daha önce yapılmış olan çalışmaların sonuçlarını destekler niteliktedir.

BİRİNCİ BÖLÜM

1. Din ve Ekonomi İlişkisi

Din ile ekonomi arasındaki ilişkiyi irdelemeden önce dinin ne olduğu ile ilgili bir tanım yapmak istersek karşılaşacağımız durum, bu soruya her araştırmacının doğal olarak kendi alanı ve konusu dâhilinde farklı bir yönünü vurgulayarak cevap verdiğidir. Bu çalışmada din iktisadî bir bakış açısı ile ele alınacaktır ama önce din ile ilgili çeşitli tanımlara yer verilecek, daha sonra ekonomi ile olan ilişkisi ele alınacaktır.

1.1. Din Olgusu

İktisat biliminin öğesi de diğer sosyal bilimler gibi insan olduğuna göre aslında ister sosyolojik, ister psikolojik, sosyal psikolojik, antropolojik ya da felsefî olsun bu tanımlamaların hepsinden iktisat da kendine bir pay çıkartır.

Tarih boyunca hep topluluklar oluşturarak yaşayan insanların hayatında din, hem hayatla ilgili bireysel anlam arayışlarına hitap etmesi hem de topluluk oluşturmak konusunda olan katkılarıyla önemli bir yer edinmiştir. Toplumsal hayat ile ilgili getirdiği kurallar ve prensipler bütünü ile toplum içinde çatışma yaratabilecek konuları en aza indirgemek ve her bir bireyin bu kurallara uymasını sağlamak insanın günlük diğer faaliyetleri daha etkin bir şekilde yapmasında olumlu rol oynamıştır. Toplumsal dokuyu koruma görevi günümüzde kurumları ve kuralları ile devletler tarafından sağlanan bir hizmet haline gelmiş olsa da laik otoritelerin gelişmediği zamanlarda din bu görevi tek başına üstlenmiştir.

Wade, dinin toplumsal yöndeki ağırlığını şu şekilde belirtmiştir:

> "Dini tanımlamaları istendiğinde, pek çok insan, ister kutsal olanla birlik duygusu, ister bir umut ve teselli kaynağı olarak, ister ahlakî davranışın bir pusulası, ister talihsizliğin bir açıklaması ya da yaşamın anlamının bir

> kaynağı olarak, inancının kişisel önemini açıklayacaktır. Ancak din her ne kadar güçlü bir biçimde insanların kişisel inançlarından doğuyor gibi görünse de dinin uygulaması ağırlıklı olarak toplumsaldır" (Wade, 2012: 18).

Sosyolojik bir olgu olarak yukarıda bahsedilen faydalarının yanı sıra toplumun diğer fertleri ile aynı inancı paylaşıyor olmak psikolojik bir bakış açısından bireysel bir tatmin de yaratır. Kutsala inanmak insana, doğada kontrol edemediği durumlarda kendini güçsüz ve yetersiz hissettiği anlarda güven ve teselli verir (Tarhan, 2012: 22). Dinin insanlara özgü bir kurum olduğundan bahisle Hobbes din konusuna şu şekilde yaklaşır:

> "İnsan gördüğü olayların nedenini merak eder, başlangıçları ve bir olayın başka bir olayı nasıl meydana getirdiğini gözlemler ve aklının açıklamaya yeterli olmadığı yerde kendi hayal gücüne dayanarak; ya da arkadaş kabul ettiği veya kendisinden daha akıllı olduğunu düşündüğü başka insanların otoritesine güvenmek için çeşitli nedenler bulur. İnsanlar gelecek korkusu yüzünden görünmeyen şeylerin gücünden korkarlar ve bunların soyut olduklarını düşünürler" (Hobbes, 2012: 89).

Bilinmez olana cevap bulma düşüncesinden doğan inanç düşüncesi her ne kadar yirminci yüzyıl modernizmi çerçevesinde zayıflıyormuş gibi görünse de aslında bilimin gelişmesi insanı Tanrı fikrinden uzaklaştırmamıştır. Eğer bilim olaylar arasında bir nedensellik bağı arıyor ise bu, olayların başlangıcı ve sonu olduğu düşüncesini de beraberinde getirir. İnsan neyi bilip neyi bilmediğinin ancak bilim yolu ile farkına varabilir ve olaylar arasında sadece bir nedensellik değil bir de ahenkli bir birliktelik olduğunun farkına varır. Objektif indeterminizmin hayatın gerçeği olarak kabul edildiği Heisenberg'in belirsizlik ilkesine göre evren olasılıklara göre hareket eder ve bu durumda gelecek belli değildir. Bundan çıkarılabilecek sonuç şudur ki, eğer 'big bang' olarak tabir edilen, evrenin başlangıcına kadar geri gidilse bile tamamen rastlantısal nedenlerle bugüne kadar olan her şey aynen tekrar etmeyecektir. Akış içerisindeki çok ufak tesadüfî değişiklikler bile günümüz dünyasının olup olmamasında dahi belirleyici olacaktır.

Fromm'a göre din, bir grup tarafından paylaşılan ve grubun bireylerine kendilerini adayabilecekleri bir hedef ve onlara ortak bir davranış biçimi sunan düşünce sistemidir (Fromm, 2012: 42).

Durkheim ise dinin yüce bir Tanrı'ya inanmaktan çok dünyanın kutsal ve kutsal olmayan şeklinde bölünmesi olduğunu söyler. Ona göre dinlerin doğuşu tesadüfî değil, kolektif hayatın eseridir, kolektif bilinç toplumdan doğar. Dolayısıyla toplum, kolektif bilincin, dinin, Tanrı kavramının ve nihai olarak kutsalın kaynağıdır (Bozkurt, 2011: 247).

Şerif Mardin'in Durkheim hakkındaki düşünceleri şu şekilde ifade bulmuştur:

> "Durkheim, toplumun tüm varlığını düzen ve yapılarının dinde ifade edildiği kavramıyla anlatır. Din, toplumun minyatürleştirilmiş modelini veren bir kurumdur. Dinî ayinler (rites) ise, o toplum içinde yaşayan insanların, zaman zaman kendi yapılarının sosyal "anayasa"sını hatırlamalarını mümkün kılan bir 'toplum değerleri doğrulaması' dır" (Mardin, 2010: 44).

Din, sosyal bir olgu olması nedeniyle farklı yaklaşımlara maruz kalır ve hatta kendi içinde bile her dinin farklı uygulamaları, mezhep ya da inanç grupları gibi alt grupları vardır. Bu farklılıkların nedeni dinî hareket ve grupların ortaya çıkışında kültürel, sosyal, siyasal ve ekonomik faktörlerin rol oynuyor olmasıdır.

1.2. Din ve Ekonomi

Din ve ekonomi ilişkisini kronolojik bir şekilde ele aldığımızda ilk olarak İbn Haldun'u, zamanının önemli bir düşünürü olarak özellikle incelemeye tabi tutmak gerekir. Bu konudaki çalışmalarda adı sıklıkla anılan bir diğer araştırmacı Max Weber de başlı başına ele alınmayı hak edecek bir yere sahiptir. Bu yazarların düşüncelerini anlamak günümüzdeki literatürü de anlamak açısından fayda sağlayacaktır.

1.2.1. İbn Haldun Düşüncesinde Din ve Ekonomi

On dördüncü yüzyılda yaşamış ve düşünceleri ile Aydınlanma sonrası Avrupa'sında büyük etkiler yaratmış olan İbn Haldun, tarih ve toplumun gelişmesi, nüfus meselesi, şehir, din, siyaset, aile, ahlâk, ekonomi gibi sosyal kurumları incelemeye tabi tutmuştur. *Mukaddime* adlı yapıtı dikkatle incelendiğinde Batı'lı düşünürlerin çoğunun öne sürdüğü ilkelerin çekirdekleri görülür (Kongar, 2010: 65).

Modern anlamda disiplinler arası bir ayrımın olmadığı tarihlerde yazdığı bu eserde İslam felsefesi içindeki ana konulara temas ederek toplum kuramı açısından disiplinler arası bir yaklaşım sergilemiştir. Farklı bilim disiplinlerinin oluşmasına fırsat vermeyecek şekilde toplumsal yaşamın bütün veçhelerini tek bir insan faaliyeti olarak birbiriyle ilişkili alanlar olarak görür ve bu çabasıyla modern bilimlerin parçacı yaklaşımlarına nazaran bütüncül bir bakış açısını yerleştirir (Erbaş, 2008: 242). İbn Haldun, tarihin doğru anlaşılabilmesi için bugünkü toplumsal koşulların iyi anlaşılması gerektiği düşüncesinden yola çıkarak yeni bir bilim kurma gereği duymuştur. Bu bilimin konusu "Umran" yani toplumsal yaşam ve örgütlenme biçimleridir (Yıldız, 2010: 6).

Çalışma kavramının önemine vurgu yapan İbn Haldun toplumsal yaşamın biçimlendiricisinin insanın ekonomik faaliyeti olduğunu söyler. İbn Haldun çalışarak elde edilen gelirin insanın zarurî ihtiyaçlarını karşılayan kısmına "Rızık", bunun haricinde kalan artan ve sermaye birikimi oluşturan kısmına ise "Kazanç" adını verir (İbn Haldun, 2012: 365). Çalışmak ve emek vermek ise, Tanrı'nın kuvvet vermesiyle gerçekleşebilecektir.

Basit ve tabiata dayalı bir iş olan çiftçilik ile sadece rızık temin edilir. Kentleşme ile artı ürün arasındaki ilişkiden bahsederken göçebelikten yerleşikliğe doğru geçişin zorunlu bir evrim olduğunu belirtirken bunun yine zorunlu olarak bir yozlaşmayı da beraberinde getirdiğini söyler (Kongar, 2010: 69).

Çalışmanın, Durkheim'ın önemle üzerinde durduğu işbölümünün toplumsal kökenini ve değişimdeki rolünü şu şekilde vurgulanmıştır:

> "Sosyal hayat cemiyet fertlerinin birbirine yardım etmelerini zaruri kılar. Çünkü yardımlaşmak sosyal hayatın tabiatındandır. Cemiyet fertlerinin bu yolla birbirine yardımlaşarak çalışmaları, o cemiyetin yaşadığı şehre (ve bölgeye) mahsus bazı sanatların yayılmasını icabettirir" (İbn Haldun, 1982: 340).

"Kazanç ve kâr ile elde edilen para ve malların hepsi veyahut çoğu kişilerin iş ve emeklerinin kıymetidir" diyerek Marx'ın ünlü emek-değer kuramı da ilk kez İbn Haldun tarafından ortaya atılmıştır (Kongar, 2010: 65). İbn Haldun'un "emek-değer" ilişkisi, üretim, devlet, mülkiyet gibi konulara bakışı Marx'ın görüşlerini çağrıştırıyor olsa da aslında liberal anlayışa yakın olduğunu savunanlar da vardır.

Onun düşüncesinde ilk üretim tarzı bedevîliktir. Basit üretim araçları ile sağlanan hayvancılık ve tarım, sade bir hayatı hazırlarken, öte yanda gelişkin üretim araçları, yaygın ve teknolojideki sınai üretim karmaşık, tüketimci ve giderek israfa yönelik bir hayatı hazırlamaktadır (Hassan, 1998: 183).

Ticareti, mal ve eşyayı ucuz alıp yüksek fiyatla satarak kazanç temin etmek olarak tanımlamış, bolluk ve ucuzluğun üretici ve tacir ve dolayısıyla vergi gelirleri üzerindeki olumsuz etkilerini dile getirerek "arz" ve "talep" öğelerinin kamu maliyesindeki önemine işaret etmiştir.

İnsanları ekonomik etkinliğe iten belli başlı unsur, kâr veya kazanç arzusudur. Bir malın değerini belirleyen iki şey ise, onun üretimi için harcanan emek ve bu mala karşı duyulan taleptir (Arslan, 1997: 153).

Vergilemede genellik, adalet, eşitlik, iktisadilik ve ödeme gücü ilkelerine verdiği önemi ise şu şekilde ifade eder:

> "Toplanan malları hak edenler arasında doğruluk ve eşitlikle böl, şerefinden dolayı şeref sahibine ve zenginliğinden dolayı zengine aynı muamelede bulunma, hizmetinde bulunanları vergi ödemekten muaf tutma, kudret ve takatleri dışında ödenekler ödemeğe kimseyi zorlama, adalet haricinde tekliflerde bulunma..." (Gökbunar, 1998: 180).

Dönemin karanlık ortamında İbn Haldun'un bu görüşleri pek yankı uyandırmamış olsa da günümüzde Müslüman ülkelerden daha yoğun bir biçimde Batılı Hıristiyan akademik dünyada yoğun olarak ele alınmaktadır.

1.2.2. Max Weber Düşüncesinde Din ve Ekonomi

Weber günümüzde bile kapitalizmi tanımlama ve anlamlandırma konusunda Karl Marx ile birlikte en fazla başvurulan kaynak durumundadır. Weber'in din sosyolojisi konusundaki çalışmalarında ana tema modern kapitalizmin doğuşunda Protestan ahlâkının oynadığı roldür.

Max Weber, "*Protestan Ahlâkı ve Kapitalizmin Ruhu*" adlı eserinde sosyal değişimde dinin önemli bir rol oynadığını ortaya koymuş ve Protestan Reformasyon hareketinin kilisenin parasal ilişkilerden çekilmesinin zihinsel bir devrime yol açtığını, buna bağlı olarak da kapitalizmin ruhuna bağlı yeni tür girişimci insanın ortaya çıkmasını mümkün kıldığını ifade etmiştir. Para kazanmayla insanın ilişkisi artık kazanılan paranın yaşama sürecindeki maddi ihtiyaçları karşılıyor olması değildir; para kazanma kişinin yaşamının amacıdır (Weber, 2011: 24). Ona göre kâr elde etmek reddedilmeyecek Tanrısal bir lütuftur ve fakirlik arzu edilir bir şey değildir. Bu nedenle çalışmak ve servet biriktirmek de adeta bir ibadettir ve öteki dünyadan önce bu dünyadaki nimetlerden yararlanmak için anahtar bir rol oynamaktadır.

Weber'e göre A.B.D., İngiltere, Hollanda gibi Protestan ülkeler, diğerlerine göre daha ileri gitmişlerdir. Protestan ekonomi ahlâkı kendi üyelerini kapitalist bir ekonomiye doğru eğitmiş ve yürütmüştür. Buna örnek olarak Almanya'da Protestan nüfusun, Protestan olmayanlara göre daha ileri olduğunu ekonomi ve ticaret okullarına giden Protestan öğrencilerin Protestan olmayanlara göre çok fazla olduklarını örnek verir ancak modern kapitalizmin doğuşunu sadece dinî faktörlerle açıklamak yeterli değildir (Weber, 2011: 114-160). Bu görüşle paralel olarak Merton da on yedinci yüzyıl İngiltere'sinde Püritanizmin sanayi toplumunun ortaya çıkışını hızlandırdığını fakat bunun yanında din, iktisat, hükümet ve benzeri başka birçok

faktörün de karmaşık etkileşimli bir süreç dâhilinde etkili olduğunu belirtmiştir (Merton, 1936: 2).

Weber, modern toplumda dinin, üst tabakaların durumunu meşrulaştırıcı bir fonksiyon görmesi sebebiyle, işçi kesiminin dine en azından ilgisiz kaldığı vakıasına dikkat çekmektedir (Günay, 2012: 401).

Max Weber'in Batı Avrupa'da kapitalizmin ruhunu Protestan ahlâkın belirlediği görüşünden yola çıkan Sabri Ülgener bu yaklaşım çerçevesinde Türkiye'nin ekonomik geriliğinde, kuşaktan kuşağa aktarılan düşünce geriliğinin önemli bir rol oynadığını ileri sürmüştür. Ülgener, "*Zihniyet ve Din*" (1981) adlı kitabında bahsi geçen etkileri ele almıştır. Zamanının bir hayli ilerisinde fikrî açılımlarda bulunmuş ve kimilerince Türkiye'nin Max Weber'i olarak nitelenmiştir.

Müteakip bölümde kronolojik bir akış içerisinde kapitalizmin gelişim süreci ele alınırken Weber de yeri geldikçe tekrar ele alınacaktır.

1.3. İktisat ve Din İlişkisi

İnsanlar hayatta kalabilmeyi bireysel değil, topluluklar halinde yaşadıkları için başarırlar. İşbirlikçi ebeveynliğin başarılı bir üreme stratejisi olduğunu dile getiren Hrdy, insanın iş birliği davranışında bulunma eğiliminin evrimiyle, insan yavrularının uzun süre bağımlılığının ve yavruları büyütmek için yakınlara -eşlere, çoğunlukla kardeş ve arkadaşlara- ihtiyaç duyulmasının arasında bir bağ olduğunu ileri sürer (Churchland, 2013: 116). En iyi şekilde örgütlenip işbirliği yapan toplumlar bunu daha az becerebilenlere karşı sürekli bir avantaj sağlamışlar ve iktisadî olarak daha fazla ilerleme kaydetmişlerdir.

Yukarıdaki bölümlerde verilen din tanımlarının hemen hepsinde ortaklaşa vurgulanan başlıca unsur dinin bir topluluk içinde var olduğudur. Dinî davranış ile topluluk üyeleri ortak bir amaca daha kolay bağlanabilirler. Toplulukları oluşturan insan iktisat biliminin temel öğesidir, bu yönüyle din de iktisat biliminin ilgi alanına girmek durumundadır.

Sosyal bilim dallarının tümü insan ve insan davranışını tüm yönlerini ele alır. İktisat ise insanın sadece iktisadî faaliyetlerini konu alır veya sosyal faaliyetlerin iktisadî yönü ile ilgilenir. Toplumların başlıca iktisadî sorunu, tatmin edilmesi gereken ihtiyaçlarını kısıtlı kaynakları doğrultusunda karşılamaktır. Bu kısıtlılık öncelikle doğal şartlardan sonra da sosyal ve hukukî kurumlardan doğar. Bu konuda dinlerin faiz, özel mülkiyet ya da miras hakkı üzerine getirdikleri bazı kısıtlamalar örnek olarak gösterilebilir. İhtiyaçların doğuşunda ise fizyolojik ve biyolojik etkenler, insanın içinde yaşadığı doğal çevre, toplumsal ve kültürel etkenler olduğu gibi dinî ve ahlakî nedenler de vardır (Şahin, 1989: 13).

İktisatçılar, sosyologlar ve siyaset bilimciler bazı ülkelerin ekonomideki başarılarına karşın diğerlerinin neden sürekli bir fakirlik içerisinde kaldıkları konusuna uzun zamandır ilgi göstermektedir. Nihaî sebebin ne olduğu hususundaki araştırmalar dine ait belirgin bir rol olduğunu düşündürmüştür.

Dinin iktisadî hayat üzerindeki etkilerinin doğrudan ve dolaylı olmak üzere iki şekilde ortaya çıkabileceğinden bahseden Neumark, belli yiyecekleri yiyip yememe tarzındaki doğrudan etkilerden ziyade, dolaylı etkilerin daha önemli olduğuna vurgu yapar:

> "Bilvasıta tesir denilince şunu anlamalıyız: dinî akideler azçok geniş bir mikyasta, iktisat zihniyetinin teşekkülünde, ehemniyetli bir unsurdur. İktisat zihniyeti ise bir cemiyette cari olan « ekonomi sisteminin » unsurlarından birini teşkil ettiğinden, bu suretle din ve mezhep bir memleketin iktisadî yürüyüşünde mühim bir rol oynayabilir. […] Fakat diğer taraftan da dinin ekonomi üzerindeki etkilerini mübalağa etmemek gerektir. Çünkü dinin ekonomik yaşayış üzerinde müessir olan âmillerden ancak bir tanesini teşkil ettiği unutulmamalıdır" (Neumark: 1939: 145-146).

Toplumsal hayatın, din tarafından etkilenmemiş yönleri neredeyse yok denecek kadar azdır. Öyleyse: "Bir ülkenin üretim kabiliyeti ve etkin bir biçimde büyümesinde din neden etkili olmasın?" şeklinde bir düşünce ortaya çıkmıştır (Giuso, Sapienza, Zingales, 2003: 226).

Bu düşüncenin bir uzantısı olarak aynı ülke içinde yaşayan farklı dinî ya da etnik grupların neden birbirlerinden farklı zenginlikte oldukları da iktisatçılar açısından üzerinde durmaya değer bir konudur. Bu konuda da en anlamlı örnek dünyanın hangi ülkesine giderlerse gitsinler daima kurdukları ağ bağları ve düşük işlem maliyetleri sayesinde daima ekonomik başarıyı yakalamış olan Musevîlerdir.

Adam Smith'in açık bir biçimde anlattığı gibi ekonomik hayat sosyal hayatın derinlerine gömülmüştür. "Ekonomi, sosyal yaşam üzerinde temellenir ve modern toplumların kendi kendilerini nasıl organize ettikleri sorusundan ayrı olarak anlaşılamaz" diyen Fukuyama organizasyon ile faaliyette bulunulan toplumun alışkanlıkları, ahlakı ve göreneklerini kastetmiştir ve kısacası, ekonominin kültürden kopartılıp tek başına ele alınamayacağını vurgulamıştır (Fukuyama, 2005: 29).

İnsan davranışını modelleme çabası on sekizinci ve on dokuzuncu yüzyıl sonları arasında daha önce "politik ekonomi" olan iktisat disiplinin isminin "ekonomi bilimi" (economics) olarak belirginleşmesine yol açmıştır. Doğa bilimlerindekine benzer nedensellik ilişkileri geliştirmek üzere bazı varsayımlardan yola çıkan iktisat bireyi, kendi çıkarı doğrultusunda davranan bir ajan olarak ele alınmıştır. Ancak bireyi dürtüleyen bu çıkarların salt parasal olmayıp, tatmin ya da parasal olmayan başka faktörleri de içerdiğini Smith vurgulamıştır (Önder, 2012: 396).

Smith, *Milletlerin Zenginliği* adlı eserinde dinlerin ekonomi üzerindeki etkilerine ilk kez atıfta bulunduğu bölümde "doğal fiyat" oluşumunu açıklar ve "doğal fiyat"ı bütün mal fiyatlarının boyuna çevresinde dönüp dolaştıkları merkezi fiyat olarak tanımlar. Hemen ardından da, herhangi bir işte ücretleri ya da kârları üst üste kuşaklar boyunca doğal kertelerinin aşağısında baskıda tutabilmek için Hindistan ya da eski Mısır'da uygulandığı gibi sert tedbirler olması gerektiğini söyler.

> "Oralarda, bir din ilkesi gereğince, her adam kendi baba zanaatına girmek zorunda olup, bunu bir başka işle değiştirirse kutsal varlıklara karşı en korkunç saygısızlığı işlemiş sayılırdı" (Smith, 2011: 68).

Vanegiem, din ve ekonomi ilişkisine Âdem ile Havva'nın ekonomik bakış açısından işlediği ilk mutlak suça yani - benlikten ve dünyadan haz almaya - atıf yaparak gönderme yapar (Vanegiem, 2009: 78).

Din ve ekonomi ilişkisi bağlamında Orta Çağ Avrupası'nı yakın bir incelemeye tabi tutarsak Erken Orta Çağ Avrupa'sındaki toprağa dayalı feodal yapılanmanın kilise üzerinde temellendiğini görürüz. Bundan çıkarttığımız sonuç şudur ki, ticareti, fazla kârı, faizi yasaklamasının altında kilisenin kendi ekonomik çıkarını koruma kaygısı bulunmaktaydı. Sekizinci yüzyılda Fransa topraklarının 1/3'ü kilisenin eline geçmişti. On birinci ve on ikinci yüzyıllar arasında ise manastırlar Orta Çağ Avrupa'sının en önemli kredi veren kuruluşları haline gelmişlerdi (Le Goff, 1999: 62).

On üçüncü yüzyılın ortalarında Latin Hıristiyanlık dünyasının evrensel hükümeti olduğunu ileri süren tek kurum olarak kalan papalık ile Fransa ve İngiltere gibi millî monarşiler çatışma içine girdi. Bu rekabet on dördüncü yüzyıl başında papalar ile krallar arasında bazı antlaşmalarla sonuçlandı ve papaların din adamlarından bazı vergiler toplamalarına razı olundu. Bu mücadeleler *Laiklik* fikrinin de ilk tohumlarını atmıştır (Gül, 2012: 126).

Katolikliğe karşı bir tepki olarak ortaya çıkan Rönesans ve reform hareketlerinin Protestanlığı nasıl desteklediğini Hocaoğlu şu şekilde ifade etmektedir:

> "Orta Çağ Avrupası'nda ortaya çıkan laiklik genel anlamı ile bir dünyevîleşme hadisesidir […] bu dünyevîleşmenin zemini Reformasyon ve Rönesans coğrafyalarıdır […] Genel olarak Rönesans esas itibariyle laikliğin, Reformasyon ise sekülerliğin yolunu açmıştır. Bu iki akımın ortak yönü genelde Hıristiyan mirasına, özelde Katolisizm'e karşı bir tepki olmasıdır. Katolisizm'e karşı Avrupa'da iki tepki merkezi ortaya çıkmıştır: Kuzey ve Güney. Güney tepki merkezinde Rönesans, kuzey tepki merkezinde ise Reformasyon şeklinde olmuş böylece Güney'de Laiklik kuzeyde Sekülerlik doğmuştur. Katolisizm, güney'de İ'tizal (Antikite'ye dönüş) - Rönesans (İhtilal) - Laisizm şeklinde gelişirken, kuzeyde Selefiyecilik (Hıristiyanlığın özüne dönüş) - Reformasyon (Dinin yumuşatılması/Dünyevîleşme) - Sekülerlik şekilnde yol almaktaydı. Her iki yol da dünyevîleşmedir. Bu, adına kısaca Batı

> medeniyeti dediğimiz oluşumdur […] bundan dolayı da aynı zamanda Ahd'i Cedid'den Ahd'i Atik'e dönüş olduğundan ortaya çıkan Protestanlık, Musevîlik eğilimleri taşımaktadır" (Hocaoğlu, 1994: 36).

Tarihteki büyük değişimler rastlantı gibi görülen bazı olaylar, elverişli koşullarla çakıştığı zaman meydana gelir. İnsanlar Protestanlık ortaya çıkmadan önce de Kilise'nin gücü ve zenginliğine karşı çıkıyorlardı ve Luther'den önce de on ikinci ve on dördüncü yüzyıllarda birçok başkaldırı olmuştu. O başkaldırılar kendilerini destekleyecek bir burjuvazi olmadığı için başkaldıranların diri diri yakılmalarıyla son bulmuştu. Wittenberg Üniversitesi'nde bir teoloji profesörü olan Luther, Ortaçağ akademik hayatında geleneksel olan bir şekilde 1517'de Kilisenin haksız uygulamalarını konu alan "Doksan beş tezini" halkın tartışması için Wittenberg Katedrali'ne asarak "protesto" bayrağını bir kez daha açtı. İnancı sadeleştirip öncelikle bu dünyadaki görevlerin yerine getirmenin de bir ibadet olduğunu söylüyordu.

Bu fikirler o tarihlerde matbaanın gelişmesi ile hızla bir ülkeden diğerine yayılma imkânı buldu. Eski Yunan ve Roma'nın kitaplarına ilgi duyulması, insan aklını her şeyden üstün sayan hümanizm felsefesini besledi.

> "Protestanlık ekonomi modelindeki değişimlere çok iyi uyduğu için de başarılı oldu. Yeni teknolojiler, Yeni Dünya'daki zenginlik kaynaklarının keşfi ve gelişmiş iletişim ve taşımacılık yöntemlerinin bulunuşu tüccarların daha uzak ve daha farklı yerlere mal satmasını ve böylece büyük servet kazanmasını gitgide daha olanaklı hale getirdi" (Winston, 2012: 333).

İktisatçılar arasındaki bir tartışma konusu din ve ekonomi arasındaki ilişkide hangi tarafın bağımlı ya da bağımsız değişken olduğu yönündedir. Yaşamak için gerekli geçimlik ihtiyaçları üretme ve mübadele etme usullerindeki değişmelerin toplumsal değişmenin belirleyicisi olduğunu belirten Marx'a göre toplumun iktisadî altyapısını oluşturan üretim şartları, üstyapıyı oluşturan din, ahlâk, hukuk gibi kurumların belirleyicisidir.

Yukarıda değinilen Weber'in yeni ufuklar açan çalışmasından yaklaşık olarak yüz yıl kadar sonra Putnam (1993), İtalya'nın kalkınması üzerine yaptığı çalışmasında genel olarak Güney'de aile üyeleri dışındakilere karşı yaygın güven eksikliğine atıfta bulunur. Bunun sebebi olarak Kilise ile olan dikey bağları güçlendirirken diğer taraftan şehir halkı arasındaki yatay bağları zayıflattığına vurgu yaptığı güçlü Katolik geleneğini gösterir.

Stultz ve Williamson da Katolik geleneğindeki yaygın anti-tefecilik kültürüne ve alacaklıların korunmasının Protestan ülkelerdekine göre mevcut düşük seviyelerine atıflar yaparlar. Onlara göre bir ülkede geçerli olan din bir ülkenin ekonomik dışa açıklığından, dilinden, kişi başına düşen gelirinden ve hukuk sisteminin kökenlerinden daha etkili bir unsurdur (Stultz ve Williamson, 2001: 313).

Bununla paralel olarak Ruffle ve Sosis zaman gerektiren ve maliyetli kolektif dinî ayinlere katılımın daha büyük güven ve işbirlikçilik ile ilintili olduğu sonucuna ulaşmışlardır. Grup içi işbirlikçi davranışı test etmek için alan deneyleri kullanarak hipotezlerini test etmişler denek olarak İsrail'de dindar ve laik kibutz üyelerini kullanmışlardır. Dindar erkeklerin dindar kadınlara, laik erkekler ve laik kadınlara göre daha işbirlikçi olduklarını (ki dinî ayinler dindar erkekler tarafından yapılmaktadır) bulgulamışlardır (Ruffle ve Sosis, 2007: 1).

Putnam'ın (1993) çalışmasıyla ilinti olarak Fukuyama'ya göre ise İtalya'nın tersine ABD'de aile bağları, çoğu kez daha büyükçe sosyal grupların taleplerine itaat ederler. Çocuklar dinsel mezhep veya kilise, okul veya üniversite, ordu veya şirketler tarafından çekilerek düzenli olarak hanelerinin dışına itilirler (Fukuyama, 2005: 296).

Davies, insan unsurunun ve davranışlarının önemine değinir ve yeterli gelişmiş ekonomik aktivitenin insanların birbirini bir sömürü aracı olarak görmeyip saygılı davranmaları ile kesinlikle artacağını, aksi takdirde zayıf ve yetersiz ekonomilerin ortaya çıkacağından bahisle, insan davranışlarına olan etkileri nedeniyle ekonomik kalkınmada dinin önemli bir rolü olduğunu söyler (Davies, 2004: 37).

Barro ve McCleary'e göre din ve ekonomi arasında iki yönlü bir etkileşim vardır. Din, bağımlı bir değişken olarak ele alındığında temel sorgulama konusu ekonomik büyüme ve politik kurumların dinî katılım ve inançları nasıl etkilediğidir. Bağımsız bir değişken olarak ele alındığında ise ana sorun dindarlığın iş ahlâkı, dürüstlük, tutumluluk, kanaatkârlık gibi bireysel nitelikleri ve dolayısıyla iktisadî performansı nasıl etkilediğidir (Barro ve McCleary, 2003: 762).

Barro ve McCleary (2003, 2006) cennet ve cehenneme olan inançların çalışma etiği, dürüstlük ve tutumluluk üzerindeki olumlu etkileri nedeniyle büyüme üzerinde olumlu anlamda etkili olduğuna dair kanıtlar bulmuşlardır. Onlara göre, ekonomik kalkınmanın bir de sosyal boyutu bulunmaktadır, bunun için sadece gelir seviyesinin artırılmasını değil, eğitim seviyesi, şehirleşme, hayat beklentisinin yükseltilmesi ve doğurganlık seviyesinin düşürülmesinin önemi üzerinde durarak kalkınmada dinin önemli olduğunu vurgularlar.

Weber'in din ve Protestan iş etiği ile ilintili olarak ekonomik büyüme üzerine yapılan birçok çalışma vardır. Bunlar çoğunlukla Barro ve McCleary'nin, dindarlık üzerine uluslar arası araştırma verilerini kullanarak, kiliseye devam ve dini inançların ekonomik kalkınma üzerindeki etkilerini sorgulayan 2003 yılındaki makalesini takip etmişlerdir. Adı geçen çalışmada (Barro ve McCleary, 2003: 761) kalkınmanın "ait olmak"'tan çok "inanmak" üzerine dayandığı hakkında bulgulara ulaşmışlardır. Bu bulgular onları dinî inançların bireysel davranışı etkilediği ve buradan hareketle iktisadî kalkınma üzerindeki etkisinin bireysel seçişler üzerinden olduğu noktasına getirmiştir.

Dinî inançlarla gelir seviyesi arasındaki ilişkiyi araştıran bir başka çalışmada ise ülkelerin gelişmişlik durumuna göre iki farklı sonuçla karşılaşılmıştır. Kişi başına gelirin yüksek olduğu ülkelerde kiliseye bağımlılığın ve kuvvetli dinî inançlarla gelir seviyesi arasında pozitif bir ilişkiye rastlanırken, az gelişmiş ülkelerde tersi bir ilişki gözlemlenmiştir. Yani dindar kesim daha düşük gelire sahipken, nispeten yüksek gelire sahip olan kesimin dinî inançlarının genelde daha zayıf olduğu tespit edilmiştir (Bettendorf ve Dijkgaaf, 2008: 23).

Iannacone'a göre din ve ekonomi ilişkisini konu alan çalışmalar üç ana başlık altında incelemeye tabi tutulabilir. Bunlardan biri, mikro ekonomik teoriyi uygulayarak bireyler, gruplar ve kültürler arasındaki dinsel davranış kalıplarını açıklamaya odaklanarak dinsel davranışı ekonomik bir bakış açısından ele alan yaklaşımdır.

Dinin ekonomik sonuçları, ikinci bir yaklaşımın ilgi alanına girer. Bu yaklaşımdaki ana ilgi odağı ülkelerarası verileri kullanarak uzun dönemli istatistiksel analizlerle iktisadî büyüme ve gelişme ile belirli dinî sistemler arasında bağlantı kurmaktır. Bu türün ilk örneği Weber'in Avrupa'da Protestanlık ve iktisadi kalkınma üzerine olan tezidir.

Son olarak, literatürde büyük bir bölümü meydana getiren, teolojik prensipler ve kutsal kitaplara göndermelerde bulunarak iktisat politikalarının teşviki ya da eleştirisini yapan bir yaklaşım daha vardır. Bu son yaklaşımı dinsel iktisat olarak adlandırmak doğru olacaktır ki bu öncelikle felsefecilerin, din bilimcilerinin ve iktisat politikalarını dinsel bir perspektiften ele almak isteyen iktisatçıların ilgi alanına girmektedir (Iannacone, 1998:1466).

Bu çalışma yukarıda bahsedilenlerden birincinin tuttuğu yolu izleyerek yani "mikro ekonomik teoriyi uygulayarak bireyler, gruplar ve kültürler arasındaki dinsel davranış kalıplarını açıklamaya odaklanarak dinsel davranışı ekonomik bir bakış açısından ele alan yaklaşım" çerçevesinde Türkiye'deki dinî azınlıkların iktisadî güven davranışına odaklanmıştır.

Artık gelenekselleşmiş iktisat ders kitaplarında temel varsayım, kaynak kısıtları ve veri bir fayda fonksiyonu altında hareket eden rasyonel bir ajan olarak bireyin içinde yer aldığı ve büyüyüp geliştiği sosyal çerçeveden tamamen bağımsız hareket ettiğidir. Bu varsayım iktisatçılar ve diğer sosyal bilim uzmanlarınca eleştirilmiştir. Zira bireyler, etkisiz bir fanus içinde atomize iç dürtüleri ile davranış kalıplarını belirlememekte, fakat bir yandan çocukluk döneminin kazanımları diğer yandan da toplumsal etkileşimler sonucunda, bir sosyal varlık olarak davranmaktadır (Önder, 2012: 402).

Bu bağlamda din de bireyin ve bireyden hareketle toplumun davranış kalıpları üzerinde etkili olan ana unsurlardan biridir. İnsanlar bulundukları toplumda çeşitli gruplara mensubiyet halindedirler. Bunlara örnek olarak öğrenciler, sporcular, sanatçılar, yaşlılar, mühendisler gibi gruplar verilebileceği gibi dinî gruplar da verilebilir.

Bireysel tüketici perspektifinden değerlendirilecek olursa din, her ne kadar somut anlamda bir mal olmasa da, tüketicinin belirli bir bütçe kısıtı altında diğer tüm mallarla rekabet edip, bütçesinden kendisine pay kapmaya çalışan bir mal olarak düşünülebilir. Din, tüketime hazır bir şekilde pazara sunulan bir ürün de değildir. Tüketici onu kendisine dinî bir tecrübe yaratacak şekilde zaman harcayarak elde eder.

Dinlerin çoğu üyelerine bazı maliyetler getirir. Bu maliyetlere örnek olarak, talep edilen vergileri, yerine getirilmesi emek ve zaman isteyen ibadetler, belirli yiyecekleri yememek, belli günlerde çalışmamak ve bazı bedensel ya da manevi hazlardan uzak durmak gösterilebilir.

Iannacone, bu kuralları sıkı tutan dinî organizasyonların daha güçlü olma nedenini bedavacı sorununu azaltmasında bulur. Bedavacılardan arınmış nispeten dar gruplarda toplumsal dayanışmanın üst seviyede gerçekleştiğini belirtir (Iannacone, 1994:1181).

Her dinin kendine özgü kuralları, ilgili toplumun yaşayışını, dolayısıyla ekonomisini dolaylı olarak şekillendirdiği gibi örneğin vergiler, miras sitemi, faiz gibi konulardaki kısıtlamaları ile direkt olarak da ekonomi üzerinde etkili olur. Bir yatırım olarak düşünüldüğünde ise din, bu dünyadaki yaşamın ardından gelecek olan diğer dünyada, bu dünyada katlanılan maliyetten daha fazla bir menfaatin elde edilmesini sağlayacak olan araçtır.

Azzi ve Ehrenberg'in tanımlamasıyla din birbirinden ayrı fakat birbiriyle ilişkili üç maldan meydana gelmiş bir demet gibi düşünülebilir. Birincisi, geçmişten günümüze tüm toplumlarda bir şekilde ifade bulmuş olan, temel bir insanî dürtü olan kutsallıktır. Temel bir insanî ihtiyaç olan kutsallık insanın kendisi tarafından üretilir

ve samimî bir bağlılığı gerektirir ve bir kez ortaya çıktıktan sonra devri, elden çıkarılması mümkün değildir. Tüketiciye olan maliyeti ise iki faktörlü bir üretim fonksiyonundaki gibi bir taraftan satın alınan ürünlerin direkt maliyetinin diğer taraftan da bu işi için ayrılan zamanın (emeğin) fonksiyonudur. Zengin bir dindar dine ayıracağı birim zamanın yerine direkt maliyete katlanmayı tercih edebilir ya da tersine fazla parası olmayan biri daha çok zaman harcayarak direkt maliyetleri kısma yoluna gidebilir (Azzi ve Ehrenberg, 1975: 49).

Yoğun olarak kişisel bir aktivite olan kutsallık karşısında ikinci bir mal olan "ait olmak" ise bireyin kendisi ile aynı eğilimde olan diğer bireyler ile birlikte bir grup oluşturmasına neden olur. Bu yönüyle iktisatta geniş bir literatüre sahip olan "kulüp malları" kapsamında analiz edilebilir. Bir kulüp malı izole tek bir birey tarafından meydana getirilemez. Bu malın üretiminde diğer üyelerin kaynak tahsis tercihleri de etkilidir, buna örnek olarak kilise korosuna katılım gösterilebilir. Bir kamusal malda olduğu gibi bir tüketici diğer dindaşların tüketiminde bir azalmaya yol açmaksızın bir dine ait olabilir ancak bir kulüp, üyelik ücreti ya da yaş, cinsiyet, meslek, millî köken, ya da ikamet edilen yer gibi çeşitli kısıtlayıcı araçlar geliştirerek potansiyel bazı tüketicileri dışarıda bırakabilir. Bunu yapmazsa bedavacı (free rider) sorunu ile karşılaşabilir. Bedavacılar yüzünden ortalamanın üzerinde kaynak tahsis etmek zorunda kalan üyeler aynı kaynak tahsisi ile daha fazla menfaat sağlayabilecekleri başka gruplar arayışına girerler. Bu kişilerin grubu terk etmesi ile grup içinden çıkılamaz bir üye kaybı ve yeni üye bulamama sarmalına girer. Bu duruma düşmek istemeyen dinî gruplar üyelerinden belli ücretler vermelerini, pahalı dinî eşyalar satın almalarını talep eder ya da para bağışında bulunmaları hususunda manevî bir baskı kurabilir.

"Öteki dünya" da yukarıda bahsedilen mal demetinden biri olarak karşımıza çıkar. Dinler, ölümden sonraki bir dünyada insanların bu dünyadaki "iyi" davranışlarını ödüllendirirken "kötü" davranışların cezalandırılacağına dair bir söylemde bulunurken şimdiki fayda ile ölümden sonra gelecek ödüller arasında bir tahsisat yapmasını ister. Bu yönü ile analitik olarak ele alındığında bireyin karşı karşıya kaldığı durum bir tüketimden çok bir yatırım kararıdır ve en uygun strateji öncelikle, daha erken olgunlaşan beklentilere yatırım yapmaktır. Bu, yaşlı insanların gençlere

göre dinî faaliyetlere neden daha çok zaman ve para ayırdıkları ile tutarlı bir görüştür (Chiswick, 2010:779).

İKİNCİ BÖLÜM

2. Davranışsal İktisat, İktisadî Oyunlar ve İktisadî Güven Olgusu

Davranışsal iktisat, Rönesans sonrasında Kilise'nin, düşünce biçimleri üzerindeki baskısının azalmasıyla birlikte felsefe, doğa bilimleri ve psikolojideki gelişmelere paralel bir şekilde iktisadın da pozitivizm anlayışından etkilenmesiyle ortaya çıkmıştır. Bu bölümde önce davranışsal iktisadın doğuşu ve gelişimi ele alınacak daha sonra ise kullandığı deneysel yöntemler incelenecektir.

2.1. Davranışsal İktisadın Doğuşu ve Gelişimi

Pozitif bir bilim olarak iktisat, geliştiği 20. yüzyıla kadar psikolojik unsurları veri kabul etmiş ve yöntem olarak sınırlandırıcı varsayımlarla oluşturulmuş matematiksel modeller kullanmıştır. 20. yüzyılın ikinci yarısında iktisadın psikoloji ile olan temasları artış göstermiş ve davranışsal iktisat, iktisadın alt bir dalı olarak ortaya çıkıp ilerleme kaydetmiştir.

2.1.1. Erken Dönem Gelişmeler

Kapitalizmin gelişmesiyle güç kaybeden Katolik Kilisesi yerine ulus devletler güç kazanmıştır. Doğal olarak, zamanın toplumsal huzursuzluk nedeni olan yoksulluk ve işsizliğin çözümü konusundaki beklentiler de Kilise'den devlete doğru yöneldi. Ulus devletin gücünü arkasına alan merkantilistler iç ticaretten çok dış ticaretin gelişmesi için çaba gösterdiler. Bunun altında yatan sebeplerden biri denizaşırı ülkelerdeki keşiflerle dış ticaretin genişlemesi, diğer taraftan da geleneksel geçimlik ekonomiden piyasaya yönelik tarımsal üretime geçilmesi ve üretimin ticarî kapitale bağlı hale gelmesidir (Kazgan, 1993: 35).

On altıncı yüzyıl boyunca yoksullukla ilgili bir dizi yasalar çıkartıldı. Mal düşkünlüğü ve aç gözlü davranışı kınayan eski Hıristiyan korumacılığından

kurtulmaya çalışan ve bu kısıtlamalarla kârlılıklarının kısıtlandığını hisseden kapitalistler kâr etmek ve servet biriktirmek istiyorlardı. Bu bağlamda insanı eyleme sevk eden esas güdülerin öncelikle bencil ve egoist düşünceler olduğunu savunan doktrinler bu tür insanlar tarafından coşkuyla benimsendi ve merkantilistler arasında bile iktisadî düşünceye hâkim olmaya başladı (Hunt, 2009: 58).

İktisadî öğretilerin o toplumdaki güçlü grupları etkilediğini ve bu grupların bu öğretileri kendi çıkarları uyarınca kabul ya da reddettikleri ve doğruyu artık onun ışığında gördüklerini söyleyen Huberman, şu şekilde devam eder:

> "Ticarî Devrim'den sonra merkantilist sınıfın doğuşu nasıl yanı sıra merkantilist teoriyi geliştirdiyse, toprağın servet kaynağı olduğunu vurgulayan Fizyokratların öğretileri nasıl tarımsal Fransa'da doğduysa, İngiltere'deki Endüstri Devrimi sırasında endüstrici sınıfın doğuşu da zamanın koşulları üzerinde temellenen bazı iktisadî teoriler doğurdu. Endüstri Devriminin oluşturduğu bu teorilere 'klasik iktisat' diyoruz" (Huberman, 2012: 218).

Rasyonalist faydacılığın kurucusu olarak bilinen Jeremy Bentham, insanı doğal hukuk ve doğal hakların dışında, psikolojik aksiyon olarak "haz arayan ve elemden kaçan bir varlık" (Homo Economicus) olarak tanımlamıştır. Klasik iktisatçılar bu gerekçelerle ekonominin de doğa bilimleri gibi kendi kendine işleyen kuralları (görünmez el) olduğunu ve müdahale edilmemesi gerektiğini savunuyorlardı. Kendi çıkarını ilahî bir biçimde maksimize etmeye çalışan bireyin verdiği iktisadî kararlar aynı zamanda toplumun faydasını da maksimum düzeye çıkartacaktır. Klasik iktisadî düşünceye göre insan bu niteliklerini ancak liberal bir ortamda sergileyebilir (Şahin, 1989: 21).

On dokuzuncu yüz yılın ilk yarısında o kadar güçlü ve popüler olan klasik iktisat yüzyılın ikici yarısında gücünü kaybetmeye başlamıştı. Başta Karl Marx olmak üzere sosyalist iktisatçılara göre kapitalist sistemde ne tam kullanım, ne toplumun ihtiyaçlarına göre üretim ne de iktisadî büyüme çözümlenebilir. İnsanlar kendi kaderlerine hâkim olma isteğindedirler. Bu klasik düşüncede insana atfedilen

bencillik anlamında değildir. İkinci olarak bireyler kendi çıkarını korumak için diledikleri gibi davranmaya bırakılmamalıdır (Şahin, 1989: 25).

> "On dokuzuncu yüzyıl sonunda kapitalizme yönelen şiddetli eleştiriler, toplum düzeni konusunda tarafsız kalmayı olanaksızlaştırmıştı. Karl Marx emek-değer teorisini klasik öğretiden alıp, sosyalizmi haklı göstermek için yararlanmıştı. Bu olgu, Neo-klasikleri değeri yeni bir açıdan izah etmeye götürdü; nesnel reel maliyet, 1870'lerden itibaren yerini, kişisel olarak belirlenen değer anlamında öznel reel maliyete bıraktı. Yeni teori psikolojik etmenlere dayandırılıyor; "fayda" ön plana alınıyor; değerin belirleyicisi olarak emek, emek-zaman, yerini öznel zahmete bırakıyordu" (Kazgan, 1993: 110).

Neo-klasik sentezin iktisat bilimini bireysel davranışlar boyutuna indirgemeyi başardığı söylenebilir. Mikro ekonomik teorinin kurucusu olarak bilinen Alfred Marshall da Hume'un "bütün bilimler insan doğası çalışmasına dönecektir" ifadesini takip eden psikolojik çalışmalar yapmıştır. Irwing Fisher, algı ve yanılma kavramlarına ilk kez değinmiş, zamanlar arası tercih teorisinde, ekonomik faktörlerin (gelir) yanında ihtiyatlılık, kendine hâkim olma, alışkanlıklar, hayatla ilgili beklentiler ve moda gibi kişisel faktörlerin de etkili olduğunu belirtmiştir (Eser ve Toigonbaeva, 2011: 292).

Birinci Dünya Savaşı ve sonrasında yaşanan 1929 krizi ve o sıralarda yükselmekte olan sosyalizmin yükselişinin yarattığı etki, tıkanan sisteme çözüm önerisini Keynes'den getirdi. Keynes, kapitalizme karşı değildi ancak tam istihdamı sağlamakta yetersiz kaldığını düşündüğü sistemin bu aksaklığını gidererek yaşamını devam ettirmesini sağlamayı amaçlıyordu ve bunun yolunun devlet müdahalesinde görüyordu. Bunun dışında klasiklerden farklı olarak parayı iktisadî sistemin merkezine yerleştirmiş ve "likidite tuzağı", "tüketim eğilimi", "girişimcilerin hayvanî içgüdüleri" gibi kavramlarla psikolojiye göndermeler yapmıştı. Keynes'e göre psikolojik faktörler iktisadî süreçlere Neo-klasiklerin düşündüğünden daha çok etki etmektedir. İş adamlarının mizaçları ekonominin işleyişinde etkilidir.

İkinci Dünya Savaşı sonrası Neo-klasik iktisatta, 1930'ların ortalarından 1950'lerin ortalarına kadar, psikolojinin iktisadî analizlerdeki önemi giderek

azalmıştır. 1950'lerde ise iktisadî analizlerde rasyonel seçim teorisi, risk ve belirsizlikle uğraşılmaya başlanmıştır (Eser ve Toigonbaeva, 2011: 293).

2.1.2. Davranışsal İktisadın Gelişimi

Davranışsal iktisat Neo-klasik iktisadın temel varsayımlarından hareketle ve psikolojinin yardımıyla insan davranışlarını ele alır ve zihinsel muhasebe, beklenen fayda, dönemler arası seçim, risk ve belirsizlik durumunda karar alma gibi konuları inceler.

Herbert Simon'un (1955) "Rasyonel Seçişin Davranışsal Bir Modeli" adlı çalışması davranışsal iktisadın temeli olarak kabul edilir. Herbert Simon yerleşik iktisat anlayışının, bireylerin tam akılcı hareket ettikleri varsayımının karşısında belirsizlik ve risk durumları söz konusuyken, akılıcı birey varsayımında direnmenin birtakım kurumsal sorunlar doğuracağı noktasından hareketle "Sınırlı Akılcılık" (bounded rationality) kavramını iktisat yazınına kazandırdı. Karar birimi tam bilgiye ulaşamayacağı için, iktisadî faaliyetini gerçekleştirirken işlem görebilecek bilgileri seçmekte ve toplamaktadır. Simon ayrıca fayda maksimizasyonu yerine "tatmin" (satisfaction) kavramını kullanmayı tercih etmiştir.

Easterlin (1974), mutluluk ile iktisat arasındaki ilişkiyi incelemiş ve Easterlin paradoksu olarak bilinen, ülkelerin ekonomik anlamdaki gelişmişlik düzeyleri ile ülkede yaşayan insanların mutluluk seviyeleri arasında bir bağlantı olmadığı sonucuna ulaşmıştır. Amerika, Avrupa ve Japonya'da yaptığı çalışmalarda büyüme ve mutluluk arasında net bir ilişki bulamamıştır. Easterlin Paradoksu olarak bilinen duruma göre, ekonomik büyüme insanların mutluluğunu ancak temel ihtiyaçlarını karşılayabildikleri noktaya kadar arttırmaktadır. Bunun ötesinde mutluluğa pozitif bir katkısı bulunmamaktadır (Easterlin, 1974:118).

Markowitz (1952), Allais (1953), Strotz (1955), Schelling (1960) ve Ellsberg (1961) de davranışsal iktisadın gelişmesine kayda değer katkılar yapmışlardır.

Yeni davranışsal iktisat olarak adlandırılan ve davranışsal psikolojiye bağlı olarak gelişen bilişsel psikoloji çerçevesinde ise özellikle Amos Tversky ve Daniel Kahneman iktisadı psikoloji ile birleştiren ilk çalışmaları yapmışlardır. Tversky ve Kahneman'ın çalışmaları ve sonrasında Thaler, Lowenstein, Camerer ve Rabin günümüz davranışsal iktisadının gelişmesine katkılar yapmışlardır (Eser ve Toigonbaeva, 2011: 298).

Kahneman ve Tversky tarafından geliştirilen beklenti teorisine göre (prospect theory), karar verme problemlerinde sunuluş biçimleri, karşılaştırma noktaları, kayıp ya da kazanç vurguları problemlerin kendileri kadar önemlidir (Kahneman ve Tversky, 1979: 47).

Belirsizlik durumlarında karar verilirken karşılaşılan seçeneklerin psikolojik anlamlarıyla, seçeneklere bu anlamları yükleyen ve bilişsel sistemleri sınırlı olan insanlar birleşince çoğu zaman gerçeğe uymayan örüntüler ortaya çıkmaktadır. Örneğin borsada yatırım yapan bireyler, karar değiştirme davranışında tutucu davranmakta ve kendi seçimleri hakkında aşırı güven duygusu yaşamaktadırlar (De Bondt, 1998: 832).

Zihinsel muhasebe kuramına göre ise, büyük işletmelerden bireylere kadar tüm organizasyonların muhasebe sistemleri bulunmaktadır. İşletmeler, parasal işlemleri, muhasebe hesapları aracılığıyla izlemektedir. Bireyler de işletmelere benzer biçimde kararlarını ayrı zihinsel hesaplara kaydetmektedir. Bir seçeneğe ait olan sonuç, zihinsel hesaba kaydedildikten sonra, o sonucun değerlendirilmesini etkilemektedir. Böylece zihinsel hesapların varlığı, bireylerin kararlarını etkilemektedir (Thaler, 1999: 184).

Fama (1970) etkin piyasalar hipotezinde, bireylerin rasyonel davrandıkları, amaçlarının beklenen faydayı maksimize etmek olduğu ve ellerinde değerlendirmeleri gereken tüm bilgilerin var olduğu varsayımlarına dayanmaktadır. Davranışsal finans ise, bu görüşün aksine bireylerin tamamen rasyonel olmadıkları varsayımından yola çıkmaktadır.

2.2. Davranışsal İktisatta Kullanılan Yöntemler

Sosyal bilimciler, sosyal fenomenler hakkındaki soruları, teoriler üreterek, hipotezler türeterek ve bu hipotezleri deneysel ya da kavramsal araçlarla değerlendirerek cevaplarlar. Hipotezleri ölçme ve değerlendirmenin bir yolu sorgulanan toplumsal süreç içinde bilinçli bir şekilde müdahale etmektir. Bunları deney olarak adlandırmaktayız. Deneysel iktisat tümevarım yöntemini kullanmaktadır (Eren, 2011: 38).

2.2.1. Anket Yöntemi

Yazışma, yazılı iletişim yoluyla veri toplama tekniğidir. Soru sorulacak kimselerle yüz yüze gelmeden geniş kitlelere önceden hazırlanmış bir soru cetveli aracılığıyla ilişki kurup bilgi sağlama yoludur (Serper, 1985: 33). Sonuçlar üzerinde istatistiksel yöntemlerle değerlendirmeler yapılır.

Kısa sürede geniş kitlelere ulaşabilme, sonuçları hızlı bir şekilde değerlendirme ve gizlilik imkânları sağlandığında daha doğru yanıtlar alabilme gibi avantajlarının yanı sıra özellikle soruların çokluğu gibi durumlarda katılımcıların dikkat dağılması ve sorulara özensizce cevap verilmesi gibi sorunlara neden olabilir. Üzerinde durulması gereken bir diğer nokta insanların kendi duygusal durumları hakkındaki değerlendirmelerinin doğruluğu konusundaki şüphelerdir.

2.2.2. Deneysel Yöntemler ve Oyunlar

İktisat uzun yıllar boyunca deneysel bir bilim dalı olarak düşünülmemiş ve bilim olup olmadığı sorgulanmıştır. Zamanla diğer bilim dallarının yöntemlerini de analizlerinde kullanmaya başlamış ve iktisatta doğa bilimlerindeki metotların kullanılmasına başlanmıştır. Özellikle matematiğin kullanımının yoğunlaşması tartışmanın boyutunu "iktisat ne kadar deneysel bir bilim dalı olabilir?" noktasına getirmiştir.

> "Deneysel iktisatta ekonomik bir yapıda insanların anlama, öğrenme ve bilişsel süreçlerini anlamak için laboratuvar ortamında, kontrollü deneyler yapmak amaçlanmaktadır. Bu tür deneyler kuramları ispatlamak, politika oluşumu için veya kurum/piyasa dizaynı gibi durumlar için yapılmaktadır. Kontrollü ortamda öznelere bir takım kararlar almaları için sorular sorulur. Bu deneylerdeki oyunlar gerçek iktisadi durumlara uygun olarak interaktif olup kararların nasıl diğer bireylerin kararlarına bağlı olduğu araştırılmaktadır. […]Deneysel iktisadın inceleme alanları piyasalar, oyunlar, karar alma, pazarlık, müzayedeler, sosyal tercihler, öğrenme, eşleşme ve saha deneyleridir. Sosyal tercihler ele alınırken diktatör oyunu, ültimatom oyunu, güven oyunu, kamu malları oyunu gibi oyun çeşitlerinden faydalanılmaktadır" (Eren, 2011: 39-40).

Aşağıda bu oyunlardan bazılarına kısaca değinilecek ve özellikle bu çalışmanın çerçevesini oluşturan Berg v.d.'nin (1995) "Yatırım Oyunu" detaylı bir şekilde ele alınacaktır.

2.2.2.1. Diktatör Oyunu

Diktatör oyunu her ne kadar oyun olarak adlandırılmış olsa da aslında tek kişi tarafından verilen bir karara dayanmaktadır. Oyuncudan, kendisine verilen bir miktar parayı karşısındaki bir oyuncu ile kendi kararınca paylaşması istenmektedir. Oyun teorisi bağlamında yegâne Nash dengesi öngörüsü gereğince oyuncu paranın tamamını kendisine ayırıp bölüşümle ilgili bir karar vermemesi gerekirken oyunun çeşitli varyasyonlarında ilginç sonuçlara ulaşılmıştır.

Bu varyasyonlara bir örnek olarak Benner v.d.'nin çalışması örnek gösterilebilir. Adı geçen çalışmada ilk turda alıcı olan denekler ikinci bir turda diktatör pozisyonuna geçirilmiş ve eşleştirilen çiftler aynen muhafaza edildiklerinde gönderilen meblağın alınan ile kuvvetli bir korelasyona sahip olduğu, çiftlerin bozularak devreye üçüncü bir taraf girdiğinde ise korelasyonun azaldığı bulgulanmıştır. Zekâ ve kişilik testleri sonuçlarıyla cinsiyet ve diğer karakteristik özellikler gönderme davranışı ve karşılıklılığı tahmin etmek hususunda etkilidir (Benner v.d., 2004: 334).

2.2.2.2. Ültimatom Oyunu

Ültimatom oyununda birinci karar vericiye[1] bir miktar para verilmiştir. Ondan istenen bu miktarın bir kısmını diğer oyuncuyla paylaşmak üzerine bir teklifte bulunmasıdır. Oyunu oynayanlar muhtemel iltimas ya da cezalandırmaların önlenmesi adına birbirlerine anonim olup birbirleriyle iletişim de kuramazlar.

İlk oyuncu teklifini sunduktan sonra onun için oyun sona ermiş olur. İkinci oyuncu ise kendisine sunulan bu teklifi kabul ya da reddetmek arasında bir seçim yapmak durumundadır. Kendisine sunulan teklifi adil bulursa teklifi kabul eder ve oyun sona erer. Teklifin adil olmadığını düşünürse bu kez teklifin reddedilmesiyle birlikte iki taraf da oyundan sıfır kazançla çıkarlar. İkinci oyuncu burada birinci oyuncuyu cezalandırırken, bu uğurda az da olsa kendisine sunulmuş olan miktarı da reddetmiş bulunur. Bu nedenle ilk oyuncu, oyunu sıfır kazançla bitirmemek için ikinci oyuncuya mümkün olan en kabul edilebilir teklifi sunmalıdır.

Mümkün olan asgari kabul miktarı, deneyin yapılan çeşitlemelerinde farklılık göstermiştir. Bunlara örnek olarak yaş, cinsiyet, ırksal ve kültürel farklar örnek gösterilebilir.

Oosterbeeg, Sloof ve van de Kuilen, ültimatom oyunları ile ilgili olarak 37 adet makaleden 75 adet sonucu analiz ettikleri çalışmalarında, teklif vericilerin, cevaplayıcılara[2] ortalama olarak % 40'lık bir teklif sunduklarını, bu teklif oranının toplam meblağın artması ve katılımcıların deneyimsizliği ile orantılı olarak yükseldiğini bulgulamışlardır. Ortalamada tekliflerin % 16'sı reddedilmiştir. Ret davranışının toplam meblağ yükseldikçe ve teklif edilen meblağ arttıkça azaldığı görülmüştür. Strateji metodunun uygulandığı durumlarda da ret davranışında artış gözlemlenmiştir (Oosterbeeg, Sloof ve van de Kuilen, 2004: 171).

[1] Bu oyuncu terminolojide Proposer: "Teklif verici" olarak adlandırılmaktadır.
[2] Terminolojide ikinci oyuncu Responder: "Cevaplayıcı" olarak adlandırılmaktadır.

2.2.2.3. Yatırım Oyunu

İktisatta güvenin operasyonel hale gelmesi ve iktisat literatüründe yaygın olarak kullanılmaya başlanması yaygın kullanımıyla "güven" ya da "yatırım" oyunu (Berg, Dickhaut ve McCabe, 1995) olarak bilinen oyun üzerinde temellenmiştir. Bu oyunun daha sonra birçok modifikasyonu yapılmıştır. Bu çalışmanın deneysel kısmında da bu oyunun deneysel tasarımı kullanılmıştır.

Oyunun tasarımı şu şekilde yapılmıştır. Taraflar birbirlerine kesinlikle anonimdir, taraflar daha önce bu oyunu hiç oynamamışlar ve bilmemektedirler. Bu şartları sağlamanın getirdiği avantaj tarafları güven oyununda yatırıma teşvik eden güven dışındaki diğer mekanizmaları elimine etmesidir. Bu mekanizmalara örnek olarak tekrar eden ilişkilerden doğan iyi ya da kötü itibarı, kontrata dayalı taahhütleri ve potansiyel cezalandırmaları önlemektir (Berg v.d., 1995: 122).

Yatırım oyunun işleyişi ise şu şekilde olmaktadır. İki ayrı odaya alınan deneklerden her ikisine de ayrı ayrı 10$ katılım bedeli ödenir. B odasındakilerin ilk aldıkları 10$ her halükarda kendilerinindir. A odasındakilere ise deneye katılmalarının bedeli olan 10$ teslim edildikten sonra, (yatırmayı düşündükleri paranın karşı tarafa üç ile çarpılarak ulaştırılacağı bildirerek) bunun ne kadarını karşı tarafla paylaşacağı (yani yatırıma dönüştürüleceği) sorulur. A odasındaki denekler 0 ile 10 arasında kendilerince bir tercih yaparlar. Bunu notasyonda (*Ma)* olarak gösterelim. İkinci etapta, B odasındakilere ellerine ulaşan bu meblağın (*3Ma*) ne kadarını karşı tarafa *kb(3Ma)* geri gönderecekleri sorulur. A odası deneği Ma stratejisini *={0,1,2, ...,10}* seçerken B odası deneği $0 \leq kb(3Ma) \leq 3Ma$ *şartını karşılayan kb ={0, 3, ...30}* $\rightarrow$*={0, 1, ...30}* stratejisini seçer.

Bu stratejiler taraflara şu getirileri sağlar:

$$Pa(Ma, kb) = 10\$ - Ma + kb(3Ma),$$

ve

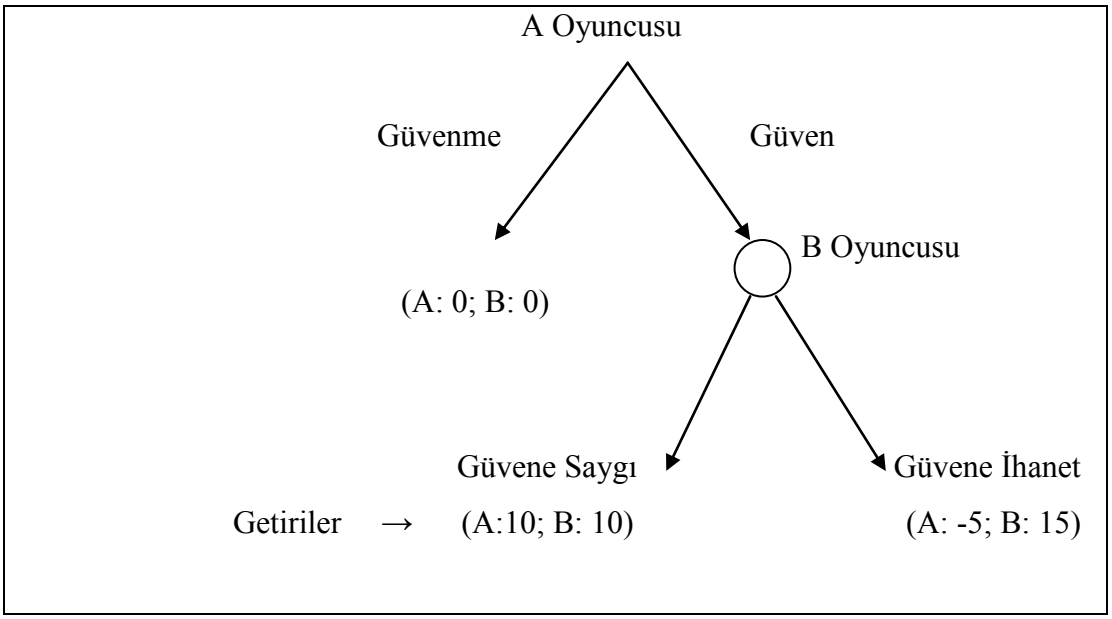
$$Pb(Ma, kb) = 3Ma - kb(3Ma).$$

Tam enformasyon şartları altındaki bu oyunda yegâne Nash dengesi öngörüsü tarafların birbirlerine göndereceği meblağın sıfır olacağı yönündedir fakat A deneklerinin B deneklerine ortalama olarak 5,16$ göndermeleri ile bu öngörü reddedilir. Buradan hareketle ilk oyuncunun sıfırdan farklı olarak gönderdiği herhangi bir pozitif meblağın, göndericinin güvenini ölçtüğü iddia edilir. Ancak, bazı araştırmacılar gönderilen miktarı güvenin yanı sıra özgecilik (Cox, 2004: 261) ve diğer bazı eğilimleri de yansıtıyor olabileceğini (Camerer, 2003: 116) savunurlar.

2.2.2.4. Güven Oyunu

Bu oyunda diktatör oyunundan farklı olarak iki oyuncu da oyuna iştirak etmektedir ancak ilk oyuncunun (A) ikinciye güvenmeyerek oyunu sonlandırması halinde ikinci oyuncunun (B) yine hamle şansı bulunmamaktadır.

Şekil:1 Kreps'in Güven Oyunu



Kaynak: Kreps, David, M.: **"Corporate Culture and Economic Theory"**, Firms, Orgaizations and Contracts: A Reader in Industrial Organization, ed. Peter J. Buckley, Jonathan Michie, Oxford, New York University Press, 1996, pp. 221- 275, (Çevrimiçi): http://www.google.com.tr/books?hl=tr&lr=&id=JBrDXvye-1UC&oi=fnd&pg=PA221&dq=kreps+corporate+cultur&ots=d5I1SAkkpe&sig=Te0FJ3YcNJgJ8XZSxBD50vVrbM0&redir_esc=y#v=onepage&q=kreps%20corporate%20cultur&f=false 25/05/2013.

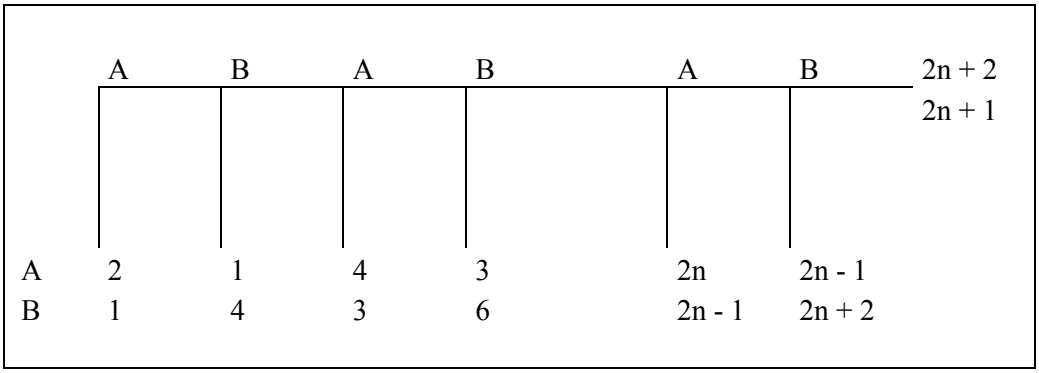
Güvenme davranışını takiben sıra ikinci oyuncuya geçtiğinde ise B, A'nın güvenine saygı gösterirse iki taraf da oyunu 10'ar Amerikan Doları kazançla bitirir. Ancak B'nin 15$ kazanabileceği diğer bir alternatif daha vardır ki bu A'nın cebinden 5$ çıkması ile sonuçlanır. Burada B'nin fazladan 5$ kazanmak için sergilediği davranış ihanet olarak adlandırılmıştır.

Cox ve Deck'in (2005: 627) çalışmasında 30 A oyuncusunun 17 tanesi oyuna girmeyi seçerken 13 tanesi çıkış seçeneğini kullanmıştır. İkinci etapta ödemeyi alan 17 B oyuncusundan ise sadece 4 tanesi işbirliğini seçerken diğer 13 denek güveni kötüye kullanma yoluna gitmişlerdir. Bu sonuçlar, aşağıda da görülebileceği gibi güvenle onu güvenilir olmaya mecbur kılıyorum" diyen Montaigne'nin "güvenden doğan güven" düşüncesiyle çelişmektedir.

2.2.2.5. Kırkayak Oyunu

Kırkayak oyunu (The Centipede Game) ilk defa Rosenthal (1981) tarafından geliştirilmiştir ve genellikle oyun teorisi eğitimlerinde geriye yönelik çıkarım tekniğini öğretmekte kullanılır. Karmaşık gibi görünüyor olmakla beraber oyun iki oyuncu tarafından sıralı bir şekilde oynanır.

Şekil: 2 Kırkayak Oyunu Karar Seçenekleri



Kaynak: Aumann, J., R.: "On the Centipede Game", **Games and Economic Behavior**, 23, 1998, pp. 97-105.

Ortaya koyulan para sırayla el değiştirirken her seferinde bir oyuncunun kazancı rakibine oranla daha küçülür fakat sıra tekrar kendisine geldiğinde daha büyük bir kazanç seviyesine ulaşmış olur. Klasik versiyonunda, adını da aldığı kırkayağın (centipede) Türkçedeki birebir çeviri karşılığı olan yüz ayaktan kasıtla yüz tura kadar oynansa da uygulamada değişik tur sayıları ile yapılan çalışmalar görülmektedir.

Geriye yönelik çıkarım tekniğiyle sondan başa doğru ilerlendiğinde görülecektir ki yegâne Nash dengesi öngörüsüne göre daha ilk turda A oyuncusu ilk turda 2 olan kazancının 1'e düşmemesi için tercihini oyunu bitirmekten yana kullanmalıdır. Bu durumda oyundan sağlanacak getiri A ve B oyuncuları için sırasıyla 2 ve 1 olmalıdır. Ancak gerçekte böyle olmamakta ve oyun karşılıklı olarak turlar boyunca ilerlemektedir.

Bahsi geçen oyunlar dışında koordinasyon oyunu, kamu malları oyunu gibi oyunlar da oyun teorik modellerde kullanılan birçok oyun arasında sayılabilir.

2.3. Davranışsal İktisat ve Güven

Güven kavramı, sosyal bilimler alanında çalışan birçok araştırmacının ilgi alanına girmektedir. İktisatçılar da davranışsal iktisadın geçtiğimiz otuz yıla yakın süre içerisinde gösterdiği gelişme ile birlikte konuyu deneysel yöntemlerle ele almaya başlamışlardır. Neo-klasik iktisat teorisinde bireysel davranış kalıplarının, bireylerin çıkarları doğrultusunda ve rasyonel kararlarla belirlendiği varsayımı davranışsal iktisat tarafından sorgulanmış ve insanı daha iyi tanıma, onun ekonomik eylemlerini sınıflandırma çabasına girişilmiştir.

Özellikle, Vernon Smith ve Daniel Kahneman'ın çalışmalarının 2002 yılında Nobel Ödülüne layık görülmesiyle birlikte iktisat ve psikoloji bilimi birbirlerine daha da yakınlaşmışlardır. Psikoloji biliminin yöntemlerinin kullanılmaya başlanmasıyla birlikte iktisat, 1980'lere kadar uzak durduğu, mutluluk, refah, güven gibi kavramları ölçümleme kabiliyetine sahip olmuş, insanların tercih ve seçişlerini yaparken hangi bilişsel yöntemleri kullandığını anlamaya çalışmıştır.

2.3.1. Tanım

Güven kavramının tanımı farklı disiplinlere ait akademisyenler tarafından farklı biçimlerde yapılmıştır. Bunun temel nedeni bireyler arası ilişkiler, grup davranışı, yönetsel etkinlik, ekonomik değişimler, sosyal ve politik istikrar ve farklı kültürleri anlama gibi mikro ve makro düzeydeki birçok süreci açıklamada güvenin anahtar bir kavram olmasıdır.

Türk Dil Kurumu Türkçe Sözlüğü'nde güven: "Korku, çekinme ve kuşku duymadan inanma ve bağlanma duygusu, itimat" şeklinde tanımlanmıştır.

Güven, "Kesin olmamakla beraber gelecekte bekleniyor olan bir karşılık beklentisiyle başka birine karşı bir varlığı transfer etmek ya da bir lütufta bulunmak" olarak tanımlanmıştır (Gunnthorsdottir, McCabe, & Smith, 2002: 50).

Rousseau'ya göre güven: "Bir tarafın karşı taraftan kişisel olarak yarar göreceğine veya en azından istismara ya da zarara uğramayacağına yönelik olumlu beklenti" şeklinde tanımlamıştır (Rousseau v.d., 1998: 395).

Giffin ve Williams'a göre güven risk içeren bir durumda bir kimsenin davranışına karşı duyulan itimattır (Lee, 2004: 3). Güven, inanç temelli bir ilişkidir, çünkü güven bir tarafın diğer tarafın yeteneğine, dürüstlüğüne ve davranışlarının kestirilebilirliğine olan inançtır (Mayer v.d. 1995: 716).

Elster'e göre "birine güvenmek demek, ona karşı savunmayı zayıflatmak etkileşimde bulunulan kişiye karşı bu kişi fırsatçılık ya da yetersizlik nedeniyle önlem alma gereğini doğrular biçimde hareket etse bile önlem almaktan kaçınmak" demektir (Elster, 2010: 408).

Güven, diğer insanların hareketleri ve niyetleri hakkında istenilen beklentiler olarak tanımlanabilir. Bu tanımdan hareket edildiğinde güven ile ilgili konular, kişisel risk alma davranışı, işbirliği, azalan sosyal karmaşıklık, sosyal sermaye, düzen vb. olarak gerçekleşir. Güvenilirlik ise güvene değer olmaktır, tahminin sona erdiği yerde güven başlar. Bireyler eğer gelecekte olabilecekler hakkında bir "kaygı" yaşıyorsa tahminler üzerinde çok fazla zaman ayıracaklardır. Güven asla kör umut ve

rasyonel tahmin değildir (Möllering, 2001: 404). Güven güvenen kişinin güvendiği kişiye karşı risk alma davranışına yönelik istekliliğini gösterir (Gefen v.d., 2003: 2).

2.3.2. Sosyal Sermaye

Yukarıdaki tanımla da bağlantılı olarak sosyal sermaye kavramına da kısaca bir göz atmakta konumuz açısından fayda bulunmaktadır.

Sosyal sermayeyi; en az iki kişi arasında, güvene dayalı bir şekilde kurulabilen iletişim imkânı, biraz daha geniş bir tanımlamayla, toplumu oluşturan fertler, sivil toplum örgütleri ve kamu kurumları arasındaki koordinasyon faaliyetlerini kolaylaştırarak toplumun üretkenliğini arttıran, güven, norm ve iletişim ağı özellikleri şeklinde tanımlamak mümkündür (Temple, 2002: 28).

Sosyal sermayenin ekonomik gelişmeye olan etkileri doğrudan ve dolaylı yönlerden gerçekleşebilmektedir. Söz konusu doğrudan etkiler, işlem maliyetlerinin azaltılması ve maliyetleri arttıran dışsallıkların önlenmesiyle ortaya çıkmaktadır. Whiteley, ekonomik büyüme ve sosyal sermaye arasındaki ilişkiyi Neo-klasik büyüme modeli çerçevesinde araştırmıştır. 1970–1992 yılları için 34 ülkenin ele alındığı çalışmada sosyal sermaye, fizikî ve beşerî sermaye gibi üretim faktörü olarak, modelde yer almıştır. Çalışmadan elde edilen sonuçlar, sosyal sermayenin ekonomik büyüme üzerinde en az beşeri sermaye ya da eğitim kadar güçlü bir etkiye sahip olduğunu ortaya koymuştur. Ayrıca sosyal sermayenin teknolojik yeniliklerin yayılmasını hızlandırdığı vurgulanmıştır (Whiteley, 2000: 445).

Literatürde giderek artan biçimde bireyin sahip olduğu ekonomik, beşerî, kültürel ve psikolojik sermaye gibi sermaye biçimlerinin araştırıldığı görülmektedir. Ancak sosyal sermaye, diğer sermaye biçimlerinden farklılık göstermektedir. Örneğin ekonomik sermaye, kişilerin banka hesaplarında ve beşerî sermaye zihinlerinin içinde iken, sosyal sermaye kişilerin sosyal ilişkilerinin yapısına özgüdür (Portes, 1998: 2).

Sosyal sermayenin bir toplumda yüksek boyutlara ulaşmış olması o toplumun kendi içinde barışık ve konsensüs zeminlerini yakalamış bir yapı arz ettiğini göstermektedir. Bu durum da doğal olarak o toplumun kalkınması için doğrudan sonuçlar oluşturmaktadır (Dekker, 2001: 11).

Putnam, sosyal sermayenin yakın ilişki ve köprü kurma olarak iki temel biçimi bulunduğunu belirtmektedir. Yakın ilişki biçiminde sosyal sermaye, etnik kardeşlik örgütleri, kilise, kadın okuma grupları ve popüler sosyal faaliyetleri kapsamaktadır. Diğer ağlar dışarıya doğru yönelmekte ve farklı sosyal ayrımlar karşısında kişileri kapsamaktadır. Köprü kurma biçiminde sosyal sermaye örneklerine medeni haklar hareketi, genç hizmet grupları ve birleşme amaçlı din örgütleri dâhildir. Yakın ilişki kurma biçiminde sosyal sermaye, karşılıklılık ve dayanışmayı harekete geçirmeyi desteklemektedir. Etnik yoğun ağlar, topluluğun şanssız üyelerine başlangıç sermayesi, pazar ve güvenilir işgücü sağlayarak, onlara sosyal ve psikolojik destek vermektedir. Köprü kurma ağları ise, dışsal değerlere bağlantı ve enformasyon yayılımı için daha üstündür (Putnam, 2000: 22).

Ayrıca, Arrow (2000) ve Putnam'ın (2000) belirttiği ve Gleaser v.d.'nin (1996) sosyal etkileşimler ve suç ile ilgili çalışmalarında kanıtladıkları gibi, sosyal sermayenin pozitif olduğu gibi negatif etkileri de barındıran bir "karanlık taraf"'ı olabilir. Örneğin sosyal sermaye toplumdaki gruplar arasındaki katmanlaşmayı güçlendirebilir.

Bourdieu, sosyal sermayeyi, sağlam bir ağda, daha az veya fazla kurumsallaşmış, karşılıklı tanıdıklık ve tanınma ilişkilerine sahip olmaya bağlı gerçek veya muhtemel toplam kaynaklar olarak tanımlamaktadır (Bourdieau, 1986: 248).

Bourdieu'dan farklı olarak Coleman'ın işlevsel yaklaşımına göre ise sosyal sermaye, tek bir varlık değildir, fakat iki öğesi ortak olan iki farklı varlığın bir çeşitliliğidir: bunların her ikisi de sosyal yapının bazı yönlerini ihtiva etmekte ve yapının içinde aktörlerin ister kişiler ister şirket aktörleri olsun belirli eylemlerini kolaylaştırmaktadır. Diğer sermaye biçimleri gibi, sosyal sermaye de üretkendir. Sosyal sermaye yokluğunda mümkün olmayan, belli amaçları başarmayı mümkün

kılar. Diğer sermaye biçimlerinden farklı olarak, sosyal sermaye iki aktör arasındaki ve aktörler arasındaki ilişki yapısına özgüdür (Coleman, 1988: 98).

2.3.3. Güvenin Özellikleri

Güven, bir ilişkinin tarafı olan bir kimsenin var olan ya da ortaya çıkabilecek bir zayıflığının, ilişkinin diğer tarafındaki kişi tarafından istismar edilmeyeceğinden emin olmasıdır. Bir mübadelede/alışverişte aktörlerden/partnerlerden biri diğerinin güvenine layık olduğu zaman güvenilirdir. Güvene layık olan bir mübadele tarafı, diğerlerinin mübadele zayıflıklarını istismar etmeyecek kişidir. Güven; mübadele aktörleri/partnerleri arasındaki ilişkinin bir özelliği iken, güvenilirlik mübadele partnerinin bir özelliğidir (Korczynski, 2003: 65).

İnsanların hayatında güvenin çok önemli bir yer tutuyor olması kişiler arası birçok muamelenin içerisinde güven unsurunu barındırıyor olmasından kaynaklanmaktadır. Günlük hayatta yaptığımız işlemlerin hepsini bir sözleşmeye bağlıyor olsaydık çoğu zaman yapılacak sözleşmenin maliyeti elde edilecek faydadan büyük olurdu. Örneğin bir restoran sahibi, o işletmeye gelen herkesle tek tek bir sözleşme yapmaz. İnsanlar yemeklerini yer ve hesabı öder. Hesabın ödenmeyebileceği düşüncesiyle önceden hazırlanacak bir sözleşmenin taraflara yükleyeceği maliyet, gayet açıktır ki getirisinden yüksek olacaktır. İşlem maliyeti, olarak adlandırdığımız kavram, mübadele edilen unsurun değerli özelliklerini ölçmenin bedeli ile hakları korumanın ve anlaşmaları yürürlüğe sokma ve denetlemenin bedelidir (North, 2002: 39).

Flores ve Solomon'a göre, ideal durumda, birinin bir başkasına karşı güvenmesinin nedeni diğerinin güvenilir olmasıdır ve birinin güvenilir olması güveni uyandırır (Flores ve Solomon, 1998: 208). O halde güvenilirlik kavramının, güven seviyelerinin anlaşılması ve öngörülmesinde merkezi bir rol oynadığını belirtebiliriz.

Buna karşılık, güvenilen olmak, diğer tarafın kişinin alabileceği önlemleri almaktan sakındığını bildiğinde güvenilirliği ortaya çıkarabilir. Montaigne cüzdanının sorumluluğunu verdiği hizmetkârına atıfta bulunarak "Ben hesap tutsam

bile yine de beni aldatabilir ve içinde bir şeytan olmadığı sürece, böylesine tedbirsiz bir güvenle onu güvenilir olmaya mecbur kılıyorum" der (Elster, 2010: 415).

Güven, son yıllarda sosyologlar kadar iktisatçılar, siyaset bilimciler ve yönetim bilimciler arasında da üzerinde sıkça durulan ve tartışılan konulardan birisidir. İşletme ölçeğinde güven eksikliği özellikle küçük ve orta ölçekli işletmelerde aile üyeleri dışında profesyonel yöneticilere yetki devri konusunda kısıtlayıcı bir rol oynamaktadır. Bu gibi durumlarda adı geçen ölçekteki firmalar hiç bir zaman belli bir ölçeğin üzerine çıkamamakta ve dolayısıyla ekonomik çıktı üzerinde negatif bir etki oluşmaktadır. Bireyler ve kurumlar arasındaki güven oluşumunda dört temel ilke; açıklık, iletişim, katılım ve istikrar önem kazanmaktadır. İşletme ölçeğinde ise, yüksek güven duygusuna sahip toplum olma ile büyük ölçekli özel işletmeler oluşturma yeteneği arasında bir ilişki olduğu görülmektedir. Güçlü aile yapısına sahip, düşük güvenli, birbirleri ile ilişkileri zayıf olan insanların oluşturdukları toplumlarda ise, geleneksel olarak, nispeten küçük ölçekli aile şirketleri yaygındır (Gökalp, 2003: 167).

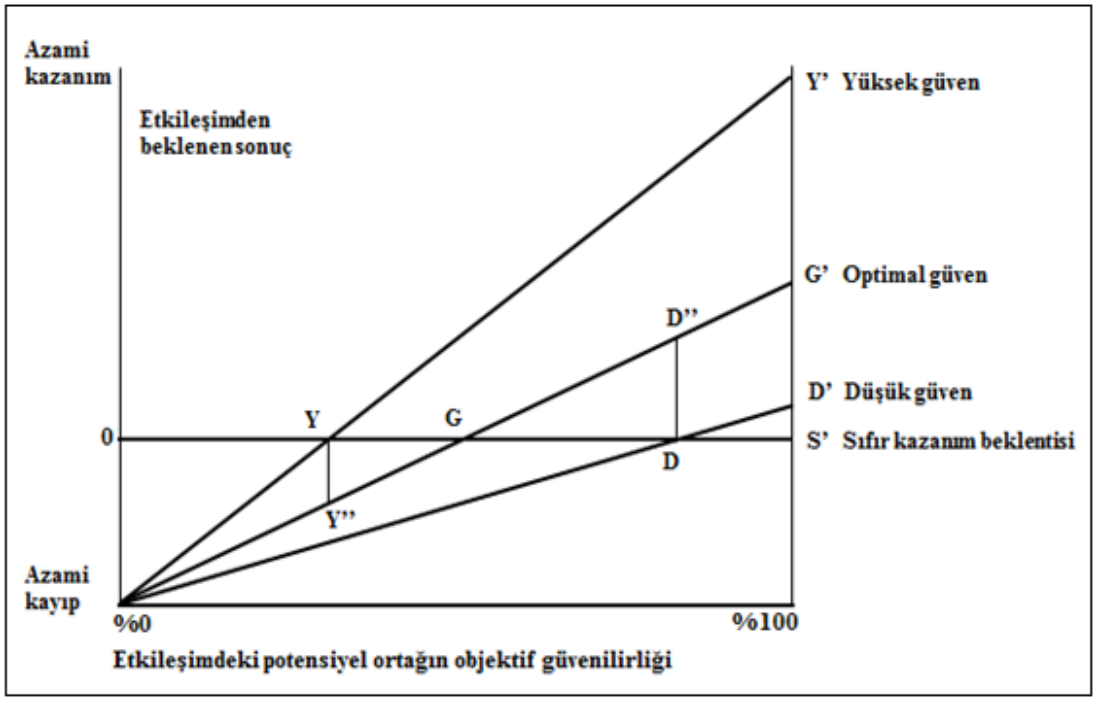
Güven üzerine çalışma yapan bütün araştırmacılar güven olgusunun risk içerdiğine dair hemfikirdir. Risk ve karşılıklı bağımlılık güvenin ortaya çıkması için gerekli iki koşuldur (Costa, 2003: 108). Bazı menfaatleri kazanma isteği insanın bir başka insana güvenmesinin gerisinde yatan temel unsurdur.

Güven, insanların genellikle akrabalarıyla ya da komşularıyla değil yabancılarla uğraştığı ve istismar edilmeyeceklerini umarak kendilerini ya da varlıklarını bilinmeyen ellere düzenli olarak teslim etmelerini gerektiren büyük, modern toplumlar için özel bir öneme sahiptir (Wade, 2012: 258).

Luhmann'a göre güven risk ile ilgilidir ve risk de bireyin elde edeceği avantajdan daha fazla zarara uğrayabileceği bir durum karşısında yapacağı seçimdir. Bireyin karşılaştığı risk kabul edilebilir rasyonel seçim sınırları içindeyse, karar verme sürecinde güven rol oynamayacaktır. Bundan dolayı güven kavramı, risk ve belirsizlik kavramları ile yakın bir ilişki içerisindedir (Meyerson v.d.1996: 178). Bağımlılık ise bir kişinin davranışının güvenilir ya da güvenilir olmama şartına bağlı olarak elde ettiği sonuçtur (Kipnis, 1996: 41).

Güven konusunu Bayezyen bir yaklaşımla ele alan Hardin'e göre küçük yaşlarda suiistimale uğramış bireyler düşük bir güven kapasitesine sahiptirler ve bu nedenle giriştikleri neredeyse hiçbir etkileşimden kazanç beklemedikleri için birçok fırsattan yararlanamazlar. Girdikleri az sayıdaki etkileşimli süreçten ise içinde bulundukları toplumun optimal güven düzeyi hakkında bir fikir geliştiremezler. Diğer yandan iyimser yönü ağır basan bireyler ise çok sayıda etkileşimli süreç tecrübe ederler ve yerine göre büyük kayıplara uğrasalar da edindikleri deneyimle, içinde bulundukları topluma ait optimal güven seviyesini tahmin etmekte başarılıdırlar (Hardin, 1992: 165).

Şekil:3 Düşük, Optimal ve Yüksek Güven



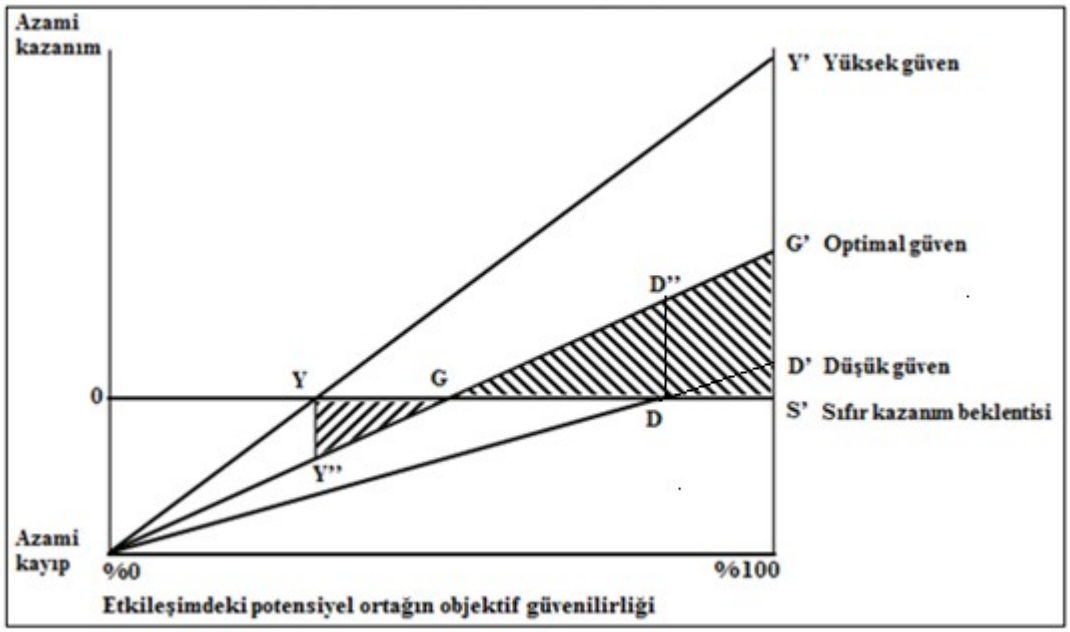
Kaynak: Hardin, Russell: "The Street-Level Epistemology of Trust", **Analyse & Kritik,** 14 (1992), s. 167

Düşük ve yüksek güven kapasiteleri basitçe şekil 3'deki gibi modellenmiştir. Modelin varsayımları: (1) Nesnel dünyada karşılaşılan güven 0 ile 100 arasında lineer formda bir dağılım izler. (2) Toplumdaki bireyler, diğerlerinin göreli

güvenilirliğini değerlendirme yeteneğini haizdir fakat kesin güvenilirlikleri hakkında farklı ortalama tahminleri vardır. (3) Yükümlülüğünü yerine getirenlerden net bir kazanç sağlamak mümkün iken getirmeyenler ortaya zarar çıkmasına sebep olacaklardır. (4) Potansiyel kazanç ya da kaybın objektif değeri etkileşimde bulunan tüm potansiyel taraflar için aynıdır fakat kazanç elde etme olasılığı % 0 ile % 100 arasında değişir. Bu nedenle (objektif olarak) daha az güvenilir olana güveniyor olmanın getirisi, daha güvenilir olana güveniyor olmanın (objektif) beklenen getirisinden daha düşük olacaktır.

Objektif bir başa baş noktası vardır ki o noktadaki bir bireye güveniyor olmanın ortalama getirisi ne kazanç ne de kayıp yönündedir. İyimser bir güvenen ile kötümser bir güvenmeyen arasındaki fark ikincinin, bu noktaya (D) sadece çok güvenilir kişilerle etkileşime girilerek ulaşılacağını düşünmesi iken birincinin bu noktaya çok daha düşük (objektif) güven düzeylerinde de (Y) ulaşılabileceğini düşünmesidir. Optimal güvenen için ise bu nokta (G) noktasıdır.

Şekil:4 Yüksek Güven, Fiili Kazanç ve Kayıplar



Kaynak: Hardin, Russell: "The Street-Level Epistemology of Trust", **Analyse & Kritik,** 14 (1992), s. 167

Şekil 4'de ise optimal güvenen G S' G' alanı kadar bir gerçekleşen kazanç elde ederken düşük güvene sahip birey D S'D' alanı kadar bir beklenen kazanç elde edebilecek fakat D S' G' D'' yamuğu şeklinde bir gerçekleşen kazanç elde edecektir. Yüksek düzeyde güvenen birey ise Y S' Y' kadar bir beklenen, buna karşın Y G Y'' kadar bir gerçekleşen kazanç elde edecektir. Bu alan, güvene değer olmadığı halde aşırı iyimser bir tutumla güvenmekten kaynaklanan zararları temsil eder.

Bu yaklaşımda hatırlanması gereken en önemli nokta olarak Hardin (1992: 166) aşırı güvenen bireylerin girdikleri çok sayıda etkileşimli süreç nedeniyle optimal güven seviyesini daha iyi ayarlayabildiklerini, az güvenenlerin ise kendi yargılarını değiştirebilecek tecrübeyi elde edemeyecek derecede az etkileşime girerek bu nokta hakkındaki kanaatlerini değiştiremediklerini ifade eder.

Fukuyama'ya göre, iktisatçılar sosyal grupların oluşumunu, işbirliğine girmeyi uzun dönemli kişisel çıkarlarına uygun bulan rasyonel bireyler arasındaki gönüllü sözleşmelere bağlarlar. Bu yaklaşımda güvenin işbirliği için gerekliliği ortadan kalkar. Ancak ortak etik değerlere sahip topluluklar kendi ilişkilerinin kapsamlı yasal düzenlemeler ve sözleşmelerle çevrelenmesine ihtiyaç duymazlar çünkü daha önceden yerleşmiş ahlaki uzlaşma o grubun üyelerine birbirlerine karşılıklı olarak güvenmeleri için bir zemin sağlar (Fukuyama, 2005: 42).

Fukuyama toplumsal güvensizliğin sonuçlarını ise şu şekilde açıklar:

> "Bunun tersine, birbirine güvenmeyen insanlar, en nihayetinde kendilerini yalnızca müzakereye, anlaşmaya ve dava etmeye iten bir biçimsel kurallar ve düzenlemeler sistemi altında birbirleriyle işbirliği yapabildikleri bir toplumda bulacaklardır. Hatta bazı durumlarda, sistem onları baskıcı yöntemler kullanarak kendi kurallarına uygun davranmaya zorlayacaktır. Toplumdaki güvenin yerini alan bu yasal aygıt, ekonomistlerin "işlem maliyeti" diye adlandırdıkları unsuru kapsar. Diğer bir deyişle, toplumdaki yaygın güvensizlik, bütün ekonomik aktivitelere bir tür vergi olarak eklenir. Bu tür vergiyi yüksek güven duygusuna sahip toplumların ödemek zorunda olmadıklarını hatırlatalım" (Fukuyama, 2005: 43)

Arrow güvenin ekonomik sistemi hızlandırıcı etkisinden söz eder ve üretimin veya kârın artmasını sağlayan, sistemi hareketlendiren verimli bir iktisadi değer olduğunu şu cümlelerle ifade eder:

> "Güven çok önemli bir fayda değerine sahiptir. Güven sosyal sistemin önemli bir yağlayıcısıdır. Son derece verimlidir, başka insanların sözüne bir derece itimat etmek birçok sorunu önler. Maalesef bu kolay satın alınabilecek bir emtia değildir. Onu satın almak zorunda kalsanız, satın aldığınız şey hakkında zaten bazı şüpheleriniz var demektir. Güven ve benzer değerler, sadakat veya dürüstlük bir ekonomistin dışsallık olarak adlandırabileceği örneklerdir. Bunlar maldır, emtiadır; gerçek, pratik, ekonomik değeri vardır; sistemin etkinliğini artırır, sizin daha çok ürün veya itibarınızı yükseltecek değerleri üretmenize olanak sağlar. Ancak onlar açık piyasada satışı teknik olarak mümkün ve hatta anlamlı olmayan emtialardır…" (Arrow, 1974: 23).

Arrow'un varsayımı o günden beri kayda değer bir ampirik destek bulmuştur. Bir topluluğun ortalama güveni ve onun toplam ekonomik performansı bağıntıyı sorgulayan ve sonuçta arasındaki pozitif ve monoton bir ilişki olduğunu bulan geniş bir literatür oluşmuştur.

Adam Smith'in *Milletlerin Zenginliği* adlı eserinde sermayenin kullanım şekillerinden bahsettiği ve elindeki mal mevcudunu bu şekillerden biri ile değerlendirmeyenin "oynatmış olmalı" olduğundan bahsettikten sonra "Türkiye" kelimesinin geçtiği ilk bölüm şu şekildedir:

> "Gerçekte, kendinden büyüklerin ortalığı kırıp geçirmesinden sürekli korku içinde bulunulan talihsiz ülkelerde, insanlar, mal mevcutlarının büyük bir kısmın, her zaman başlarında dolaştığını sandıkları felaketlerden biri beliriverince güvenilir bir yere götürebilmek üzere el altında bulundurmak için, çokluk, gömüp saklarlar. Bu, Türkiye'de Hindistan'da, sanırım öteki Asya devletlerinin çoğunda, herkesin yaptığı olağan işlerdenmiş" (Smith, 2011: 303).

Bu ifadelerin, günümüz Türkiye'sinde halen yaygın kullanılan bir yatırım türü olan "Yastık Altı" altın yatırımı ve genel güvensizlik konusunda çok önemli ipuçları veriyor olması açısından önemli olduğu düşünülmüştür.

2.3.4. Güven Konusunda Literatür

Knack ve Zak (2001) ve Knack ve Keefer (1997) çalışmalarında kişi başına gayrisafi milli hâsıla rakamları, ile güven arasında güçlü bir korelasyon olduğu görülmüştür. Güvenin firmaların büyüme yetenekleri ile olan ilişkisindeki güçlü korelasyon ise La Porta v.d.'nin (1997) çalışmasında ortaya çıkmıştır. Bu çalışmada ayrıca güvenin toplumda birbirine yabancı insanlar arasındaki işbirliğinin belirleyici bir unsuru olmasından hareketle geniş organizasyonların performansındaki öneminden bahsedilmiştir.

Güvenin ekonomik aktiviteler üzerindeki etkileri yanında politik aktiviteler üzerindeki etkileri de gözlemlenmiştir. Bunlara örnek olarak V. Braithwaite'in (1998) çalışması gösterilebilir. Bu çalışmada güvenin kollektif davranış üzerindeki olumlu etkisi incelenmiştir. E.M. Uslaner de benzer bulgulara ulaşmıştır (Uslaner, 2002).

Uslaner ayrıca güven unsuru üzerine bir çalışmasında A.B.D.'ye göç etmiş topluluklar üzerindeki araştırma sonucunda Kuzey Avrupa ve Britanya'lı toplulukların İtalyan, Latin ve Afrika orijinli Amerikalılara göre daha yüksek güven seviyeleri sergilediklerinden yola çıkarak güvenin etnik mirasla kuvvetli bir ilişkisi olduğu sonucuna varmıştır. Uslaner (2008) bu çalışmasında 1972 - 1996 yılları arasındaki "General Social Survey" (GSS) verilerine dayanmıştır.

Diğer taraftan yüksek güven düzeyine sahip toplumlarda ekonomik birimlerin, ekonomik işlemlerde kendilerini sömürüden korumak için daha az kaynak tahsis ettikleri dile getirilmiştir (Katuscak ve Slemrod, 2006: 3).

Alesina ve La Ferrara (2000: 2-3) 1974 ile 1994 arasındaki GSS verilerini kullanarak yaptıkları çalışmada %40 oranında "çoğu insana güvenilebilir" cevabı

alınmıştır ve ana eğilim olarak 1970'den 1980'e ve 1990'a doğru gidildikçe genel bir düşüş sergilemiştir.

Gleaser v.d. (2000: 824) ise ortalamada zengin ve iyi eğitim almış kişilerin güven duymaya daha eğilimli olduklarını tespit etmişlerdir. Üniversite mezunları, lise terklere göre aynı soruya %30'dan fazla evet demişlerdir. Diğer yandan beyaz ırk, siyahlara göre %21 oranında daha fazla evet cevabı vermiştir.

Fershtman ve Gneezy (2001), İsrailli Musevî öğrencilerin Doğu kökenli insanlara karşı bir güvensizlik hissettiklerini bulgulamışlardır. Fershtman, Gneezy ve Verbooven (2005) bir diğer çalışmada Belçika'daki Felemenk ve Valon öğrenciler arasında yaptıkları çalışmada bu gruplardaki öğrencilerin grup dışına, kendi gruplarından daha fazla güven duyduklarını fakat diğer grubun üyelerine karşı daha az güvenilir olmadıklarını bulgulamışlardır.

Willinger v.d. (2008), Fransız ve Alman öğrenciler arasında yürüttükleri uluslararası güven deneyinde öğrencilerin, alıcıların milliyetine göre anlamlı bir şekilde farklı tutar göndermediklerini, alıcıların da aynı şekilde geri gönderirken aynı tutumu izlediklerini bulgulamışlardır.

Bizim çalışmamızın konusunu oluşturan dini aidiyetin güven olgusuna etkisini inceleyen çalışmalarında Johansson v.d. (2009) bir güven deneyi ve anket soruları ile Bangladeş' deki Hindu ve Müslümanlar arasındaki güven ve güvenilirliği ölçmüşlerdir. Gönderilen ve geri dönen tutarlar bağlamında bu iki topluluk arasındaki sosyal mesafenin anlamlı bir etkisinin olmadığını tespit etmişlerdir.

2.4. Güvenin Ölçülmesi

Güven konusunda çalışan araştırmacılar üç ana zorlukla karşılaşmaktadırlar. Bunlardan ilki bu kavramın, anlamının belirsiz bırakılarak, birçok şekilde kullanılıyor olmasıdır. İkincisi hem devletle bireyler arasındaki hem de bireylerin kendi aralarındaki güveni kastetmesidir. Üçüncüsü ise bazen toplumda mevcut olan politik kurumların bir sonucu, bazen de sebebi olarak gösteriliyor olmasıdır.

Güven ve onun tamamlayıcısı olan güvenilirlik kavramlarının tanımı, bu kavramları araştırmak için kullanılan iki ayrı araştırma yöntemi olmasından dolayı net değildir. İlk araştırmalar güveni bir toplumdaki normların algısı olarak kavramış, başkalarının güvenilirlik veya dürüstlüğünü derecelendirebilmek için sondaj (anket) soruları yöneltmişlerdir. Ancak daha güncel araştırmalar güveni davranışsal bağlamda ele alan, iktisada özgü laboratuar deneylerini kullanmaktadırlar (Wilson ve Eckel, 2010).

Anket yöntemi ile ölçülen güven Dünya Değerler Araştırması (World Value Survey) veya Avrupa Değerler Araştırmalarında (European Value Survey) kullanılmakta olan ve klasikleşmiş hale gelen bir sorunun yöneltilmesinden ibarettir. Orijinal İngilizce şekli : *"Generally speaking, would you say that most people can be trusted, or that cannot be too carefull in dealing with people?"* olarak bilinen bu soruyu dilimize şu şekilde tercüme edilmiştir. *"Sizce genelde insanların çoğuna güvenilebilir mi? Yoksa başkalarıyla bir ilişki kurarken veya iş yaparken çok dikkatli olmak mı gerekir?"*

Bu soru bazı bakımlardan eleştirilmiştir. Öncelikle kullanılan kelimelerin farklı yorumlanabileceği gibi eleştiriler vardır. Örneğin "Genelde" kavramından ne anlaşıldığı, "İnsanların Çoğunluğu" ile anlatılmak istenin ne olduğu ya "Güvenilebilir mi?" ifadesi ile kastedilen güvenin ne olduğu gibi. Bu konuyu Gleaser şu şekilde dile getirmiştir:

> "İnsanların GSS'deki güven sorusuna verdikleri yanıtları yorumlamak zordur. Yanıtlardaki çeşitlilik ortaya çeşitli sebepler çıkarabilir: örneğin ortak bir grup insanın güvenilirliği ile ilgili inanç farklılıkları; 'insanların çoğunluğu' nun kimleri içerdiği hakkındaki yorum farklılıkları; bir insana güvenebilmenin ne demek olduğunu yorumlama farklılıkları veya diğer insanların güvenilir davranışını kavrayabilme farklılıkları. Çeşitlilik bazı yanıtlayanların ankette yer alan böyle bir soruya karşılık gerçeği söylemek istememesinden de kaynaklanabilir" (Gleaser, V.d., 2000: 815).

Bu aşamada belirtmekte faydası olduğu düşünülen bir nokta "Generally speaking" ifadesi ile kastedilenin "insanların geneli" olmaktan çok "hayatın geneli" olduğu

şeklinde olduğudur. Yani ankete katılanların son zamanlarda yaşadıkları belirgin bir durumu göz önünde bulundurmadan genel hayat tecrübelerine dayanarak cevap vermelerinin istendiğidir. Örnek olarak bu çalışmanın konusunu oluşturan "Dinî Azınlıklarda İktisadî Güven" olgusunu incelerken ankete katılanların son zamanlarda özellikle bu konuda başlarından geçen çok özel bir hikâyeyi akıllarından bir an için silerek, genel bir yanıt beklendiğinin ifadesidir.

Yatırım oyununda ilk oyuncunun gönderdiği miktarın güvenin, ikinci oyuncunun geri gönderdiği miktarın ise güvenilirliğin bir tezahürü olduğu genel bir kabul görmüştür. Ancak ilk oyuncunun transferinin aslında güveni değil de diğerkâm (altruistik) davranışı gösterebileceği (Smith, 2003; Cox, 2004), ya da geri gönderme davranışının güvenilirlik yerine hâkim karşılıklılık (dominant reciprocity) motifleri sonucu olabileceği hususunda eleştiriler yapılmıştır.

Bu hipotezi, Berg, Dickhaut ve McCabe'nin (1995) klasik yatırım oyununa küçük bir müdahale ile ikinci oyuncuları "zengin" ya da "fakir" olarak niteleyen Brülhart ve Usunier (2010) üniversite lisans öğrencileri ile test etmişler ve ilk oyuncunun gönderileri ile ikinci oyuncunun "refah"ı üzerinde anlamlı bir negatif ilişki bulamamışlardır.

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

3. Azınlıklar ve Ekonomi

Bu bölümde azınlık kavramına genel bir bakıştan sonra Türkiye'deki dinî azınlıkların Osmanlı ve Cumhuriyet dönemindeki durumları ele alınacaktır. Çalışma kapsamındaki dinî azınlıklar Hıristiyan Gregoryen Ermeniler ve Musevîlerdir.

3.1. Azınlık Kavramı

Türk Dil Kurumu'nun Büyük Türkçe Sözlüğü'nde azınlık kelimesi: "1. Bir toplulukta herhangi bir nitelik bakımından ayrı ve ötekilerden sayıca az olanlar, ekalliyet, çoğunluk karşıtı. 2. *top. b.* Bir ülkede ayrı soydan veya inançtan olan ve sayıca az bulunan topluluk, ekalliyet" şeklinde tanımlanmıştır. Kelime kökü olarak Latince[3] "daha küçük, daha genç, daha az önemli" anlamına geldiği gibi "eksik, daha düşük" gibi anlamları içeren "minor" kelimesinden kaynak bulur.

Azınlık, sosyolojik olarak bir devlette sayısal bakımdan az olan, başat olmayan ve çoğunluktan farklı niteliklere sahip olan gruplar olarak tanımlanmaktadır. Bu, azınlığın en genel tanımıdır ve örneğin buna eşcinseller de girer (Oran, 2004: 26). Ancak az sayıdaki bu grupları da kendi aralarında bütünleştiren, ırk, dil, din ya da başka kültürel nitelikleri vardır. Demokrasinin olağan tiplerinde dahi azınlık gruplarını kendilerini dışa vurmaları çoğunluk egemenliği ilkesinin uygulanması dolayısıyla sayısal güç (güçsüzlük) leri oranında engellenir (Türkdoğan, 2006: 21).

Azınlık / çoğunluk ilişkilerinin, her şeyden önce "ötekiliğin farkındalığı" ve "başat olma ilkesi" üzerine kurulu olması nedeniyle "dinî azınlık" kavramının "azınlık" kavramının temelini oluşturduğunu ifade eden Akgönül'ün dinî azınlık konusundaki görüşü şu şekildedir:

[3] Castiglioni, Mariotti, Il dizionario della lingua Latina, Loescher, Torino, 1972.

> "Roma döneminden bu yana dinî aidiyet, hissedilen ilk aidiyet şeklidir ve Orta Çağ hükümdarları egemenlikleri altına aldıkları topluluklara kendi dinlerini dayatmışlardır. Diğer bir deyişle ilk azınlıklar dinsel gruplardı ve ilk "ötekilik" hisleri, kutsal olana yaklaşma şeklinden doğdu […] Azınlık dini ise, kimliğinin tehlikede olduğuna inanan bir grubun kendini kimliksel olarak ispatlamasını sağlayan bir inanış olarak açıklanabilir. Azınlık dini, azınlık grubunun dış tehlikelere karşı dayanışma içinde kalabilmek için fertlerinin güç aldığı kaynaklardan biridir" (Akgönül, 2011: 16-22).

Hukukî olarak genel kabul gören bir tanım ise BM Ayrımcılığın Önlenmesi ve Azınlıkların Korunması Alt Komisyonu (bu komisyonun adı 1999'da "İnsan Haklarının Korunması Alt Komisyonu" olarak değiştirilmiştir) Raportörü Francesco Capotorti'nin tanımıdır. "Sayısal olarak bir devletin nüfusunun geri kalanından az olan, hâkim olmayan durumda bulunan, bu devletin vatandaşı olan üyeleri nüfusun geri kalanından farklı etnik, dinsel ya da dilsel özelliklere sahip, üstü örtülü bir biçimde de olsa kültür, gelenekler, din ya da dilini korumaya yönelik bir dayanışma duygusu gösteren bir grup"[4].

Bir ülkedeki azınlık kendi kendine kazanılan bir statü olmayıp çeşitli şekillerde meydana gelebilir. Genellikle daha çok güce sahip olan grup diğer grup ya da gruplar üzerine bu statüyü dikte eder. Türkiye'de bu konuda yaşanmış tecrübeler mübadele ve sürgünlerdir. Bu tip yöntemlerle hâkim olan grup diğerlerini azlaştırır. Sayısal olarak azlaştırılan grup hâkim grup tarafından azınlıklaştırılır, yani ezilir ya da haklarından mahrum edilir (Akgönül, 2011: 27). Hâkim grubun bu gücü çeşitli sayıdaki etkenlerin uygun bir bileşiminden oluşabilir; sayısal üstünlük, ekonomik güç, daha önce edinilmiş sınıfsal konum ve başka öğeler (Türkdoğan, 2006: 24).

Yine Türkdoğan'a göre Amerikan kültüründe iki önemli öğe kapitalizm ve siyasi demokrasidir. Kapitalizm'in dinamikleri azınlıkların gelişmesini iki açıdan kolaylaştırmıştır: "Azınlık Statüsü" ücret sömürüsüne elverişlidir ve bireysel ekonomik belirsizlik ve daha yüksek ekonomik ve sosyal statü için çılgınca rekabet,

[4] Minority Rights: International Standards and Guidance for Implementation, United Nations, New York and Geneva, 2010 (Çevrimiçi): http://www.ohchr.org/Documents/Publications/MinorityRights_en.pdf 26/05/2013.

hâkim gruplar arasında kolayca erişilebilir azınlıklara karşı saldırganlığa dönüşmek suretiyle yalnızca kısmen boşaltılabilen yokluk acısını yaratır. Buna karşılık, siyasal demokrasinin dinamikleri statüde eşitlik ve tüm ayrımcılıkların bertaraf edilmesi doğrultusunda baskı uygulamıştır. Genelde Birleşik Devletler'de azınlıklar sorununun büyüklüğü toplumdaki bu iki kuvvetin çarpışmasının sonucunda belirlenir (Türkdoğan: 2006: 31).

Azınlıklar konusundaki zihniyetin kaynağını araştırırken ilk incelenmesi gereken ülkedeki alt kimlik- üst kimlik ilişkisidir diyen Oran'a göre Ulus'u inşa ederken, esas olarak kan temelli yöntem mi yoksa toprak temelli yöntem mi kullanıldığına göre ulus-devlet ikiye ayrılır. Oran buna Fransa örneğini verir ve asimilasyoncu yönü yüksek olan Fransa'nın, Fransa adı verilen toprak parçasını esas alarak ve bu toprak üzerindeki ortak Fransız kültürünü Fransızca dili temelinde işleyerek ulus inşasına girişmiş olduğunu söyler. Dolayısıyla ülkedeki üst kimliğin herhangi bir etnik grubun (alt kimliğin) adını taşımadığını, çünkü Fransa'da "Frank" diye bir alt kimlik/etnik grup olamadığını belirtir (Oran, 2004: 132).

İnsan haklarının ve hukukun yeterince gelişmediği toplumsal ortamlardaki sosyal düşüncenin en temel özelliğinin, kişilerin ve grupların sürekli anlamda başkaları tarafından değerlendirilmesi ve yargılanması olduğunu belirten Tanrıdağ görüşünü şu cümlelerle destekler:

> "Bu tür ortamlarda sürekli bize göre iyileri ve kötüleri, doğruları ve yanlışları değerlendirir dururuz. Bu tür "ultra" subjektif ortamlarda ideolojik düşünme biçimleri hâkimdir. Bu düşünme ideolojilerinden kadınlar, çocuklar, yaşlılar, azınlıklar ve eşcinseller yeterince nasiplerini alırlar" (Tanrıdağ, 2012: 85).

Amerika'nın aşırı derecede bir kabile toplumu haline geldiğini ve insanların farklı olanla iyi geçinme konusuna muhalif olduğunu ifade eden Sennett, Aristo'ya atıfla şehrin (devletin) farklı cinslerde insanlardan oluştuğunu ve birbirine benzeyen insanların bir şehri var edemeyeceğini söyleyerek şöyle devam eder:

> "Böylece şehir, insanları, farklı bağlılıkları olan insanlar hakkında düşünmeye ve onlarla ilgilenmeye mecbur bırakmış olur. Açıktır ki karşılıklı saldırganlık bir şehri bir arada tutamaz; ama Aristoteles bu öğretiyi daha da incelikli hale getirir. Kavimcilik, der, bilmediği halde diğer insanların neye benzediğini bildiğini düşünmekle ilgilidir; diğerlerinin dolaysız tecrübelerinden yoksun olmak, insanı son çare olarak korku dolu fantezilere başvurdurtur. Günümüze uyarlanırsa, bu düşünce stereotip[5] düşüncesidir." (Sennett, 2012: 15).

3.2. Azınlıklar ve Güven

Standart iktisadî analiz tercih ve seçişler konusuna, metodolojik bireycilik ilkesi çerçevesinde, bireysel güdüler düzeyinde odaklanırken grup aidiyetinin aynı konudaki etkilerinin iktisatçılar tarafından son zamanlarda yeni yeni ele alınmakta olduğunu görmekteyiz.

Grup aidiyeti, sosyoloji, sosyal psikoloji ve antropolojide dinî ve etnik çatışmaları, ayırımcılığı anlama ve açıklama konusunda kilit bir kavramdır ve son zamanlarda spesifik gruplar ve diğer bazı sosyal ve kültürel ağ bağlarının bireylerin ekonomik tercihlerini şekillendirmede etkili olduğu hakkında birçok bulguya ulaşılmaktadır.

Birçok durumda sadece tek bir azınlık grubuna ait olmama nedeniyle çeşitli aidiyetler kesişir ve bunlardan hangilerinin ekonomik davranış üzerinde etkili olduğunu anlamak zorlaşır. Türkiye özelinde etnik ve dini çeşitlilikler düşünüldüğünde ise durum çok daha karmaşık bir hal almaktadır. Etnik kökeni nedeni ile azınlık statüsünde olmadığı halde dinî aidiyet anlamında azınlık gruba mensubiyet (ya da tersi) söz konusu olabildiği gibi birden fazla azınlık grubuna aidiyet de sıkça karşılaşılan durumlardandır. Özellikle son yıllarda şehirleşmenin de bir sonucu olarak farklı etnik ya da dinî aidiyete sahip bireyler arası evlilikler ile bu durum kendisini daha çok hissettirmektedir.

[5] Bu çalışmada İngilizce "stereotype" kelimesi, daha uygun bir karşılık olduğu düşünüldüğünden çeşitli yerlerde dilimize "kalıp yargı" olarak tercüme edilmek suretiyle kullanılmıştır.

Dinler bir taraftan yabancılar dâhil olmak üzere herkese hayırseverlik yapmak konusunda öğüt verirken diğer taraftan da yandaş ve yandaş olmayanlara karşı eşit davranılmamasını emreder bu yüzden dinin güven de dâhil sosyal işbirliği üzerindeki etkileri tartışmalıdır ve deneysel metotlarla ele alınmayı gerektirir (Gupta v.d., 2013: 3).

Sosyal kimlik ve ekonomik tercihler konusunda Akerlof (1997), Akerlof ve Kranton'un (2000), çalışmaları örnek olarak gösterilebilir. Akerlof ve Kranton, çalışmalarında, cinsiyetin bireyin davranışları üzerindeki etkilerini incelemişlerdir. Daha çok erkeklerin yaptığı ve kadınların yapmakla birlikte azınlık olarak kabul edildikleri (ya da tersi) meslek gruplarında azınlık kimliğinin verilen karalar üzerinde etkili olduğunu bulgulamışlardır. Ayrımcılık sonucu belirli işler belirli gruplara tahsis edilecek, getirisi düşük olan işler alt kimlik mensuplarınca üstlenilecektir (Akerlof ve Kranton, 2000: 732 - 748).

Allport, bireylerin önem verdikleri sosyal kimlikleri ile ilgili olarak negatif kalıp yargılara maruz kalmalarının kendileri açısından üzüntü yaratıcı bir etkisinin olduğunu ve bir dizi savunma reaksiyonunu tetiklediğini gözlemlemiştir. Hiç kimse başkaları tarafından taciz, alay edilme, aşağılanma ve ayrımcılığa kayıtsız kalamaz ve bunun tersi de düşünülemez (Allport, 1954: 143).

Fershtman ve Gneezy (2001) çalışmalarında yukarıda 2.3.4. bölümde değinildiği gibi "Güven Oyunu" çerçevesinde İsrailli Musevî öğrencilerin Doğu kökenli insanlara karşı sistematik bir güvensizlik içerisinde bulunduklarını; "Diktatör Oyunu" vasıtasıyla da bu ayrımcılığın, ayrımcılık hususunda bir zevk almaktan çok hatalı kalıp yargılara dayandığını ifade ederler. "Ultimatom Oyunu" ile de ayrımcılığın yönünü değiştiren başka kalıp yargılara ulaşma imkanı bulduklarını ifade ederler ve şaşırtıcı bir sonuç olduğunu ifade ettikleri üzere ayrımcılığın tamamen erkeklere özgü bir fenomen olduğundan bahsederler (Fershtman ve Gneezy, 2001: 351).

3.3. Türkiye'de Azınlıklar

3 Kasım 1839'da okunan Tanzimat Fermanı ile artık ülkedeki her şey kanuna dayanacak ve bu kanunlar Müslüman ve gayrimüslimlere eşit olarak uygulanacaktı. Ferman ile ülkenin tüm halkı kulluktan vatandaşlığa giden bir yola girdi fakat bir kez yıkılma sürecine girmiş olan İmparatorluğun yönetimini elinde bulunduran kadrolar kötüye gidişten hep Emperyalist güçleri ve onların işbirlikçisi olarak gördükleri azınlıkları sorumlu gösterdiler.

Yakın tarihimize kadar ve hatta günümüzde bile bu kolaycı yaklaşımın izleri hep gözlemlenmiştir. Günümüzde resmî azınlık olarak kabul edilen ve bu çalışmanın da konusunu oluşturan gayrimüslimlerin günümüzdeki durumunu anlayabilmek için dinî azınlıkları Cumhuriyet öncesi ve sonrası olarak ele almanın uygun olacağı düşünülmüştür. Ancak Zürcher'in (2011: 143) yaptığı ayrıma uygun bir şekilde 1908 - 1950 arasını "Türk Tarihinde Jön Türk Dönemi" olarak kabul edecek olursak bu ayrımı 1908 yılından başlatmak daha uygun gibi görünmektedir. Bu nedenle aşağıda 3.3.2. bölümü her ne kadar Cumhuriyet Dönemi olarak adlandırılmışsa da dönemin 1908 sonrası olarak değerlendirilmesi daha uygun olacaktır zira Ermeni Meselesi de bu kapsamda o bölümde ele alınmıştır.

3.3.1. Osmanlı Toplumu ve Azınlık Kavramı

On yedinci yüzyıldan itibaren Batı toplumu ile Osmanlı arasında "Hıristiyan Azınlıkları Koruma" kavramı ortaya çıkmıştır. İşte bu "koruma altına alma" yöntemi, Osmanlı yapısına azınlık kavramının fiilen girmesini sağlamıştır. Osmanlı İmparatorluğunda çeşitli kültürler mevcuttu fakat her grup kendine ait dinî bir hukuk alanına sahipti.

Osmanlı İmparatorluğu'nun toplumsal sistemi millet sistemiydi. İmparatorlukta milletler din usulüne göre ayrılmışlardı. Millet sistemiyle birlikte gayrimüslimler, cemaat olarak kimliklerini devam ettirme imkânını bulmuşlardır. İlber Ortaylı'nın ifadesiyle:

> "Millet kompartımanına mensup olan kimse; modern toplumdaki azınlığın aksine bazı davranış ve tutum sergiler. Bu aidiyet fertlere aile ve sülale ve cemaat içinde bir güvenlik ve hatta vakar verir. Kendi toplumsal grubu içinde kendi ananesi ve babadan sözlü kültürü içinde yaşar. Kompartımanlar arasında ilişki azdır, çatışma azdır. Modern toplumdaki azınlık ferdi gibi çevre ile didişme, kimlik ispatı, asimile olma (çoğunluk tarafından emilme) veya asimilasyona karşı direnme dolayısıyla çatışmacı davranışlara girme gibi durumlar söz konusu değildir…." (Ortaylı, 2002: 217).

Millet kavramı ile özerk dinsel gruplar kastediliyordu. Bir imparatorluk olarak klasik "böl ve yönet" sisteminin bir uygulaması olarak millet sistemi, farklı dine mensup vatandaşların merkezî yönetim nezdinde onlardan sorumlu olan kendi dinî liderleri tarafından yönetilmesidir. Doğaldır ki bu sorumluluk bir imparatorlukta büyük oranda vergilerin toplanması ile ilgilidir. Çöküşü hızlandıran unsur bu vergi yükünün iltizam sistemi ile birlikte çalışma ve üretim koşulları hiçbir şekilde iyileştirilmeden sadece emeği ile geçinebilen reayaya yansıtılmasıdır.

Vergi konusunda etkileyici örnekler veren Kostandov'un şu ifadeleri bu sistemin özü hakkında bazı ipuçlarını ortaya çıkartacaktır:

> "Vergi tahsilatının özelleştirilmesi zamanla görev ve makamların da 'peşkeş' karşılığında dağıtılması sonucunu doğurdu. […] Kilise menşeli Bulgar kaynaklarına göre Patriklik yetkisi veren 'berat'ın alınmasına karşılık 'minnettarlık arz etme' uygulaması 17. yüzyılda 100.000 altına ulaştı. […] Patriklerin bu göreve gelmeleri için yaptıkları harcamaları, İmparatorluğun çeşitli bölgelerine yolladıkları Metropolitlerin karşılaması gerekiyordu. Bu durumda tayin edildikleri bölgelerin ruhani yetkilerine sahip Metropolitler yaptıkları harcamaları misliyle geri almak için, hak hukuk tanımayan keyfî uygulamalara giriştiler. […] Padişah Fermanıyla verilmiş haklara binaen Episkoposlar dinî başkanı oldukları ilçelerde bulunan bütün yerleşim birimlerindeki Ortodoks ahaliden, Despot için 'Despot Hakkı', kendileri için 'Episkopos Hakkı' adı altında vergi toplama yetkisine sahiptiler..." (Kostandov, 2011: 39).

19. Yüzyıla kadar bu kavram dinî aidiyetlerden bahsetmeye yararken daha sonraları etnik ve dilsel nitelikler de kazanmaya başladı (Akgönül, 2011: 117).

1454'den 1839'a kadar sürmüş olan bu sistemde bütün Müslümanlar tek bir "İslâm Milleti", gayrimüslimler ise mezheplerine göre ayrı ayrı "millet" ler olarak ele alınmışlardır.

Osmanlı döneminde ehl-i kitap olarak görülen Yahudi ve Hıristiyanlar için ya İslam, ya ölüm ya boyun eğme geçerli olmuştur. Boyun eğme haraç ve cizye ödemek ve Müslümanların üstünlüğünü kabul etmek anlamına gelmekte, ölüm cezası ise köleliğe çevrilebilmekteydi (Lewis, 1996: 20). Cizye, 14 ile 75 yaş arasındaki Hıristiyan ve Musevilerin askerlik yapma yükümlülüklerin olmamasından kaynaklanan önemli bir vergi türüydü.

İster bir zorunluluk olarak değerlendirilsin isterse de bir avantaj, devlet hizmetinden muaf olma sonucu bu gruplar esnaflık ve ticaretle ilgilenmişlerdir ve çoğunlukla yabancı dil biliyor olmalarının verdiği avantajlardan yararlanmışlardır. Türkiye'de yerleşmiş olan Avrupalı tüccarlar için İmparatorlukta yaşayan gayrimüslimler özellikle İmparatorluğun gelenek ve görenekleri ile üretim kalıplarını bilmeleri ve ticari deneyim ve becerileri nedeniyle Avrupalılar için vazgeçilmez bir ortak durumuna gelmişlerdi (Demirağ, 2002: 21).

Gayrimüslim azınlık finans alanında da ülkede hâkim bir durumda bulunuyordu. İthal mallara olan talep halk arasında da yaygınlaşıp bireysel tüketimin de kredilendirilmesi söz konusu olunca bankerlerin sadece tüccarı değil tüketiciyi de finanse eder hale gelmesi sonucu ortaya çıkan tablo, 1912 yılında kayıtlı 40 özel bankerin 12 Rum, 12 Ermeni, 8 Yahudi ve 8 Levanten'den oluşuyor olmasıydı (Issawi, 1982: 261).

Cumhuriyetin ilk yıllarında ekonominin millîleştirilmesi, azınlıkların ötekileştirilerek ekonomide hâkimiyet kurabilmek adına bazı meslek gruplarının gayrimüslimlere yasaklanması ve benzer çabalarının tümün altında bir kaynak paylaşımı mücadelesinin bulunduğu ve başlangıç durumundaki bu eşitsizliği gidermeye yönelik adımlar olduğu açıktır.

Aksi yöndeki bütün klişelere ve önyargılara karşın, Osmanlı tarihinin büyük bölümünde cemaatler arası ilişkiler çağın standartlarına göre gayet iyiydi. Azınlık

statüsündeki kişiler, yüzyıllar boyunca Osmanlı diyarında, örneğin Fransız kralının ya da Habsburg imparatorunun topraklarında olduğundan daha eksiksiz haklara ve daha fazla yasal korumaya sahip oldular (Quataert, 2005: 250).

Quataert, bu klişeleri şu şekilde tanımlar:

> "Klişeler, Osmanlı tebaasını, millet denen ve 15. Yüzyıla dek götürülen birbirinden keskin çizgilerle ayrılmış, nüfuz edilmesi imkânsız dinî cemaatler halinde birbirinden kopuk yaşar gösteren, gerçeklere uymayan tablolar çiziyor. Bu yanlış bakışa göre her cemaat birbirinden soyutlanmış bir biçimde yan yana ama ayrı ayrı yaşamaktaydı. Aralarında giderilmesi sözde mümkün olmayan nefretler hüküm sürerdi: Müslümanlar, Hıristiyanlardan, Hıristiyanlar Yahudilerden, Yahudiler Hıristiyanlardan, Hıristiyanlar Müslümanlardan nefret ederdi. Son zamanlarda yapılmış olan araştırmalar, bu görüşün hemen hemen her bakımdan temelden yanlış olduğunu göstermektedir" (Quataert, 2005:251).

3.3.2. Cumhuriyet Döneminde Azınlıklar

Türkiye'de, devletin resmî olarak kabul ettiği azınlıklar, uluslararası kabul görmüş azınlık kavramından farklı olarak sadece Ermeni, Musevî ve Rumlar olmak üzere üç gayrimüslim grupla sınırlıdır. 1923'te kurulan Cumhuriyetin, Osmanlı İmparatorluğu'nun dağılma sürecinde yaşadığı yenilgiler ve toprak kayıplarına dayanan hassasiyetleri günümüze kadar devam etmiş ve Türk'ten başka kültürel ya da dinsel ve hatta etnik her türlü kimliğe karşı bir tahammülsüzlük açıkça kendini göstermiştir. Cumhuriyetin kuruluş aşamasında Mustafa Kemal ve dönemin bakış açısını Bali şu şekilde açıklar:

> "Millî Mücadele'nin zaferle sonuçlanmasından sonra kurulan Cumhuriyet'in iki ana gayesi vardı: Birincisi yüzyıllar boyunca Müslüman ve gayrimüslimlerden oluşmuş bir halklar topluluğundan bir ulus-devlet inşa edip bireyleri tebaa ve reaya olmak durumundan çıkarıp birer yurttaş haline sokmak, ikincisi ise Millî mücadeleyi bir iktisadî kurtuluş savaşı ile taçlandırmak. […] Mustafa Kemal de *Nutuk*'ta azınlıkların Millî Mücadele esnasındaki ayrılıkçı emellerine atıfta bulunmuş, bu davranışlarından dolayı azınlıklara ihtiyatla yaklaşmış, bir ölçüde onları potansiyel tehlike olarak

görmüş ancak onlara karşı olumsuz bir kitle hareketinden de özellikle kaçınmıştır…" (Bali, 2010: 497).

Türkiye Cumhuriyeti'nin kuruluşu sırasında Türkiye topraklarında yaşayan etnik kimliklerin tümüne Türk kimliğinin dayatıldığını ve bu dayatmanın temelinin de Müslümanlık üstünden atıldığını belirten Altan bu görüşünü, dilleri Türkçe olduğu halde Hıristiyan olan Karaman Türklerinin dinleri nedeniyle Anadolu'dan gönderildiklerini ifade ederek destekler (Altan, 2011: 87). Türkiye Cumhuriyeti bir "Ulus-devlet" olarak kurulunca; gayrimüslimlerin dinsel kurumlarına (patrikhane vb.) tüzel kişilik tanınmamış, Müslüman çoğunluk için de cemaatler devreden çıkartılmış ve her bireye "ulusal" üniforma giydirilmiş, üst kimlik de "Türk" biçiminde değişmiştir (Oran, 2004: 134).

1925 ile 1935 yılları arasında Kemalist reformların en karakteristik unsuru olan laiklik hamlesinde üç faaliyet alanı ayırt edilebilir. İlki, devleti, eğitimi ve hukuku laikleştirmek, yani ulemaya, kurumlaşmış İslam'ın geleneksel kalelerine saldırmaktı. İkincisi, dinsel simgelerin üstüne gitmek ve bunların yerine Avrupa uygarlığının simgelerini koymaktı. Üçüncüsü, toplumsal yaşamı laikleştirmek ve gerektiğinde popüler İslâm'ın üzerine gitmekti (Zürcher, 2011: 276).

Türkiye'de uygulamada azınlık olarak sayılan gayrimüslim dini gruplar Ortodoks Rumlar, Gregoryen Ermeniler ve Musevîlere kısaca bir göz atmak gerekirse Ortodoks Rum azınlığının, 1923'deki nüfus mübadelesi kararının dışında kalan İstanbullu Rumlardan oluşur. Mübadele ile 1.190.000 Rum Yunanistan'a gitmiş, yaklaşık 110.000 Rum kalmıştır (Oran, 2004: 51). Kalanlar İstanbul'daki Fener Rum Patrikhanesi'nin ihtiyaç duyduğu topluluğu oluşturabilmek adına mübadele dışında tutulmuş olan Ortodoks Rumlardır. Doğu gelenek ve göreneklerine bağlı dinî gruplar arasında, Melkit Katolikleri, Marunîler, Nasturîler ve özellikle de Keldanî-Süryanileri sayabiliriz. Geriye kalan Hıristiyan nüfusun çoğunluğu Gregoryen Ermeni Patrikhanesi'ne bağlıdır (Akgönül, 2011: 135).

Hem etnik hem dilsel hem de dinsel bakımdan farklılık arz eden Ermeniler 1915 olaylarından sonra sayıca azalmışlardır. Ermenilik bilinci taşıyan Ermeniler esas

olarak İstanbul'da otururlar ve sayıları 55.000 - 60.000 kadardır. Gregoryen Ermeniler, Ermeni Patrikhanesi'ne bağlıdırlar (Oran, 2004: 50).

Musevîler ise az da olsa Türkler ilk Anadolu'ya geldiklerinde mevcut idiler ve Osmanlı Devleti'nin fetihlerle genişlemesi sonucu doğal olarak Osmanlı Devleti himayesine girmişlerdir. 1492 yılında ise İspanya'daki son Müslüman kalesi Granada'nın düşmesi ile birlikte ülkeyi terk eden yaklaşık 200,000 İspanyol Musevisinden 40,000 kadarı İstanbul, Edirne ve Selanik'e yerleşmişlerdir.

Osmanlı Devleti'nde Museviler, ekonomik faaliyetlerin hemen hemen bütün alanlarında aktif olarak bulunmuşlardır. Özellikle teknolojiyi beraberlerinde getirmeleri bunda etkin rol oynamıştır. Sanayi, iç ve dış ticaret, para, kredi ve faiz ile ilgili sektörlerde önemli rol oynamışlardır. Buna ek olarak da doktorluk gibi serbest mesleklerde de ilerlemişlerdir (Güler, 2000: 220). Musevîler, dünya genelindeki durumlarıyla da uyumlu olarak devletle sürtüşmemeye özen göstermişlerdir.

3.3.2.1. Türkiye'deki Dinî Azınlıkların Güven ile İlgili Meseleleri

Yukarıda da değinildiği üzere *Nutuk*'ta azınlıklara pek güven duyulmadığını ifade eden Bali'ye göre Hıristiyan, Musevî ayrımı gözetmeksizin azınlıklara güvenilmez gözü ile bakılmıştır ve bu güvensizlik onların siyasal ve kamusal alandan dışlanmalarına yol açmıştır (Bali, 2010: 504).

Bu çalışmanın kapsamı çerçevesinde güven duygusunu ölçmeye çalıştığımız dinî azınlıkların güvenini etkilemiş olabileceği düşünülen bazı konu başlıkları bu bölümde ele alınacaktır. Yukarıda (3.3.) değinilen sebeplerle Ermeni Tehciri meselesi de bu bölümde ele alınmıştır.

3.3.2.1.1 Ermeni Tehciri Meselesi

Birinci Dünya Savaşı sırasında 1914'de Kafkasya cephesindeki Rus saldırısını durduran Osmanlı ordusu Enver Paşa yönetiminde Sarıkamış'ta kış aylarında ağır bir

yenilgiye uğrayıp neredeyse yok olma noktasına gelince baharla birlikte gerçekleşebileceği düşünülen Rus saldırısına açık hale gelmişti ve bu başarısızlık Osmanlı Ermenilerinin sindirilmesinin de başlangıcına işaret etmekteydi (Zürcher, 2012: 174).

Tehcir kanunu olarak bilinen ancak resmî adı: "Savaş Zamanında Hükümet Uygulamalarına Karşı Gelenler İçin Asker Tarafından Uygulanacak Önlemler Hakkında Geçici Kanun" olan kanun 27 Mayıs 1915'de bakanlar kurulunca kabul edilerek yürürlüğe girmiştir. 1917 Kasım ayına kadar devam eden göç süresince yaşanan can kayıpları hakkındaki birçok görüşü Hür (2012) şu şekilde ifade etmiştir:

> "Ermeni kaynakları 1,5 milyon ile 2,5 milyon Ermeni'nin öldüğünü ifade ederken, 1918'de savaş suçlarını araştırmak üzere Mustafa Arif (Deymer) başkanlığında kurulan Osmanlı Dâhiliye Nezareti Komisyonu'nun raporuna göre 'Birinci Cihan Harbi'nde ölen Ermeni sayısı 800,000 idi. 1928'de Genel Kurmay Başkanlığı'nın bir belgesinde: Anadolu bu maada, Vilâyat-ı Şarkiye Müslümanlarından savaş işlemleri yüzünden veya mülteci olarak 500,000'ini kaybetmiştir. 800,000 Ermeni ve 200,000 Rum da katl ve tehcir yüzünden veya amele taburlarında ölmüştür' deniyordu. 1983 yılında 'Resmî tarihçi' Kâmuran Gürün […] miktar 300,000'i geçmez diyerek ciddi bir iskonto yapmış ama ortada büyük bir katliam olduğunu inkâr etmemişti…" (Hür, 2012: 261).

Sayılardaki anlaşmazlık dışında bir başka anlaşmazlık konusu ise meydana gelen olayın bir soykırım olup olmadığı ile ilgilidir. Bu konudaki görüşler hükümetin resmî bir soykırım uygulaması olmadığı ancak İttihat ve Terakki Cemiyeti içerisinde Talat Paşa'nın kontrolündeki örtülü bir çekirdek gücün Doğu Sorunu'nu Ermenileri yok ederek[6] "çözmek" istediği ve bu planı perdelemek için tehciri kullandığı yönündedir (Zürcher, 2012: 176).

Bu aşamada çalışmanın kapsamı açısından daha derine inilmeyecek olmakla beraber Türkiye toplumunun, Ermenilere olan bakışını resmetmekteki etkisi açısından ASALA[7] olarak bilinen gizli Ermeni örgütünün 1970 ve 80'li yıllarda havalimanı bombalamaları ve diplomat suikastları de dâhil olmak üzere yaptığı terör

[6] İngilizce baskıda bu kelimenin "extermination" olduğu çevirenin notudur.
[7] Açılımı: "Armenian Secret Army for the Liberation of Armenia"

eylemlerini de hatırlamakta fayda vardır. Bu eylemler sonucu çoğu diplomat olmak üzere birçok vatandaşını kaybetmiş olmanın da Türkiye halkı üzerinde psikolojik etkiler yaratmış olduğu söylenebilir.

3.3.2.1.2 Ekonominin Türkleştirilmesi ve Varlık Vergisi Uygulaması

Yukarıda bahsedilen toplumsal tasarının uygulamaya geçmesinin önündeki çeşitli engeller Bali (2010) tarafından şu ifadelerle açıklanır:

> "Din unsuru Osmanlı döneminde olduğu gibi belirleyici faktör olmaya devam etti. Buna sebep olarak din unsurunun daha önce yapılmış millet tanımları içerisinde ağırlıklı bir şekilde yer almış olmasının yanında azınlıkların bir kesiminin Millî Mücadele sırasında sergiledikleri ayrılıkçı davranışlardan ötürü güvenilir olmadıkları hakkındaki toplumsal kanaat ön plana çıktı. Azınlıklara karşı duyulan bu güvensizlik azınlıkların siyasal ve kamusal alandan dışlanmalarına yol açtı. […] Azınlıklara karşı duyulan güvensizliğin yanı sıra siyasî seçkinlerin Kurtuluş Savaşı'ndan harap bir şekilde çıkmış Türk halkına özgüven telkin etme yolunda harcadıkları çabalarda da sürekli 'Türk'ün üstünlüğü' teması işlenmiştir. Toplumsal tasarı önündeki diğer bir engel, Cumhuriyet'in kurulmasından sonraki yeni sürecin getireceği nemalardan sadece kan bedeli ödeyenlerin faydalanmalarını doğal ve mantıkî gören anlayıştı. Onların savaş sırasında ellerini yeterince taşın altına sokmadıkları vurgulandı ve Milli Mücadele sırasında işgal altındaki İstanbul'da serbestçe ticaret yaparak zenginleştikleri ön plana çıkartıldı. Cumhuriyet'in kuruluş yıllarında tüm ticaretin ve sanayinin gayrimüslimlerin elinde olması Müslüman ve gayrimüslim unsurlar arasında büyük bir gerilim yarattı" (Bali, 2010: 505-507-534).

Milli mücadelede Ermeni ve Rumlara yönelik geliştirilen sert söylemlerde genellikle Osmanlı İmparatorluğunda gayrimüslimlerin, Müslümanların fakirleşmesi pahasına zenginleştikleri görüşü hâkimdir. 1909'da kabineye giren ilk İttihatçı, Mehmet Cavit Bey'in maliye uzmanı olmasının tesadüf olmadığını ifade eden Zürcher, Jön Türk hareketinin doğuş sebeplerinden biri olarak yönetici seçkin sınıfın genç mensupların İmparatorluğun ekonomik açıdan hemen hemen sömürge durumuna düşmesine duydukları öfke olduğunu ifade eder (Zürcher, 2011: 187).

Ticaret yapma, girişimci olma zenginleşme arzusuna kapılan Türkler rakip olarak hep gayrimüslimler ile karşılaşınca Millî Türk Ticaret Birliği'ni (MTTB) kurdular ve Birinci İzmir İktisat kongresini düzenlediler. Azınlıkların yerini almaya çalıştılar ancak 1929 buhranı Türkiye'yi de etkisi altına alınca bu tüccar ve girişimciler yok oldular ve azınlıklar yine onların yerini aldı (Bali, 2010: 535). Buna benzer amaçlarla, İstanbul Umum Amele Birliği ve yirmi dört esnaf cemiyetinin bir araya gelmesi ile İstanbul Vilayeti Esnaf Cemiyetleri Heyet-i Müttehidesi kuruldu. Her iki birlik de işçi ve esnaf topluluklarını MTTB'nin güdümünde tutmak için kuruldu (Koraltürk, 2011: 130).

Lozan Antlaşması 1929'a kadar Türkiye'nin ithalat vergisini yükseltmesini engellemekteydi. Bazı tarihçiler asıl rakipleri olan Rum ve Ermeni tüccarların sahneden çekilmesinin, yabancı şirketlerin Türk pazarlarına doğrudan girip yayılmasını kolaylaştırdığını bildirmişlerdir (Zürcher, 2011: 289).

Bu duruma ek olarak bir de mübadele sonrasında istihdam yapısında meydana gelen çarpıklık, yeni geldiği bir coğrafyada ektiği ürünü tanımayan çiftçiler, zanaatını icra edemez hale gelen küçük zanaatkâr da eklendiğinde millî gelirde meydana gelen kayıpların derecesinin son derece yüksek olabileceği görüşü de eklenebilir.

Gayrimüslimleri ekonomide Müslümanların rakibi, hatta hasmı, olarak gören bir anlayışın zaman zaman TBMM çatısı altında dillendirildiğine tanık olunur. Örneğin 31 Mart 1925'te TBMM Aksaray mebusu Besim (Atalay) Bey şunları söyler:

> "Efendiler! İktisâdiyâtın can damarı olan kambiyoda Rumlar, Ermeniler, Yahudiler hâkim oldukça memleketin iktisâdiyâtında tam bir salah ümid etmek boştur…" (Koraltürk, 2011: 116).

Buna benzer örnekleri çoğaltmak mümkündür. Diğer bir ticarî hayatı millileştirme faaliyeti 1932'de yabancı uyruklu kişilerin bazı meslek ve zanaatları icra etmekten yasaklanması kanunudur. Bu kanundan en büyük zararı gören serbest meslek sahibi ve seyyar satıcılık gibi küçük işlerle uğraşan yabancı uyruklular oldu

ve bunlar ülkeyi terk ettiler. 31 Mayıs 1934 tarihinden sonra Yunan, Bulgar, İtalyan ve İspanyol uyruklu Yahudiler Türkiye'yi terk etmeye başladılar. İzmir'de yaşayan Yunan uyruklu Yahudilerin Türkiye'yi terk etmeleri ve Selanik'e yerleşmeleri üzerine, geride bıraktıkları yüz kadar gayrı menkule Türk makamları el koydu (Bali, 2010: 229).

1934 yılında Mussolini'nin Ege adalarını silahlandırmaya başlaması ile o dönemde Alman sempatizanlığının yoğun olduğu Türkiye'de de hareketliliğe sebep olduğunu ve Trakya bölgesi ve Çanakkale'de tahkimat sürerken bu bölgelerdeki azınlıklara karşı düşmanca davranışlarda bulunulduğunu belirten Hür (2013: 189) 25 Haziran 1934'den itibaren Musevîlerin Gelibolu ve Çanakkale'yi alelacele terk etmeye başladıklarını ve bu nedenle mal ve mülklerini değerinin çok altında elden çıkardıklarını belirtir.

İkinci Dünya Savaşı patladığı sırada ticaretinin % 50'sini Almanya ya da müttefikleri ile yapmakta olan Türkiye ekonomisi tehlikeye açık bir haldeydi. Savaşa katılmamasına rağmen artan asker sayısı gibi sebeplerle milli savunma harcamaları ulusal bütçeden büyük pay almaya başladı. Para basma sonucu artan enflasyon, karaborsa ve diğer taraftan Millî Koruma Kanunu ile devletin büyük ölçekli müdahalesi bu durumu istismar edecek konumda olanlara aşırı kâr olanağı sağlamıştı. Bu tip vurgunlara duyulan tepkilerle 1942'de varlık vergisi çıkarıldı.

Uygulamada büyük yanlışlıklar yapıldı ve sonuç olarak bu vergi büyük oranda büyük kentlerde ve özellikle de İstanbul'daki tüccarlar tarafından ödendi. Verginin yarısından fazlası küçük gayrimüslim topluluklar tarafından ödendi. Taksit imkânlarından da yararlandırılmayıp çeşitli zorluklarla yıldırılan gayrimüslimler gayrimenkulleri ve kurulu işlerini ve Müslüman iş adamlarına adeta yok pahasına satmak zorunda kaldılar.

Bahsi geçen çoğu dini azınlıkların karaborsa ve stokçuluk ile suçlanmış olmalarının gerçeklere pek dayanmadığını düşünenlere bir örnek vermek gerekirse şu ifadeler açıklayıcı olabilir:

> "Daha önce de değinildiği gibi, Bulgar cemaati esnaftan, yani küçük iş sahibi kişilerden meydana gelen bir topluluktu. Sütçü, muhallebici, kaymakçı, yoğurtçu, işkembeci, aşçı, fırıncı, mandıracı, bahçıvan, çiçek yetiştiricisi v.s. gibi meslekler pek fazla artmamıştı. Ayrıca bu insanlar ekonomik anlamda büyük ölçüde toptan mal alıp satan tüccarlar değil, kendi hallerinde günlük yiyecek maddesi üreten sıradan esnaflardı. En büyük zenginlikleri ise, dükkânın dışında genellikle, bir de evlerinin olmasıydı. En basitinden bir buzdolabının bile bulunmadığı, tamamı 15-20 m² tabanlı, müşteriler için gerekli ekmeğin bile karne ile alınabildiği, üç beş masalık bir sütçü veya işkembeci dükkânında savaş koşullarında da olsa karaborsa ile zengin olmak mümkün değildir" (Kostandov, 2011: 174).

3.3.2.1.3. Altı/Yedi Eylül 1955 Olayları

1950 sonrasında Demokrat Parti, Rumlara olumlu yaklaşımlarda bulundu ve özellikle Rumlara Yunanistan ile ilişkilerin geliştirilmesi adına daha fazla ilgi gösterildi. Fener Patriği 1950 ve 1952 yıllarında Cumhurbaşkanı Celal Bayar ve Başbakan Adnan Menderes'e ziyaretlerde bulundu ve Başbakan Menderes Cumhuriyet tarihinde ilk defa Fener Patrikhanesine giderek iade-i ziyarette bulundu (Güven, 2009:156).

Kıbrıs meselesi ile bu iyi ilişkiler soğumaya başladı. 1955 yılında Kıbrıs Türklerine yapılan baskılar ülkede ana gündem maddesini oluşturmaktaydı. Türkiye'deki Rumların Kıbrıs'ta faaliyet gösteren ENOSİS çetelerine mali yardım gönderdiği gibi haberlerle gerilmiş olan kamuoyunda bir de Atatürk'ün Selanik'teki evinde bomba patladığı ile ilgili asılsız haberlerle gayrimüslimlere karşı fiziksel bir şiddet ve yağma eylemine dönüşmüştür. Bu eylemlerde İstanbul ve İzmir'de pek çok dükkân ve ev yağmalanmış, okul, kilise ve ibadethane gibi kamu binaları tahrip edilmiş, mezarlıklar saldırıya uğramıştır (Türker, 1998: 141).

Yağma ve yıkım olaylarında polisin ve itfaiyenin olaylara duyarsız kaldığı ve müdahaleyi ağırdan aldığı (Güven, 2009: 35-37) ve kalabalıkların bu nedenle daha cüretkâr davrandığı ile ilgili iddialar olayda zarar görenlerin devlete olan güvensizliklerini açıklamakta kullandıkları önemli argümanlardır.

Hükümet olaylarda meydana gelen maddi hasarın tazmini için çalışmalara başlayarak güven ortamının yeniden yaratılması için çaba göstermiştir. Bu çabalar, Rum Embros gazetesinin 15 Eylül tarihli nüshasından şu şekilde aktarılmıştır:

> "Burada, yerimizde kalacağız. Kiliselerimizi yeniden yapmak, ölülerimizi gömmek, okullarımızı, işyerlerimizi, evlerimizi toparlamak için Rumlar düştüğümüz yerden doğrulacaklar ve yerimizde kalacağız. Açılan yara daha çok taze. Bunu görüyoruz ve biliyoruz. Ancak şifa bulmaz bir yara da değil… Kaybettiğimiz güven duygusunu devlet bize tekrar kazandırmalıdır. Şüphesiz bu güven duygusu, sırtımızı sıvazlayıp bu da geçer demeleri ile geri gelmeyecektir…" (Türker, 1998: 142-143).

.

DÖRDÜNCÜ BÖLÜM

4. Ekonometrik Uygulama

4.1. Araştırma İle İlgili Bilgiler

Bu araştırmanın esas amacı Türkiye'de yaşamakta olan dinî azınlıklardan Musevi ve Ermenilerin (Gregoryen Hıristiyan) iktisadî güven davranışını ölçmektir. Bunu ölçmek için kullanılacak olan yöntem, daha önce birçok modifikasyonu yapılmış olan ve güveni ölçmekte esas alınan yatırım oyunu olarak bilinen Berg, Dickhaut ve McCabe'in (1995) çalışması üzerinde şekillenmiştir. Oyunun tasarımına yukarıda 2.2.2.3. bölümde yer verilmiştir. Oyuna ek olarak katılımcıların güven duygularını ve dindarlığını ölçmeye yönelik sorular sorulmuştur. Bu sorular Dünya Değerler Araştırması anketinin soruları içinden seçilerek birebir dilimize tercüme edilmişlerdir.

Araştırmanın önemi, deneysel metotları kendi analizlerinde kullanmaya başlayan iktisadın insan iktisadî davranışlarında küresel bir benzerlik olup olmadığı hususunda ülkemiz hakkında da bulgulara ulaşmaktır.

Araştırma sırasında öncelikle birebir e-posta ile anket formlarının doldurulması istenmiş ancak geri dönüş çok az olmuştur. Aynı sorular ikinci bir kere çevrimiçi bir bağlantı ile elektronik ortamda yapıldığında yeterli katılımcı sayısına ulaşılabilmiştir. Bunda en büyük etkenin katılımcıların e-posta bilgilerinin, dolayısıyla kimliklerinin anonimliğinden emin olmalarının olduğu düşünülmüştür. Bir kısıtlılık olarak denekler bir araya toplanarak oyun oynatılmamış ancak anket sorularının içinde gönderme ve geri gönderme davranışlarını en iyi şekilde yansıtacağı düşünülen sorular mümkün olan en kısa ve öz açıklama ile yerleştirilmiştir.

4.2. Betimsel İstatistikler

Tablo 1: Cinsiyet Dağılımı

Cinsiyet	Frekans	Yüzde (%)
Erkek	96	63,2
Kadın	56	36,8
Toplam	152	100,0

Tabloda görüldüğü gibi deney katılımcılarının %63,2'si erkek, %36,8'i ise kadındır. Kadınların ankete daha az katılım göstermeleri Buchan, Croson ve Solnick'in (2008) kadınların daha az güvenir ancak daha güvenilir oldukları yönündeki bulguları destekler niteliktedir. Araştırmada deney yapmanın maliyetli olması nedeniyle sadece anket yöntemi uygulanmıştır. İstatistiksel tekniklerin uygulanabilmesi için grup içi örneklem sayısı en az 30 birimden oluşması beklenmektedir (Ural ve Kılıç, 2005: 42). Bu doğrultuda Ermeni, Musevi ve Müslüman katılımcıların sayısının en az 30'u bulması için çaba gösterilmiştir.

Tablo 2: Eğitim Durumu

Eğitim Durumu	Frekans	Yüzde (%)
İlk Öğretim	7	4,6
Orta öğretim	25	16,4
Ön lisans	13	8,6
Lisans	71	46,7
Lisansüstü	36	23,7
Toplam	152	100,0

Deney katılımcılarının yaklaşık yarısı (%46,7) bir lisans derecesine sahiptir. İlk ve orta öğretim mezunu olan katılımcıların toplamı örneklemin %21'ini oluştururken lisansüstü eğitime sahip olan katılımcıların oranı %23,7'dir.

Tablo:3 Mensup Olunan Din

Mensup Olunan Din	Frekans	Yüzde (%)
Herhangi Bir Dine İnanmayan	15	9,9
Agnostik	3	2,0
Protestan	1	,7
Gregoryen (Ermeni)	33	21,7
Ortodoks	3	2,0
Müslüman	59	38,8
Musevi	37	24,3
Süryani	1	,7
Toplam	152	100,0

Katılımcıların % 38,8'i Müslüman, % 21,7'si Ermeni, % 24,3'ü ise Musevi olduklarını beyan etmişlerdir. Tabloda görüldüğü üzere diğer inanışlara sahip olan katılımcıların oranı bir hayli düşüktür. Anket soruları[8] hazırlanırken sadece araştırma konusunu oluşturacak olan üç din ve özellikle dinî azınlıklar üzerindeki olası etkileri en aza indirebilmek için tüm mezhepleri kapsayacak bir cevap seçeneği sunulmuş, hatta Müslümanlar da Alevi ve Sünni mezheplerine göre ayrılmış ancak istatistiksel değerlendirme sırasında birlikte değerlendirilmiştir.

Tablo:4 Gelir Durumu[9]

Gelir (TL)	Gözlem Sayısı	Minimum Değer	Maksimum Değer	Ortalama	Standart Sapma
Gelir/Ay	152	1000	15000	5641,41	2905,13

[8] Bkz: Ek:1
[9] Çalışma tarihi itibarıyla1 USD = 1,8 T.L. dir.

Katılımcılar tarafından beyan edilen en düşük gelir 1000 TL, en yüksek gelir ise 15000 TL'dir. Katılımcıların hane halkı gelir ortalaması 5641,41 TL'dir. 2905,13 olarak kaydedilen standart sapma değeri ise gelirde değişkenliğin yüksek olduğunu göstermektedir.

Tablo 5: Yaş

	Gözlem Sayısı	Minimum Değer	Maksimum Değer	Ortalama	Standart Sapma
Yaş	152	18	73	41,36	13,385

Katılımcıların yaş ortalaması 41,36'dır. En geç katılımcı 18 yaşında, en yaşlı katılımcı ise 73 yaşındadır.

Tablo 6: Deneye Dair Betimleyici İstatistikler

	Gözlem Sayısı	Min. Değer	Maks. Değer	Toplam	Ortalama	Standart Sapma
Göndericinin aynı dindeki alıcıya gönderdiği miktar	152	0	10	706	4,64	2,811
Göndericinin farklı dindeki alıcıya gönderdiği miktar	152	0	10	687	4,52	2,622
Alıcının aynı dindeki göndericiye geri gönderdiği miktar	152	0	15	1078	7,09	3,825
Alıcının farklı dindeki göndericiye geri gönderdiği miktar	152	0	13	990	6,51	3,667

Tablo 5 deney katılımcılarının kendilerine verilen yönergeye göre, karşı taraftaki deney katılımcılarına gönderdikleri para miktarlarına dair istatistikleri göstermektedir. Göndericilerin, karşı taraftaki oyuncularla aynı dinî inanışa mensup oldukları belirtildiğinde gönderdikleri toplam para miktarı ve miktarın ortalama değeri sırasıyla 706$ ve 4,64$'dır. Farklı dini inanışa sahip oyuncularla karşı karşıya oldukları bilgisi ışığında karşı tarafa gönderdikleri para miktarı ve bu miktarın ortalama değeri sırasıyla 687$ ve 4,52$ olmuştur. Diğer bir deyişle, deneydeki göndericiler kendi dini inanışlarına sahip oyunculara duydukları güvenin göstergesi olarak, toplam ve ortalama değer olarak daha çok para göndermişlerdir.

Alıcıların göndericilere geri gönderdikleri para miktarları incelendiğinde ise kendileriyle aynı dini inanca sahip göndericilere geri gönderdikleri para miktarının, kendilerinden farklı inanca sahip göndericilere gönderdikleri para miktarından fazla olduğu görülmektedir.

Başka bir ifadeyle, hem göndericiler hem de alıcılar, kendileriyle aynı dini inanca sahip oyunculara daha fazla para gönderme eğiliminde olmuşlardır. Bu tablonun daha detaylı hali yukarıda tablo 6'da incelenmiştir. Göndericilerin alıcılara gönderdikleri para miktarları incelendiğinde, kendi inancını paylaşan kişilere ortalama olarak en çok parayı ve en az parayı gönderen grupların sırasıyla ortalama 6,09$ ve ortalama 4,02$ ile Ermeniler ve Müslümanlar olduğu görülmektedir. Kendi inançlarından farklı bir dini inanışa sahip alıcılara en çok para gönderen göndericilerin ortalama 5,24$ ile Ermeniler, en az para gönderen göndericilerin ise ortalama 3.87$ ile hiçbir dine inanmayanlar olduğu görülmektedir.

Alıcıların aynı dinde göndericilere geri gönderdikleri para miktarları incelendiğinde Musevilerin ortalama 8,41$ ile en çok para geri gönderen alıcı grubu, hiçbir dine inanmayanlar ise ortalama 5,13$ ile an az para geri gönderen alıcı grubu olmuştur. Farklı dini inanışa sahip alıcıların geri gönderdikleri para miktarlarına bakıldığında, en yüksek miktarın ortalama 7,51$ ile Museviler, en düşük miktarın ise ortalama 5,13$ ile hiçbir dine inanmayanlar tarafında gönderildiği görülmüştür.

Tablo 7: Deneye Dair Betimleyici İstatistikler (Detaylı)

Mensup Olunan Din		Gözlem Sayısı	Minimum Değer	Maksimum Değer	Toplam	Ortalama	Standart Sapma
Herhangi bir dine inanmayan	Göndericinin aynı dindeki alıcıya gönderdiği miktar	15	0	8	63	4,20	2,704
	Göndericinin farklı dindeki alıcıya gönderdiği miktar	15	0	8	58	3,87	2,532
	Alıcının aynı dindeki göndericiye geri gönderdiği miktar	15	0	11	77	5,13	3,701
	Alıcının farklı dindeki göndericiye geri gönderdiği miktar	15	0	8	77	5,13	2,997
	Toplam	15					
Ermeni	Göndericinin aynı dindeki alıcıya gönderdiği miktar	33	0	10	201	6,09	2,590
	Göndericinin farklı dindeki alıcıya gönderdiği miktar	33	0	10	173	5,24	2,716
	Alıcının aynı dindeki göndericiye geri gönderdiği miktar	33	0	12	251	7,61	3,984
	Alıcının farklı dindeki göndericiye geri gönderdiği miktar	33	0	13	228	6,91	3,940
	Toplam	33					
Müslüman	Göndericinin aynı dindeki alıcıya gönderdiği miktar	59	0	9	237	4,02	2,439
	Göndericinin farklı dindeki alıcıya gönderdiği miktar	59	0	10	244	4,14	2,389
	Alıcının aynı dindeki göndericiye geri gönderdiği miktar	59	0	15	390	6,61	3,681
	Alıcının farklı dindeki göndericiye geri gönderdiği miktar	59	0	13	353	5,98	3,476
	Toplam	59					
Musevî	Göndericinin aynı dindeki alıcıya gönderdiği miktar	37	0	9	188	5,08	3,031
	Göndericinin farklı dindeki alıcıya gönderdiği miktar	37	0	9	190	5,14	2,647
	Alıcının aynı dindeki göndericiye geri gönderdiği miktar	37	1	14	311	8,41	3,531
	Alıcının farklı dindeki göndericiye geri gönderdiği miktar	37	1	13	278	7,51	3,820
	Toplam	37					

Tablo: 8 Göndericilerin Gönderdikleri Para Miktarı-Frekans Tablosu

Mensup Olunan Din	Göndericinin aynı dinden alıcıya	Frekans	Yüzde(%)	Göndericinin farklı dinden alıcıya	Frekans	Yüzde(%)
Herhangi bir dine inanmayan	0	1	6,7	0	1	6,7
	1	3	20,0	1	3	20,0
	2	1	6,7	2	2	13,3
	3	2	13,3	3	1	6,7
	4	0	0	4	0	0
	5	0	0	5	2	13,3
	6	5	33,3	6	5	33,3
	7	2	13,3	7	0	0
	8	1	6,7	8	1	6,7
	9	0	0	9	0	0
	10	0	0	10	0	0
	Toplam	**15**	**100,0**	**Toplam**	**15**	**100,0**
Ermeni	0	2	6,1	0	2	6,1
	1	1	3,0	1	3	9,1
	2	1	3,0	2	3	9,1
	3	1	3,0	3	0	0
	4	3	9,1	4	2	6,1
	5	1	3,0	5	3	9,1
	6	5	15,2	6	8	24,2
	7	10	30,3	7	7	21,2
	8	5	15,2	8	2	6,1
	9	2	6,1	9	2	6,1
	10	2	6,1	10	1	3,0
	Toplam	**33**	**100,0**	**Toplam**	**33**	**100,0**
Müslüman	0	5	8,5	0	2	3,4
	1	7	11,9	1	8	13,6
	2	5	8,5	2	6	10,2
	3	10	16,9	3	9	15,3
	4	6	10,2	4	10	16,9
	5	3	5,1	5	3	5,1
	6	15	25,4	6	14	23,7
	7	4	6,8	7	2	3,4
	8	3	5,1	8	2	3,4
	9	1	1,7	9	2	3,4
	10	0	0	10	1	1,7
	Toplam	**59**	**100,0**	**Toplam**	**59**	**100,0**

Musevî	0	5	13,5	0	2	5,4
	1	4	10,8	1	4	10,8
	2	0	0	2	0	0
	3	0	0	3	3	8,1
	4	4	10,8	4	4	10,8
	5	3	8,1	5	6	16,2
	6	8	21,6	6	8	21,6
	7	3	8,1	7	2	5,4
	8	6	16,2	8	3	8,1
	9	4	10,8	9	5	13,5
	10	0	0	10	0	0
	Toplam	**37**	**100,0**	**Toplam**	**37**	**100,0**

Göndericilerin gönderdikleri para miktarları ayrıntılı olarak incelendiğinde herhangi bir dine inanmayanların, herhangi bir dine inanmayan kişilere gönderebilecekleri maksimum para miktarı olan 10 $'ı göndermedikleri ve ortalama olarak en çok gönderilen miktarın 6$ olduğu anlaşılmaktadır. Herhangi bir dine inanmayanların farklı inanışa sahip kişilere gönderdikleri para miktarı da aynı davranışı izlemektedir. Ermeni grupta ise katılımcıların % 6,1'inin Ermenilere hiç para göndermediği aynı zamanda maksimum para miktarı olan 10$'ı da yine katılımların % 6,1'inin göndermeyi tercih ettiği görülmektedir. Ermenilerin Ermenilere göndermeyi tercih ettiği en fazla miktar % 30,3 ile 7$'dır. Ermeni katılımcıların % 6,1'inin farklı dini inanışa sahip alıcılara para göndermemeyi seçtiği, % 3'ünün ise 10$ göndermeyi tercih ettiği anlaşılmaktadır. Bu kategoride en çok gönderilen miktar ise 6$'dır.

Müslüman göndericilerin %5'i Müslüman alıcılara hiç para göndermemiş, hiçbiri ise 10$ göndermeyi tercih etmemiştir. Müslümanların, Müslümanlara en çok gönderdikleri miktar % 25,4 ile 6$ olmuştur. Başka dindeki alıcılara gönderdikleri en çok miktar da yine 6$ olarak görülmektedir. Musevi göndericiler ise hem Musevilere hem de başka dindeki alıcılara 10$ göndermeyi tercih etmemişlerdir. Musevilere hiç para göndermeyenlerin oranı % 13,5 başka dindeki alıcılara hiç para göndermeyenlerin oranı ise % 5,4'dür. Kendi dinini paylaşanlara ve başka dini inanca sahip olanlara gönderdikleri en çok para miktarı ise iki grup için de 6$ olarak belirlenmiştir.

Tablo 9: Alıcıların Aynı Dindeki Göndericiye Geri Gönderdikleri Miktar

Mensup Olunan Din	Alıcının aynı dinden göndericiye geri gönderdiği	Frekans	Yüzde(%)	Alıcının farklı dinden göndericiye geri gönderdiği	Frekans	Yüzde(%)
Herhangi bir dine inanmayan	0	3	20,0	0	2	13,3
	1	1	6,7	1	1	6,7
	2	1	6,7	2	1	6,7
	3	0	0	3	0	0
	4	1	6,7	4	1	6,7
	5	0	0	5	0	0
	6	3	20,0	6	5	33,3
	7	0	0	7	0	0
	8	4	26,7	8	5	33,3
	9	1	6,7	9	0	0
	10	0	0	10	0	0
	11	1	6,7	11	0	0
	12	0	0	12	0	0
	13	0	0	13	0	0
	14	0	0	14	0	0
	15	0	0	15	0	0
	Toplam	**15**	**100,0**	**Toplam**	**15**	**100,0**
Ermeni	0	1	3,0	0	1	3,0
	1	2	6,1	1	2	6,1
	2	2	6,1	2	4	12,1
	3	2	6,1	3	1	3,0
	4	2	6,1	4	2	6,1
	5	2	6,1	5	3	9,1
	6	3	9,1	6	3	9,1
	7	0	0	7	1	3,0
	8	2	6,1	8	4	12,1
	9	2	6,1	9	0	0
	10	1	3,0	10	1	3,0
	11	9	27,3	11	8	24,2
	12	5	15,2	12	2	6,1
	13	0	0	13	1	3,0
	14	0	0	14	0	0
	15	0	0	15	0	0
	Toplam	**33**	**100,0**	**Toplam**	**33**	**100,0**

	0	5	8,5	0	5	8,5
	1	5	8,5	1	7	11,9
	2	0	0	2	0	0
	3	2	3,4	3	2	3,4
	4	2	3,4	4	2	3,4
	5	1	1,7	5	2	3,4
	6	18	30,5	6	18	30,5
	7	0	0	7	3	5,1
Müslüman	8	8	13,6	8	8	13,6
	9	4	6,8	9	2	3,4
	10	1	1,7	10	1	1,7
	11	11	18,6	11	8	13,6
	12	1	1,7	12	0	0
	13	0	0	13	1	1,7
	14	0	0	14	0	0
	15	1	1,7	15	0	0
	Toplam	**59**	**100,0**	**Toplam**	**59**	**100,0**
	1	2	5,4	1	5	13,5
	2	2	5,4	2	2	5,4
	3	1	2,7	3	1	2,7
	4	1	2,7	4	1	2,7
	5	1	2,7	5	0	0
	6	3	8,1	6	4	10,8
	7	4	10,8	7	4	10,8
	8	2	5,4	8	2	5,4
Musevi	9	3	8,1	9	2	5,4
	10	2	5,4	10	4	10,8
	11	11	29,7	11	9	24,3
	12	3	8,1	12	2	5,4
	13	1	2,7	13	1	2,7
	14	1	2,7	14	0	0
	15	0	0	15	0	0
	Toplam	**37**	**100,0**	**Toplam**	**37**	**100,0**

Herhangi bir dine inanmayan alıcıların aynı görüşe sahip alıcılara gönderdikleri en yüksek para miktarı 11$, hiç para göndermeyenlerin oranının % 20, en çok gönderilen para miktarının ise 6$ olduğu görülmüştür. Hiçbir dine inanmayanların başka dini inanışa sahip göndericilere geri gönderdikleri maksimum para miktarının

8$, en çok gönderilen para miktarlarının 4 ve 8$, hiç para göndermeyenlerin oranının ise % 13,3 olduğu anlaşılmaktadır. Ermenilerin Ermeni göndericilere en çok geri gönderdikleri miktarın 12 TL, başka dini inanışa sahip göndericilere en çok geri gönderdikleri miktarın ise 13 TL olduğu görülmektedir. Ermeni gruptan birer kişi hem Ermeni hem de başka inanışa sahip göndericilere hiç para göndermemeyi tercih etmiştir. Kendi dinî inançlarını ve başka dinî inancı taşıyan kişilere en çok geri gönderdikleri miktar ise 11$ olmuştur. Müslüman alıcılardan 1 kişi Müslüman göndericilere gönderebileceği maksimum para miktarı olan 15$'ı göndermiş, başka dindeki göndericiye geri gönderilen maksimum miktar ise 13$ olmuştur. Müslüman alıcılardan Müslüman göndericilere ve başka inanışa sahip göndericilere hiç para geri göndermemeyi seçen kişilerin oranı % 8,5'dir. Musevi alıcıların Musevi göndericilere geri gönderdikleri maksimum miktar 14$, başka inanışa sahip göndericilere gönderdikleri maksimum miktar ise 13$'dır. En çok gönderilen para miktarı ise iki grup için de 11$ olmuştur.

Tekrar yukarıdaki tablo 5 değerlendirecek olursa güveni ölçen göndericinin aynı ve farklı dinden alıcılara gönderdiği tutarlar ortalaması olarak 4,58 $'lık meblağın Bohnet v.d.'nin (2008) Türkiye'de de uygulanmış olan çalışmalarından elde edilen 4,9 $'lık sonuçla çok yakın olduğu görülmüştür. Neyse'nin (2011) tez çalışmasındaki % 46 gönderi oranı ve Johansson v.d.'nin (2009) % 46'lık bulguları ile de (92,5 / 200 Taka) tam bir paralellik içerisindedir.

Güvenilirlik göstergesi olan alıcının aynı ve farklı dinden göndericilere geri gönderdikleri miktarlar ortalaması olan 6,8 $'lık meblağların ise % 45,33 ile Johansson v.d.'nin (2009) çalışmasındaki % 46'lık sonuç ile uyumlu olduğu görülmüştür.

Tablo 10: Mensup Olunan Dine Göre Güven Durumu

Genelden bahsedildiğinde insanların çoğunun güvenilir olduğunu söyleyebilir misiniz?	Ermeni	Müslüman	Musevi	Herhangi bir dine inanmayan	Toplam
Çoğu insana güvenebiliriz	14 (%42,4)	15 (%25,4)	10 (%27)	5 (%33,3)	44 (% 30,6)
Çok dikkatli davranmalıyız	19 (%57,6)	44 (%74,6)	27 (%73)	10 (%66,7)	100 (%69,4)
Toplam	33	59	37	15	144

Mensup olunan inanışa göre güven durumunda (soru 10 kapsamında) Ermenilerin % 42,4 oranıyla çoğu insana güvendikleri görülmektedir. Çoğu insana güvenen oranının en düşük olduğu grup ise % 25,4 ile Müslümanlar olduğu göze çarpmaktadır. Çoğu insana karşı dikkatli davranılmasını en çok söyleyen grubun % 74,6 ile Müslümanlar olduğu görülmektedir.

Bu bulgular Esmer'in (2012) Türkiye genelinde 54 ilde ve 1605 katılımcı ile yüz yüze yaptığı Dünya Değerler Araştırması Türkiye çalışması ile tutarsızdır. Bu araştırmaya göre Türkiye, dünyada kişilerarası güvenin % 15 oranı ile en düşük olduğu ülkelerden biridir. Türkler, aileleri, yakınları ve birebir tanıdıkları dışında kalan insanlara güven duymamaktadır ancak, 1990'dan bu yana, genel olarak insanlara güvenebileceğini söyleyenlerin oranı % 8 ile % 10 dolaylarında iken, son araştırmada bu oran % 15 olarak ölçülmüştür.

Esmer'in çalışmasında anketler yüz yüze görüşme ile yapılmıştır. Bizim çalışmamızda ise katılımcılardan çevrimiçi bir linke tıklayarak kendi kararları ile ankete katılmaları istenmiştir. Bu bağlamda ilk akla gelen husus öz seçilim (self selection) etkisi nedeniyle bizim anketimize katılanların zaten yüksek güven duyanlardan oluştuğu, güven duygusu zayıf olanların ise ankete zaten hiç katılmadıklarıdır.

Tablo 11: Mensup Olunan Dine Göre Başka Dine İnananlara Güven Durumu

Mensup Olunan Dine Göre Başka Dine İnananlara Güven Durumu	Ermeni		Müslüman		Musevi		Herhangi bir dine inanmayan	
Çok güvenilir	1	(%3)	7	(%11,9)	1	(%2,7)	1	%6,7)
Bir dereceye kadar güvenilir	10	(%30,3)	27	(%45,8)	9	(%24,5)	7	(%46,6)
Ne güvenilir ne güvenilmez	18	(%54,5)	23	(%39)	22	(%59,5)	6	(%40)
Güvenilmez	1	(%3)	0	(%0)	3	(%8,1)	1	(%6,7)
Hiç güvenilmez	3	(%9,1)	2	(%3,4)	2	(%5,4)	0	(%0)
Toplam		33		59		37		15

Ermenilerin % 54,5'inin başka dindeki kişilere güven konusunda (14. soru bağlamında) kararsız olduğu görülürken % 30'unun bir dereceye kadar güvenilir olduğunu düşündükleri anlaşılmaktadır. Müslümanların % 11,9'u başka dindeki kişilerin çok güvenilir olduklarını düşündükleri % 45,8'inin ise bir dereceye kadar güvenilir olduklarını düşündükleri anlaşılmaktadır. Museviler % 59,5 ile başka dindeki kişilerin ne güvenilir ne güvenilmez olduğunu en çok söyleyen gruptur. Herhangi bir dine inanmayanlar ise ağırlıklı olarak (% 46,6) başka inanışa sahip kişilerin bir dereceye kadar güvenilir olduğunu düşündükleri anlaşılmaktadır.

4.3. Güvenilirlik Analizi

Cronbach's Alpha Güvenilirlik Katsayısı	Madde Sayısı
0,682	49

Ölçeğin güvenilirliğinin test edilmesinde ölçümün içsel tutarlılığını gösteren alfa katsayısı (Cronbach's Alpha) kullanılmıştır. 0 ile 1 arasında değer alan Cronbach's Alpha katsayısının 0.60'dan yüksek olması beklenmektedir. (Hair v.d., 2000: 391).

Ölçeğin güvenilirlik testine ilişkin hesaplanan alfa katsayısı tabloda görüldüğü gibidir. Elde edilen katsayıya göre ölçümün içsel tutarlılığı yeterli seviyededir.

4.4. Regresyon Analizi

Tablo:12 Regresyon Analizindeki Değişkenlere Dair Betimleyici İstatistikler

Değişken	N	Açıklama	Minimum Değer	Maksimum Değer	Ortalama	Standart Sapma
Yaş	152	Yaş	18	73	41,36	13,385
Gelir	152	Gelir (TL)	1000	15000	5641,41	2905,130
Orta seviye eğitim	152	İlköğretim ya da orta öğretim mezunu olmak	,00	1,00	,2105	,40903
Yüksek seviye eğitim	152	Ön lisans, lisans ya da yüksek lisans mezunu olmak	,00	1,00	,7895	,40903
Gönüllü üyelik	152	Gönüllü olarak bir gruba ya da kuruluşa üye olmak	,00	1,00	,9079	,29013
Güven indeksi	152	13 kuruma duyulan güvenin aritmetik ortalaması (1=çok güvenirim, 2= güvenirim, 3=ne güvenirim ne güvenmem, 4=güvenmem-5=hiç güvenmem)	1,00	5,00	3,4448	,64553
Dini vecibeleri yerine getirme skoru	152	Dinî ibadetleri yerine getirebilmek adına 10 üzerinden verilen puan	1	10	3,70	2,439
Güven Duygusu	152	(1=çoğu insana güvenebiliriz 0=çok dikkatli davranmalıyız)	0	1	0,31	,464

Tablo 13: Aynı Dinden Kişiye Para Gönderme Davranışı

Mensup olduğunuz din	R	R kare	Düzeltilmiş R Kare	Tahminin Std. Hatası
Ermeni	,466[c]	,217	-,002	2,593
Müslüman	,513[e]	,263	,160	2,241
Musevi	,453[f]	,205	,014	3,010

Mensup olduğunuz din	Model		Karelerin Toplamı	df	Ortalama Kare	F	F değeri anlamlılık Düzeyi
Ermeni	1	Regression	46,597	7	6,657	,990	,461[d]
		Residual	168,131	25	6,725		
		Total	214,727	32			
Müslüman	1	Regression	89,639	7	12,806	2,549	,025[f]
		Residual	251,206	50	5,024		
		Total	340,845	57			
Musevi	1	Regression	67,937	7	9,705	1,071	,407[g]
		Residual	262,820	29	9,063		
		Total	330,757	36			

Tablo 14: Regresyon Analizi Tablosu

Mensup olduğunuz din		Beta Katsayısı	Standart Hata	t değeri	P değeri	Düzeltilmiş R kare	F değeri anlamlılık düzeyi
Ermeni	Sabit	9,023	3,816	2,364	,026	-,002	,461
	Yaş	,028	,043	,647	,524		
	Gelir	,000	,000	-1,268	,217		
	Güven indeksi	-1,072	,712	-1,505	,145		
	Güven duygusu	,895	,997	,898	,378		
	Dini vecibe skoru	-,133	,226	-,591	,560		
	Yüksek seviye eğitim	-,306	1,366	-,224	,824		
	Gönüllü Üyelik	,238	1,745	,136	,893		
Müslüman	Sabit	3,141	3,238	,970	,337	,160	,025**
	Yaş	-,003	,030	-,116	,908		
	Gelir	,000	,000	-1,415	,163		
	Güven indeksi	1,381**	,526	2,627	,011		
	Güven Duygusu	,574	,680	,844	,403		
	Dini vecibe skoru	-,070	,170	-,410	,683		
	Yüksek seviye eğitim	-2,491**	1,028	-2,424	,019		
	Gönüllü Üyelik	-1,583	,998	-1,586	,119		
Musevi	Sabit	4,888	5,408	,904	,373	,014	,407
	Yaş	,008	,043	,174	,863		
	Gelir	6,437E-005	,000	,314	,756		
	Güven indeksi	-,161	,905	-,178	,860		
	Güven Duygusu	-,478	1,173	-,408	,686		
	Dini vecibe skoru	,246	,354	,695	,493		
	Yüksek seviye eğitim	-2,228	1,551	-1,437	,162		
	Gönüllü üyelik	1,967	1,748	1,125	,270		

*%1 anlamlılık düzeyi, **%5anlamlılık düzeyi, ***%10 anlamlılık düzeyi

Katılımcıların kendileriyle aynı dini inanışı paylaşan alıcılara gönderdiği miktar regresyon analizi ile incelendiğinde, Müslümanlarda güven indeksinin (17. sorudaki) gönderilen para miktarını 1,38 standart sapma arttırdığı görülmektedir. Müslüman

grupta yüksek eğitim seviyesine sahip olmak ise, aynı dini inanışı paylaşan alıcıya gönderilen para miktarını 2,49 standart sapma azaltmaktadır.

Başka bir ifadeyle güven indeksi yüksek olan Müslümanlar, Müslüman alıcılara daha çok para gönderme eğilimdeyken, yüksek eğitime sahip Müslümanlar, Müslüman alıcılara daha az para gönderme eğilimdedirler. Musevi ve Ermeni katılımcıların kendi dini inanışlarını paylaşan alıcılara para gönderme davranışları hakkında anlamlı bir ilişki bulunamamıştır.

Tablo 15: Farklı Dinden Kişiye Para Gönderme Davranışı

Mensup olduğunuz din	R	R kare	Düzeltilmiş R Kare	Tahminin Std. Hatası
Ermeni	,384[c]	,147	-,092	2,838
Müslüman	,537[e]	,288	,189	2,155
Musevi	,388[f]	,150	-,055	2,719

Mensup olduğunuz din	Model		Karelerin Toplamı	df	Ortalama Kare	F	F değeri anlamlılık Düzeyi
Ermeni	1	Regression	34,724	7	4,961	,616	,738[d]
		Residual	201,336	25	8,053		
		Total	236,061	32			
Müslüman	1	Regression	94,079	7	13,440	2,894	,013[f]
		Residual	232,196	50	4,644		
		Total	326,276	57			
Musevi	1	Regression	37,956	7	5,422	,734	,645[g]
		Residual	214,368	29	7,392		
		Total	252,324	36			

Tablo 16: Regresyon Analizi Tablosu

*%1 anlamlılık düzeyi, **%5 anlamlılık düzeyi, ***%10 anlamlılık düzeyi

Mensup olduğunuz din	Değişkenler	Beta Katsayısı	Standart Hata	t değeri	Düzeltilmiş R kare	F değeri anlamlılık Düzeyi
Ermeni	Sabit	10,564	4,176	2,530	,018	-,092	,738
	Yaş	-,015	,048	-,318	,753		
	Gelir	,000	,000	-1,268	,217		
	Güven İndeksi	-,832	,779	-1,068	,296		
	Güven Duygusu	-,189	1,091	-,173	,864		
	Dini vecibe skoru	-,352	,247	-1,424	,167		
	Yüksek seviye eğitim	-,834	1,494	-,558	,582		
	Gönüllü Üyelik	1,851	1,910	,969	,342		
Müslüman	Sabit	8,641	3,113	2,776	,008	,189	,013**
	Yaş	,012	,029	,423	,674		
	Gelir	,000***	,000	-1,699	,095		
	Güven indeksi	,695	,505	1,376	,175		
	Güven Duygusu	-,996	,654	-1,523	,134		
	Dini vecibe skoru	-,162	,163	-,990	,327		
	Yüksek seviye eğitim	-2,618**	,988	-2,650	,011		
	Gönüllü Üyelik	-1,975	,959	-2,059	,045		
Musevi	Sabit	9,748	4,884	1,996	,055	-,055	0.645
	Yaş	,004	,039	,101	,920		
	Gelir	-3,448E-005	,000	-,186	,854		
	Güven indeksi	-1,503**	,818	-1,838	,076		
	Güven Duygusu	,958	1,060	,904	,373		
	Dini vecibe skoru	,020	,320	,064	,949		
	Yüksek seviye eğitim	-1,094	1,401	-,781	,441		
	Gönüllü Üyelik	-,510	1,578	-,323	,749		

Katılımcıların farklı dini inanışı paylaşan alıcılara para gönderme davranışı incelendiğinde, Müslümanlarda gelirin pozitif bir etkisi olduğu görülmekle birlikte

bu etkinin çok küçük olduğu göze çarpmaktadır. Yüksek seviye eğitime sahip olmak ise Müslüman grupta Müslüman olmayanlara gönderilen para miktarını -2,61 standart sapma azaltmaktadır. Musevilerde ise güven indeksinin yüksekliği, Musevi olmayanlara gönderilen para miktarını 1,5 standart sapma kadar azaltmaktadır.

Tablo 17: Aynı Dinden Kişiye Parayı Geri Gönderme Davranışı

Mensup olduğunuz din	Model	R	R kare	Düzeltilmiş R Kare	Tahminin Std. Hatası
Ermeni	1	,548[c]	,300	,104	3,771
Müslüman	1	,409[e]	,167	,051	3,543
Musevi	1	,724[f]	,524	,410	2,713

Mensup olduğunuz din	Model		Karelerin Toplamı	df	Ortalama Kare	F	F değeri anlamlılık Düzeyi
Ermeni	1	Regression	152,336	7	21,762	1,530	,203[d]
		Residual	355,543	25	14,222		
		Total	507,879	32			
Müslüman	1	Regression	126,249	7	18,036	1,436	,212[f]
		Residual	627,768	50	12,555		
		Total	754,017	57			
Musevi	1	Regression	235,432	7	33,633	4,569	,002[g]
		Residual	213,487	29	7,362		
		Total	448,919	36			

Tablo 18: Regresyon Analizi Tablosu

Mensup olduğunuz din	Model	Değişkenler	Beta Katsayısı	Standart Hata	t değeri	Düzeltilmiş R kare	F değeri anlamlılık Düzeyi
Ermeni	Sabit	6,840	5,550	1,232	,229	0.104	0.203
	Yaş	,131**	,063	2,079	,048		
	Gelir	,000	,000	,980	,336		
	Güven indeksi	-1,787***	1,035	-1,725	,097		
	Güven Duygusu	-1,419	1,449	-,979	,337		
	Dini vecibe skoru	,525	,329	1,597	,123		
	Yüksek seviye eğitim	3,194	1,986	1,608	,120		
	Gönüllü Üyelik	-1,801	2,538	-,710	,485		
Müslüman	Sabit	10,872	5,119	2,124	,039		
	Yaş	-,016	,047	-,341	,735	0.051	0.212
	Gelir	-8,103E-006	,000	-,044	,965		
	Güven indeksi	,529	,831	,637	,527		
	Güven Duygusu	-2,297**	1,075	-2,137	,038		
	Dini vecibe skoru	,180	,268	,671	,505		
	Yüksek seviye eğitim	-2,306	1,625	-1,419	,162		
	Gönüllü üyelik	-,215	1,577	-,136	,892		
Musevi	Sabit	10,201	4,874	2,093	,045	0.410	0.02**
	Yas	-,049	,039	-1,248	,222		
	Gelir	,000	,000	1,366	,183		
	Güven indeksi	-1,879**	,816	-2,303	,029		
	Güven Duygusu	,268	1,057	,253	,802		
	Dini vecibe skoru	-,166	,319	-,520	,607		
	Yüksek seviye eğitim	-,416	1,398	-,297	,768		
	Gönüllü üyelik	6,162*	1,575	3,912	,001		

*%1 anlamlılık düzeyi, **%5anlamlılık düzeyi, ***%10 anlamlılık düzeyi

Deneyde alıcıların kendi dini inanışlarını paylaşan göndericilere geri gönderdikleri para miktarı regresyon analizi ile incelendiğinde Ermeni kişilerde yaş değişkeninin geri gönderilen para miktarını 0.13 standart sapma arttırdığı anlaşılmaktadır. Güven indeksindeki artış ise Ermenilerin, Ermenilere geri gönderdikleri para miktarını -1,7 standart sapma azaltmaktadır. Güven duygusu ise Müslüman grupta, Müslümanlara geri gönderilen para miktarını -2,29 standart sapma azaltmıştır. Başka bir ifadeyle insanlara güvendiklerini ifade eden Müslümanlar, Müslümanlara daha az miktarda parayı geri göndermişlerdir. Musevi grupta ise kurumlara karşı duyulan güveni ifade eden güven indeksi Musevi göndericilere geri gönderilen para miktarını -1,87 standart sapma azaltmıştır. Ayrıca bir kuruluşa ya da gruba gönüllü olarak üye olmak Musevi grupta, Musevilere geri gönderilen para miktarını 6,1 standart sapma arttırmıştır.

Tablo 19: Farklı Dinden Kişiye Parayı Geri Gönderme Davranışı

Mensup olduğunuz din	Model	R	R kare	Düzeltilmiş R Kare	Tahminin Std. Hatası
Ermeni	1	,485[c]	,236	,022	3,897
Müslüman	1	,445[e]	,198	,086	3,292
Musevi	1	,640[f]	,409	,266	3,272

Mensup olduğunuz din	Model		Karelerin Toplamı	df	Ortalama Kare	F	F değeri anlamlılık Düzeyi
Ermeni	1	Regression	117,061	7	16,723	1,101	,393[d]
		Residual	379,666	25	15,187		
		Total	496,727	32			
Müslüman	1	Regression	133,805	7	19,115	1,764	,116[f]
		Residual	541,919	50	10,838		
		Total	675,724	57			
Musevi	1	Regression	214,862	7	30,695	2,868	,021[g]
		Residual	310,381	29	10,703		
		Total	525,243	36			

Tablo 20: Regresyon Analizi Tablosu

Mensup olduğunuz din	Model	Değişkenler	Beta Katsayısı	Standart Hata	t değeri	Düzeltilmiş R kare	F değeri anlamlılık Düzeyi
Ermeni	Sabit	5,969	5,735	1,041	,308	0.22	0.39
	Yaş	,142**	,065	2,173	,039		
	Gelir	,000	,000	1,098	,282		
	Güven indeksi	-1,093	1,070	-1,021	,317		
	Güven Duygusu	-2,247	1,498	-1,501	,146		
	Dini vecibe skoru	,200	,340	,590	,561		
	Yüksek seviye eğitim	2,437	2,052	1,187	,246		
	Gönüllü üyelik	-1,755	2,623	-,669	,510		
Müslüman	Sabit	14,657	4,756	3,082	,003	0.86	0.11
	Yaş	-,020	,044	-,449	,656		
	Gelir	-1,957E-005	,000	-,114	,910		
	Güven indeksi	-,162	,772	-,210	,835		
	Güven Duygusu	-3,126*	,999	-3,129	,003		
	Dini vecibe skoru	,074	,249	,296	,768		
	Yüksek seviye eğitim	-1,359	1,510	-,900	,372		
	Gönüllü Üyelik	-1,052	1,465	-,718	,476		
Musevi	Sabit	7,626	5,877	1,298	,205	0.26	0.021**
	Yaş	-,023	,047	-,480	,635		
	Gelir	,000	,000	,782	,440		
	Güven indeksi	-1,614	,984	-1,640	,112		
	Güven Duygusu	1,466	1,275	1,150	,260		
	Dini vecibe skoru	-,691**	,385	-1,793	,083		
	Yüksek seviye eğitim	-,235	1,685	-,140	,890		
	Gönüllü üyelik	5,914*	1,899	3,114	,004		

*%1 anlamlılık düzeyi, **%5 anlamlılık düzeyi, ***%10 anlamlılık düzeyi

Alıcıların farklı dini inanışa sahip göndericilere geri gönderdikleri para miktarı regresyon analizi ile incelendiğinde Ermenilerde yaş değişkeninde 1 standart sapmalık artışın, geri gönderilen para miktarında 0,14 standart sapma artışa sebep olduğu görülür. Müslümanlarda güven duygusunda 1 standart sapmalık artış, Müslüman olmayanlara gönderilen para miktarında -3,12 standart sapma azalış yaratmıştır. Musevilerde dini vecibelerini yerine getirme skorundaki 1 standart sapmalık artış, Musevi olmayan göndericilere geri gönderilen para miktarında -0,69 standart sapma azalışa sebep olmaktadır. Musevi grupta bir kuruluş ya da gruba gönüllü üyelik ise Musevi olmayan kişilere geri gönderilen para miktarında 5,91 standart sapma artışa sebep olmaktadır.

SONUÇ

Yaşadığımız dünyanın toplumsal sorunlarını doğru olarak tespit etme ve gerçekçi çözümler bulma yolunda iktisatçıların özellikle son otuz yılda gelişen davranışsal iktisat çerçevesinde ele aldıkları bir kavram olarak güven, yoğun bir ilgi görmektedir.

Toplumdaki güven unsurunun ülkelerin kalkınması ile bağlantısı yapılan çalışmalar sonucu ortaya koyulmuştur. Sosyal bilimler alanında ülkemizde de güven ve sosyal sermaye konusundaki çalışmalar artmaktadır. Bu çalışmalardan elde edilen sonuçlar ile batılı bilim çevrelerince tüm dünya genelinde elde edilen sonuçlar arasında paralellikler bulunduğu gibi birbirinden ayrışan noktalar da bulunmaktadır.

Güveni ölçmeye çalışan iki şıklı sorular veya dindarlığı sadece kiliseye gitmek gibi kavramlarla ölçmeye çalışan test araçlarını aynen kullanmak Türkiye toplumunun dinamikleri ile uyumlu olmayıp gerçek bir kıyaslamaya imkân vermemektedir ancak insanların ifade ettikleri güven ne olursa olsun pratikteki oyun teorik gönderme davranışlarında farklı sonuçlara işaret etmektedir.

Çalışmadan ortaya çıkan kayda değer sonuçlardan biri Müslümanların eğitim seviyeleri arttıkça kendi dindaşlarına olan güvenlerinin azaldığı ancak azınlık dinine mensup vatandaşlarına az da olsa arttığıdır. Musevilerde ise güven endeksi (yani kurumlara olan ifade edilmiş güvenleri) arttıkça grup dışına gönderdikleri miktar azalmaktadır. Bu da onlar açısından bir çelişkidir.

Yine geri göndericiler açısından da Ermeniler, Museviler ve Müslümanlar güven endeksleri yükseldikçe kendi dindaşlarına geri gönderdikleri meblağları azaltarak ifade ettikleri ile çelişkili bir tutum sergilemişlerdir.

EKLER

Ek:1 Anket Soru Formu

AÇIKLAMA:

Bu anket, İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi Öğretim Üyesi, Doç. Dr. Gökhan Karabulut yönetiminde gerçekleştirilen bir mikro iktisat yüksek lisans tez çalışması çerçevesinde yapılmaktadır. Çalışmanın amacı insan davranışları hakkında yeni bulgulara ulaşmaktır. Sorulara verdiğiniz cevaplar hiçbir kimse ya da kuruluşla paylaşılmayacaktır.

Anket sorularından önce ve sonra sanal olarak tercih yapmak zorunda olduğunuz bir durumla karşı karşıya kalacaksınız. Bu durumdan elde edeceğiniz kazanç (bu kazanç gerçek değil sadece hayal ürünüdür) sizin ve karşınızda bulunan diğer katılımcının seçimlerine göre şekillenecektir.

Araştırmanın amacına ulaşabilmesi için bahsi geçen kazançları oluşturacak tercihlerinizi, bahsedilen meblağlar sanki gerçekmiş gibi ve menfaatinizi kollayarak şekillendirmeniz çok önemlidir.

Diğer katılımcı Türkiye'de yaşamakta olan bir vatandaşınızdır.

Size ve diğer katılımcıya ayrı ayrı 10'ar $ verilmiştir. Sizden yapmanız beklenen elinizdeki bu 10$ ile ilgili bir karar vermektir. Paranın tamamını alıp oyunu terk edebilirsiniz. Oyun bu aşamada sizin ve onun 10'ar $ kazanması ile sona erecektir.

Oyunu terk etmek dışında diğer bir seçeneğiniz (bir nevi yatırım olarak düşünülebilecek bir şekilde) elinizdeki tutarın bir kısmı olarak sizin belirleyeceğiniz bir miktarı ya da tamamını diğer oyuncu ile paylaşmaktır. (Gönderdiğiniz tutardan daha fazla bir kazanç elde edebileceğiniz beklentisi taşıyorsanız).

Göndereceğiniz tutar tarafımızca 3 ile çarpılarak karşı tarafa ulaşacaktır. Bu sefer de o eline geçen tüm meblağı cebine koyup oyunu sona erdirebilir ya da kendi vereceği bir kararla bir kısmını ya da tamamını size geri gönderebilir. Tüm bunlar

sonucunda kârlı ya da zararlı çıkabilirsiniz. Giden paranın geri dönüş garantisi olmadığını unutmayınız.

***1)** Diğer oyuncu sizinle **aynı** dine mensup biridir. Bu durumda elinizdeki 10 $'ın ne kadarını ona gönderirdiniz?

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

***2)** Diğer oyuncu sizinle **farklı** dine mensup biridir. Bu durumda elinizdeki 10 $'ın ne kadarını ona gönderirdiniz?

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

***3)** Yaşınız? …….

***4)** Cinsiyet? Erkek / Kadın

5) Hanenizin aylık toplam geliri? (T.L.) Bu soruya cevap vermek isteğe bağlıdır: ……..

***6)** Eğitim Durumunuz?

İlk Öğretim	
Orta Öğretim	
Ön Lisans	
Lisans	
Lisans Üstü	

***7)** Aşağıdakilerden her biri için bir önem sıralaması yapabilir misiniz?

	Çok Önemli	Önemli	Ne Önemli Ne Önemsiz	Çok Önemli Değil	Ne Önemli Ne Önemsiz
Aile					
Arkadaşlar					
Boş Zaman					
Siyaset					
İş					
Din					

***8)** Hayatınızla ilgili her şeyi bir arada düşündüğünüzde aşağıdaki seçeneklerden size uygun olanı hangisidir?

Çok Mutluyum	
Mutluyum	
Ne Mutluyum Ne Değilim	
Pek Mutlu Değilim	
Hiç Mutlu Değilim	

***9)** Bugünlerde hayatınızda olup biten her şeyi bir arada göz önüne aldığınızda yaşadığınız hayatın sizi ne kadar tatmin ettiğini, 1-Hiç tatmin etmiyor ... 10-Çok Tatmin Ediyor aralığında size en uygun gelen değeri lütfen seçin.

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

***10)** Genelden bahsedildiğinde insanların çoğunun güvenilir olduğunu söyleyebilir misiniz? Yoksa başkalarıyla bir ilişki kurarken veya iş yaparken çok dikkatli olmak mı gerekir?

Çoğu İnsana Güvenebiliriz	
Çok Dikkatli Davranmalıyız	

***11)** Aşağıdaki listede çeşitli organizasyon tipleri görülmektedir. Size uygun olan seçenekleri işaretleyiniz.

	Aktif Üye	**Aktif Olmayan Üye**	**Üye Değil**
Dinî			
Sportif ya da Eğlence			
Sanat, Müzik ya da Eğitsel			
İşçi			
Siyasî Parti			
Çevre			
Profesyonel			
İnsanî yardım ve Bağış			
Tüketici			
Dayanışma, Yardımlaşma			
Diğer			

***12)** Aşağıdaki listede çeşitli insan gruplarından bahsedilmekte. Bunlardan hangisi ya da hangilerini komşunuz olarak görmek istemezdiniz?

	İstemem	Fark etmez
Madde bağımlıları		
Farklı bir ırktan olanlar		
AIDS hastaları		
Göçmen/Yabancı işçiler		
Homoseksüeller		
Farklı bir dinden olanlar		
Beraber yaşayan ama evli olmayan çiftler		
Yabancı bir dili konuşan insanlar		

***13)** İnsanların geneli düşünüldüğünde, eğer insanlar sizin bir zaafınızı keşfetselerdi sizce bunu bir avantaj olarak kullanırlar mıydı yoksa bundan istifade etmeme dürüstlüğünü, 1- Bu firsatı değerlendirirlerdi.....10. Dürüst Davranırlardı aralığında size en uygun gelen değeri lütfen seçin.

Bu fırsatı değerlendirirlerdi...									..Dürüst Davranırlardı
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

***14)** Aşağıda çeşitli gruplara duyduğunuz güvenle ilgili bir cevap istenmektedir. Her biri için size uygun olanı işaretleyiniz.

	Çok Güvenilir	Bir Dereceye Kadar Güvenilir	Ne Güvenilir Ne Güvenilmez	Pek Güvenilmez	Hiç Güvenilmez
Aileniz					
Komşularınız					
Şahsen Tanıdığınız İnsanlar					
İlk Kez Tanıştığınız İnsanlar					
Başka Bir Dine İnananlar					
Başka Milletlerden İnsanlar					

***15)** Mensup olduğunuz din aşağıdakilerden hangisidir?

Herhangi Bir Dine inanmıyorum	
Agnostik	
Katolik	
Protestan	
Gregoryen (Ermeni)	
Ortodoks (Rus/Yunan/Vd.)	
Sünni Müslüman	
Alevi Müslüman	
Musevi	
Diğer (Belirtiniz)	

***16)** Kendi dininizin gerektirdiği ibadetleri yerine getirebilme açısından kendinize 10 üzerinden kaç puan verirdiniz?

Pek uygulayamıyorum…..						....Tüm ibadetleri eksiksiz yapıyorum			
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

***17)** Aşağıda adı geçen bir takım organizasyonlara olan güveniniz hakkında size uygun seçeneği işaretler misiniz?

	Çok Güvenirim	Güvenirim	Ne Güvenirim Ne Güvenmem	Pek Güvenmem	Hiç Güvenmem
Dinî Birlikler					
Silahlı Kuvvetler					
Basın					
Televizyon					
İşçi Örgütleri					
Polis					
Mahkemeler					
Hükümet					
Siyasi Partiler					
Türkiye B.M.M					
Kamu Yönetimi					
Büyük Şirketler					
Bankalar					

***18)** Şu futbol takımlarından hangisine taraftarsınız?

Beşiktaş	Galatasaray	Fenerbahçe	Trabzonspor	Diğer (Belirtiniz)

***19)** En başta belirtilen oyunda bu sefer alıcı (ikinci oyuncu) konumunda olduğunuzu düşünün. İlk hamleyi yapan sizinle **aynı dine** mensup oyuncu size 5 $ göndermiş ve bu tarafımızca oyun gereği 3 ile çarpılarak size 15$ olarak ulaşmıştır. Şimdi, elinize ulaşan bu 15 $ 'ın ne kadarını karşıya geri gönderirsiniz?

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15

***20)** 19. soru ile aynı durum geçerli. Farklı olan sadece bu sefer diğer oyuncunun sizin dininizden **farklı bir dine** inanıyor olması. Bu durumdaki gönderi tercihinizi giriniz...

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15

KAYNAKÇA:

Akgönül, Samim: **Azınlık, Türk Bağlamında Azınlık Kavramına Çapraz Bakışlar**, İstanbul, bgst Yayınları, 2011.

Akerlof G., A.: "Social Distance and Social Decisions", **Econometrica**, 65, 1997, pp. 1005-1027.

Akerlof G., A., Kranton, R.: "Economics and Identity", **Quarterly Journal of Economics**, Vol., 115, No:3, 2000.

Alesina, A., La Ferrara, E.: "The Determinants of Trust", **NBER Working Paper 7621**, Cambridge, 2000.

Allais, Maurice: "Le Comportement de l'Homme Rationnel devant le Risque: Critique des Postulats et Axiomes de l'Ecole Americaine", **Econometrica**, 1953, 21 (4), pp. 503-546.

Allport, G., V.: **The Nature of Prejudice**, New York, Addison - Wesley, 1954.

Altan, Mehmet: **Kent Dindarlığı**, İstanbul, Timaş Yayınları, 2011.

Arrow, Kenneth: **The Limits of Organization**, Norton, New York, 1974.

Arrow, Kenneth: "Observations on social Capital", **Social Capital: A multi-faceted perspective**, ed. P. Dasgupta and I. Serageldin, 3-5 Washington D.C., World Bank, 2000.

Arslan, Ahmet: **İbn Haldun'un İlim ve Fikir Dünyası**, Ankara, Vadi Yayınları, 1997.

Aumann, J., R.: "On the Centipede Game", **Games and Economic Behavior**, 23, 1998, pp. 97-105.

Azzi, C., Ehrenberg, R.: "Household Allocation of Time and Church Attendance", **Journal of Political Economy**, Vol. 83, No. 1, Feb., 1975, pp. 27-56.

Bali, Rıfat, N.: **Cumhuriyet Yıllarında Türkiye Yahudileri - Bir Türkleştirme Serüveni (1923 - 1945)**, İstanbul, İletişim Yayınları, 2010.

Barro, R.J., McCleary, M. Rachel : "Religion and Economic Growth", **American Sociological Review**, October, 68, 2003, pp. 760-781.

Barro, R.,J., McCleary, M., Rachel: "Religion and Economy", **The Journal of Economic Perspectives**, Vol. 20, Number 2, Spring 2006, pp. 49-72.

Benner, A., Putterman L., Kong, F., Magan, D.: "Reciprocity In a Two Part Dictator Game", **Journal of Economic Behavior & Organization**, Volume 53, Issue 3, March 2004, pp. 333-352.

Berg, J., Dickhaut, J., McCabe, K.: "Trust, Reciprocity and Social History", **Games and Economic Behavior,** Vol. 10, Issue 1, 1995, pp. 122-142.

Bettendorf, L., Dijkgraf, E.: "Religion and Income," **Tinbergen Institute Discussion Paper**, No: 14/03, 2008.

Bohnet, I., Greig, F., Herrmann, B., Zeckhauser, R.: " Betrayal Aversion: Evidence from Brazil, China, Oman, Switzerland, Turkey and the United States", **The American Economic Review**, Vol. 98, No.1, 2008, pp. 294-310.

Bourdieu, Pierre: "The Forms of Capital", in John G., Richardson (Ed.) **Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education**, New York, Greenwood, 1986, pp. 241-258.

Bozkurt, Veysel: **Değişen Dünyada Sosyoloji**, Bursa, Ekin Yayınevi, 2011.

Braithwaite, Valerie: "Communal and Exchange Trust Norms: Their Value Base and Relevance to Institutional Trust", In V. Braithwaite & M. Levi (Eds.), **Trust and Governance,** New York, Russell Sage 1998, pp. 46-74.

Buchan, N., R., Croson R., T., A., Solnick, S.: "Trust and Gender, an examination of behavior and beliefs in the Investment Game", **Journal of Economic Behavior and Organization**, Vol. 68, Iss. 3-4, December, 2008pp. 466-478.

Brülhart, M., Usunier, J.,C.: "Does the Trust Game Measure Trust?", **Economic Letters**, Vol. 115, Issue 1, 2012, pp. 20-23.

Camerer, Colin: **"Behavioral Game Theory: Experiments in Strategic Interaction"**, New Jersey: Princeton University Press. Princeton, 2003, (Çevrimiçi) http://www.google.com.tr/books?hl=tr&lr=&id=o7iRQTOe0AoC&oi=fnd&pg=PP2&dq=camerer+colin+behavioral+game+theory&ots=GqKfgbyqZI&sig=qh-1_jRh017hhovPskdCYqjgY00&redir_esc=y 24/5/2013.

Chiswick, Carmel, U.: "Economics and Religion", Ed. Free C. Rhona, **21st Century Economics A Reference Handbook**, California, Sage Publications, 2010, pp. 777-783.

Churchland, Patricia, C.: **Güvenen Beyin**, Çev. Yelda Türedi, İstanbul, Alfa Bilim Yayınları, 2013.

Coleman, James, S.: "Social Capital in the Creation of the Human Capital", **The American Journal of Sociology**, Vol:94, Supp. Organizations and Institutions: Sociological and Economical Approaches to the Analysis of Social Structure, 1998, pp.95-120.

Costa, A.,C**.:** "Understanding the nature and ancedents of trust within work teams". In B. Nooteboom, & F. Six (eds.), **Trust Process in Organizations: Emprical Studies of Determinants and The Process of Trust Development**. E.Elgar Publishing. U.S.A.2003, pp. 105-124.

Cox, James, C.: "How to Identify Trust and Reciprocity", **Games and Economic Behavior** Vol. 46, Issue 2, 2004, pp. 260-281.

Cox, James C., Deck Cary: "On the Nature of Reciprocal Motives", **Economic Inquiry**, Vol. 43, No. 3, July, 2005 pp. 623-635.

Davies, Antony: "The Role of Religion In The Economy", **International Journal on World Peace**. Vol. XXI, No:2, June, 2004, pp. 37-42.

De Bondt, Wener, F.M.: "A Portrait of the Individual Investor", **European Economic Review**, Volume 42, Issues 3–5, 31 May., 1998, pp. 831–844.

Dekker, Paul: **Social Capital and Participation in Everyday Life**, USA: Routledge, 2001.

Demirağ, Yelda: "Osmanlı İmparatorluğunda Yaşayan Azınlıkların Sosyal ve Ekonomik Durumları", **A. Ü. Osmanlı Tarihi Araştırma ve Uygulama Merkezi Dergisi**, Sayı:13, Sayfa:15-33.

Easterlin, Richard: "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., 1974, pp.89-125 (Çevrimiçi) http://graphics8.nytimes.com/images/2008/04/16/business/Easterlin1974.pdf 25/05/2013.

Ellsberg, D.: "Risk, Ambiguity and the Savage Axioms", **Quarterly Journal of Economics**, 75, pp. 643-669. 27/05/2013.

Elster, Jon: **"Sosyal Davranışı Açıklamak, Sosyal Bilimler İçin Daha Fazla Ayıntı"**, Çev. Olcay Sevimli, Macide Ö. Karaduman, Ankara, Phoenix Yayınevi, 2010.

Erbaş, Yıldırım: "İbn Haldun'un Bilgi Kuramı ve Disiplinlerarasılığı Düşünmek", **Akademik İncelemeler**, Cilt:3, Sayı:1, Yıl: 2008, pp. 233-245.

Eren, Ercan: **"İktisatta Yeni Yaklaşımlar"**, Ed. Eren, Ercan, ve Sarfati, Metin, İstanbul, İletişim Yayınları, 2011.

Eser R., Toigonbaeva, D.: "Psikoloji ve İktisadın Birleşimi Olarak, Davranışsal İktisat", **Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İİBF Dergisi**, Nisan 2011, 6(1), pp 287-321.

Esmer, Yılmaz: **Türkiye Değerler Atlası 2012**, İstanbul, Bahçeşehir Üniversitesi Yayınları, 2012.

Fama, Eugene: "Efficient Capital Markets: A Review of Theory and Empirical Work", **Journal of Finance**, 25, 1970, pp. 383-417.

Fershtman, C., Gneezy, U.: "Discrimination in a Segmented Society", **Quarterly Journal of Economics**, 116 (1), 2001, pp. 351-377.

Fershtman, C., Gneezy, U., Verboven, F.: "Discrimination and Nepotizm: The Efficiency of the Anonymity Rule", **Journal of Legal Studies**, 34, 2005, pp. 371-394.

Flores, F., Solomon, R., C.: "Creating trust", **Business Ethics Quarterly**, Vol. 8, No:2, 1998 pp. "205–232.

Fromm, Erich: **Psikanaliz ve Din**, Çev. Elif Erten, İstanbul, Say Yayınları, 2012.

Fukuyama, Francis: **Güven Sosyal Erdemler ve Refahın Yaratılması**, Çev. Ahmet Buğdaycı, İstanbul, Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları, İstanbul, 2005.

Gefen, David V., Rao, Srinivasan, Tractinsky, Noam: "The Conseptualization of Trust, Risk and Their Relationship In Electronic Commerce: The Need for Clarifications", **Proceedings of the36th Hawaii International Conference on System Sciences** - 2003.

Giuso, Luigi, Sapienza, Paola, Zingales, Luigi: "People's Opium? Religion and Economic Attitudes", **Journal of Monetary Economics**, 50, 2003, pp. 225-282.

Gleaser, Edward L., Sacerdote, B., D., Scheinkman, Jose, A.: "Crime and Social Interactions", **The Quarterly Journal of Economics**, 111, 1996, pp. 507-548.

Gleaser, Edward L., Laibson, I., D., Scheinkman, Jose, A.: "Measuring Trust", **The Quarterly Journal of Economics**, August 2000, 115 (3) MIT Press, 2000, pp. 811-846.

Gökalp, Nuri: "Ekonomide Güven Faktörü", **Yönetim ve Ekonomi**, Cilt :10, Sayı:2, Celal Bayar Üniversitesi İ.İ.B.F., Manisa, 2003.

Gökbunar, Ali, Rıza: "Vergileme İlkeleri ve Küreselleşme", **CBÜ Ekonomi ve Yönetim Dergisi**, Sayı:4, 1998.

Gupta, Gautam, v.d.,: "Religion, Minority Status and Trust: Evidence from a Field Experiment, Australia New Zeland Workshop in Experimental Economics" Working Paper, 2013, (Çevrimiçi) https://crawford.anu.edu.au/acde/events/adew-2013/papers/Neelim,A_C1.pdf 27/06/2013.

Gül, Muammer: **Orta Çağ Avrupa Tarihi**, İstanbul, Bilge Kültür Sanat Yayınları, 2012.

Güler, Ali: **Osmanlıdan Cumhuriyete Azınlıklar**, Ankara, Tamga Yayıncılık, 2000.

Günay, Ünver: **Din Sosyolojisi**, İstanbul, İnsan Yayınları, 2012.

Güven, Dilek: **6/7 Eylül 1955 Olayları**, İstanbul, İletişim Yayınları, 2009.

Grunnthorsdottir, A., K., McCabe ve Smith V.: "Using The Machiavellianism Instrument to Predict Trustworthiness in a Bargaining Game", **Journal of Economic Psychology**, 2002, 23, pp. 49-66.

Hair, F., H., Black, W., C., Babin, B., J., Anderson, R.,E., ve Tahtam, R., L.: **Multivariate Data Analysis** (6th. Editon), New Jersey, Pearson Prentice Hall, 2006.

Hardin, Russell: "The Street Level Epistemology of Trust", **Analyse & Kritik**, 14, 1992, pp. 152-176.

Hassan, Ümit: **İbn Haldun'un Metodu ve Siyaset Teorisi**, İstanbul, Toplumsal Dönüşüm Yayınları, 1998.

Hobbes, Thomas: **Leviathan veya Bir Din ve Dünya Devletinin İçeriği, Biçimi ve Kudreti**, Çev. Semih Lim, İstanbul, Yapı Kredi Yayınları, 2012.

Hocaoğlu, Durmuş: "Sekülarizm, Laisizm ve Türk Laisizmi", **Türkiye Günlüğü**, S. 29, Temmuz-Ağustos 1994 s. 35-76.

Huberman, Leo: **Feodal Toplumdan Yirminci Yüzyıla**, Çev. Murat Belge, İstanbul, İletişim Yayınları, 2012.

Hunt, E., Kay: **İktisadî Düşünce Tarihi**, Çev. Müfit Günay, Ankara, Dost Kitabevi, 2009.

Hür, Ayşe: **Öteki Tarih - 3: Kemalist Devrimler ve İsyanlar**, İstanbul, Profil Yayıncılık, 2013.

Iannacone, R., Laurence: "Introduction to the Economics of Religion", **Journal of Economic Literature**, Vol. 36, No: 3 (Sep., 1998), pp 1465-1495.

Iannacone, R., Laurence: "Why Strict Curches Are Strong", **The American Journal of Sociology**, Vol. 99, No. 5. (Mar., 1994), pp. 1180-1211.

İbn, Haldun: **Mukaddime**, Çev. Süleyman Uludağ, İstanbul, Dergah Yayınları, 2012.

Issawi, Charles: "The Transformation of the Economic Position of the Millets in the 19th century", Bernard Lewis - Benjamm Braude (Ed.), **Christians and Jews in the Ottoman Empire**, New York, 2. cilt, 1982.

Johansson-Stenman, Olof, Minjah, Mahmud, Martinsson, P.: "Trust and Religions: Experimental Evidence From Bangladesh", **Economica**, 76: 2009, pp. 462-485.

Kahneman, D., Tversky, A.: "Prospect Theory: An Analysis of Decision Under Risk", **Econometrica**, Vol:47, No:2, Mar., 1979, pp. 263-292.

Katuscak P., Slemrod J.: "Trust and Trustworthiness in an Economy with Heterogeneous Individuals", **CERGE-EI**, Prag, September, 2006.

Kazgan, Gülten: **İktisadî Düşünce veya Politik İktisadın Evrimi**, İstanbul, Remzi Kitabevi, 1993.

Kipnis, David.: "Trust and Technology". In R. M. Kramer, & T. R. Tyler (eds.), **Trust in Organizations: Frontiers Of Theory And Research**, Thousand Oaks, CA. (1996). Sage. pp. 39-50.

Knack, S., Keefer, P.: "Does social capital have an economic payoff? A cross-country investigation," **The Quarterly Journal of Economics**, 1997, 112(4), pp. 1251-1288.

Knack, S., Zak P.: "Trust and Growth", **Economic Journal**, 111(470), 2001, 295-321.

Kongar, Emre: **Toplumsal Değişme Kuramları ve Türkiye Gerçeği**, İstanbul, Remzi Kitabevi, 2010.

Koraltürk, Murat: **Erken Cumhuriyet Döneminde Ekonominin Türkleştirilmesi**, İstanbul, İletişim Yayınları, 2011.

Korczynski, M.: **Güven Ekonomi Politiği, Sosyal Bilimlerde Güven**, (ed.) Ferda Erdem, Vadi Yayınları, Ankara, 2003.

Kostandov, P., Georgi: **İstanbullu Bulgarlar ve Eski İstanbul Geçmişten Günümüze Osmanlı bakiyesi Bulgarlar Üzerine Bir Araştırma 1800 - 2000**, İstanbul, Kreatif Yay., 2011.

Kreps, David, M.: **"Corporate Culture and Economic Theory"**, Firms, Orgaizations and Contracts: A Reader in Industrial Organization, ed. Peter J. Buckley, Jonathan Michie, Oxford, New York University Press, 1996, pp. 221- 275, (Çevrimiçi): http://www.google.com.tr/books?hl=tr&lr=&id=JBrDXvye-1UC&oi=fnd&pg=PA221&dq=kreps+corporate+cultur&ots=d5I1SAkkpe&sig=Te0FJ3YcNJgJ8XZSxBD50vVrbM0&redir_esc=y#v=onepage&q=kreps%20corporate%20cultur&f=false 25/05/2013.

La Porta, R., Lopez-de-Sileanes, F., Schleifer, A., Vishny, R.W.,: "Trust in Large Organizations", **American Economic Review Papers and Proceedings**, 87(2), 1997, pp. 333-338.

Le Goff, Jacques: **Orta Çağ Batı Uygarlığı**, Çev. Hanife Güven, Uğur Güven, İzmir, Dokuz Eylül Yayınları, 1999.

LEE, S., H.: "Understanding Employee Trust, Commitment, and Innovative Behavior in the Public Sector: An Empirical Study", **Korea Association for Public Administration**, 2004, pp. 1-32.

Lewis, Bernard: **İslam Dünyasında Yahudiler**, Çev. Bahadır Sina Şener, Ankara, İmge Kitabevi, 1996.

Mardin, Şerif: **Din ve İdeoloji**, İstanbul, İletişim Yayınları, 2010.

Markowitz, Harry: "Portfolio Selection", **The Journal of Finance**, Vol. 7, No. 1., Mar., 1952, pp. 77-91.

Mayer, R., Davis J.,H., Shoorman F., D.: **"**An Integrative Model of Organizational Trust" **Academiy of Management Review**, Vol 20, No:3, 1995, pp. 709-739.

Merton, K., Robert: "Puritanism, Pietism and Science", **The Sociological Review**, Vol. 28., Issue 1, Jan., 1936, pp. 1-30.

Meyerson, D., Weick K, E., Kramer, R.,M.: **"**Swift Trust and Temporary Groups"**,**In. R. M. Kramer, & T. R. Tyler (eds.), **Trust in Organizations: Frontiers Of Theory And Research**, Thousand Oaks, CA: Sage, 1996, ss. 166–195.

Möllering, Guido: "The Nature Of Trust: From Georg Simmel to a Theory of Expectation, Interpretation and Suspension", **Sociology** Vol. 35, No. 2, United Kingdom BSA Publications Limited, 2001, pp. 403–420.

Neyse, Levent: "Davranışsal İktisat Çerçevesinde Güven Kavramı", Basılmamış Yüksek Lisans Tezi, **İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü** 2011.

Neumark, F.: **Umumî İktisat Teorisi**, İstanbul, İst. Ünv. Yay. No:83, İktisat Fakültesi No: 4, Arkadaş Basımevi, 1939.

North, Douglas C.: **Kurumlar, Kurumsal Değişim ve Ekonomik Performans**, Çev. Gül Çağlalı Güven, İstanbul, Sabancı Üniversitesi Yayınları, 2002.

Oosterbeek, H., Sloof, Van de Kuilen, G.: "Cultural Differences in Ultimatum Game Experiments: Evidence from a Meta-Analysis", **Experimental Economics**, June 2004, Volume 7, Issue 2, pp. 171-188.

Oran, Baskın: **Türkiye'de Azınlıklar, Kavramlar – Teori, Lozan, İç mevzuat, İçtihat, Uygulama,** İstanbul, İletişim Yayınevi, 2004.

Ortaylı, İlber: "Osmanlı İmparatorluğu'nda Millet Sitemi", içinde, **Türkler**, YeniTürkiye Yayınları, Ed. Oğuz C.,C., Güzel H., C., Ankara, 2002.

Önder, İzzettin: **İktisat Üzerine Düşünceler**, İstanbul, Yordam Kitap, 2012.

Portes, Alejandro,: "Social Capital: Its Origins and Applications in Modern Sociology", **Annual Review of Sociology**, Vol:24, 1998, pp.1-24.

Putnam, Robert: **Making Democracy Work. Civic Traditions in Modern Italy**, Princeton University Press, Princeton, 1993.

Putnam, Robert: **Bowling Alone: The Collapse and Revival of American Community**, Simon and Schuster, New York, 2000.

Qautaert, Donald: **Osmanlı İmparatorluğu, 1700 - 1922**, Çev. Ayşe Berktay, İstanbul, İletişim Yayınları, 2005.

Ruffle, B.J., Sosis, Richard: "Does it pay to pray? Costly ritual and cooperation", **The B.E. Journal of Economic Analysis & Policy**. Volume 7, Issue 1, March 2007, pp. 1-35.

Rousseau, D., vd.: "Not so Different after All: a cross-discipline view of trust", **Academy of Management Review**, Vol 23-3, 1998, pp. 393-404.

Schelling, Thomas, C.: **The Strategy of Conflict**, Harvard University Press, Cambridge, MA., 1960.

Sennett, Richard: **Beraber**, Çev. İkbay Özküralpli, İstanbul, Ayrıntı Yayınları, 2012.

Serper, Özer: **Uygulamalı İstatistik I**, İstanbul, Filiz Kitabevi, 1985.

Simon, Herbert, A.,: "A Behavioral Model of Rational Choice", **The Quarterly Journal of Economics** (1955) 69(1): pp 99-118.

Smith, V.,L.: "Constructivist and Ecologial Rationality in Economics", **American Economic Review**, 93, 2003, pp. 465-508.

Smith, Adam: **Milletlerin Zenginliği**, Çev. H. Derin, İstanbul, İş Bankası Yayınları, 2011.

Stultz, R., M., Willaimson, R.: "Culture, opennes and finance", **Journal of Financial Economics**, 70 (2003), pp. 313-349.

Strotz, R., H.: "Myopia and Inconsistency in Dynamic Utility Maximization", **The Review of Economic Studies**, Volume 23, Issue 3, (1955 - 1956), pp. 165 - 180.

Şahin, Hüseyin: **İktisada Giriş**, Bursa, Uludağ Üniversitesi Basımevi, 1989.

Tanrıdağ, Oğuz: "Sosyal Kognitif Nörobilime Giriş", Ed. Tarhan N., Gümüşel O., Sayım, A., **Pozitif Psikoloji**, İstanbul, Timaş Yayınları, 2012.

Tarhan, Nevzat: **İnanç Psikolojisi: Ruh, Beyin ve Akıl Üçgeninde İnsanoğlu**, İstanbul, Timaş Yayınları, 2012.

Temple, Jonathan, R.W.: "Growth Effects of Education and Social Capital in the OECD Countries", **Historical Social Resarch**, Vol. 27, No. 4, 2002, pp. 5-46.

Thaler, Richard: "Mental Accounting Matters", **Journal of Behavioral Decison Making**, C: 12, 1999, pp. 183-206.

Türkdoğan, Orhan: **Etnik Sosyoloji, Türk Toplumunun Etnik Yapısı**, İstanbul, Timaş Yayınları, 2006.

Türker, Orhan: "6 - 7 Eylül 1955 Olaylarının İstanbul Rum Basınındaki Yankıları", **Tarih ve Toplum**, S. 177, 1998, pp. 141-144.

Ural, A., Kılıç İ.: **Bilimsel Araştırma Süreci ve SPSS ile Veri Analizleri**, Ankara, Detay Yayınları, 2005.

Uslaner, Eric, M.: **The Moral Foundations of Trust**, New York, Cambridge University Press, 2002.

Uslaner, Eric, M.: "Where You Stand Depends Upon Where Your Granparents Sat", **Public Opinion Quarterly**, Vol. 72, No:4, Winter 2008, pp. 725 - 740.

Ülgener, Sabri, F.: **Zihniyet ve Din**, İstanbul, Der Yayınevi, 1981.

Vanegiem, Raoul: **Dinin İnsanlıkdışılığına Dair**, İstanbul, Versus Kitap, 2009.

Weber, Max: **Protestan Ahlakı ve Kapitalizmin Ruhu**, Çev. Milay Köktürk, İstanbul, Bilge Su Yayıncılık, 2011.

Wade, Nicholas: **İnanç İçgüdüsü**, Çev. Müge Sözen, İstanbul, Say Yayınları, 2012.

Whiteley, P.: "Economic Growth and Social Capital", **Political Studies**, 48(3), 2000, pp. 443-466.

Willinger, M., Kovacs, T., Fracalanza, P., Csukas, C.: "The Determinants of Trusting and Reciprocal Behaviour: Evidence From an Intercultural Experiment", **Journal of Economic Development**, Vol. 33, Number 1, June 2008, pp. 71-95.

Wilson, R., K., Eckel, C.C.: "Trust and Social Distance", Ed. James N. Druckman, Donald P. Green, James H. Kuklinski, Arthur Lupia, **Cambridge Handbook of Experimental Political Science**, eds., Boston: Cambridge University Press, 2010.

Winston, Robert: **Tanrı'nın Öyküsü**, Çev. Sinan Köseoğlu, İstanbul, Say Yayınları, 2012.

Yıldız, Mustafa: "İbn Haldun'un Tarihselci Devlet Kuramı", **Felsefe ve Sosyal Bilimler Dergisi**, 2010, Güz, Sayı:10, s. 25-55.

Zürcher, Erik, J.: **Modernleşen Türkiye'nin Tarihi**, Çev. Yasemin Saner, İstanbul, İletişim Yayınları, 2011.