

Derleme Makale

Laboratuvar Deneyleri ve Kültürel Farklar¹

Laboratory Experiments and Cultural Differences

<p>Abdullah DOĞAN Araştırma Görevlisi. Abdullah Gül Üniversitesi Yönetim Bilimleri Fakültesi Ekonomi Bölümü abdullah.dogan@agu.edu.tr https://orcid.org/0000-0003-2581-023X</p>	<p>Burak Kağan DEMİRTAŞ Dr. Öğr. Üyesi. Abdullah Gül Üniversitesi Yönetim Bilimleri Fakültesi Ekonomi Bölümü burakkagan.demirtas@agu.edu.tr https://orcid.org/0000-0001-9477-8128</p>
---	--

Makale Geliş Tarihi	Makale Kabul Tarihi
31.05.2023	05.07.2023

Öz

Kültür, bireylerin ekonomik davranışını etkileyen faktörlerden bir tanesidir. Kültürün ekonomik davranışlar üzerindeki etkisinin diğer değişkenlerden ayrıştırılarak ölçümü oldukça zordur. Kontrollü laboratuvar deneyleri diğer değişkenlerin etkisini minimize edebildiği için kültürün ekonomik davranışlar üzerindeki tek başına etkisini incelemek için uygun bir yöntem sunmaktadır. Kontrollü laboratuvar deneylerinin en önemli avantajlarından bir tanesi tekrarlanabilir olmalarıdır. Tekrarlanabilirlik, bir deneysel ekonomi laboratuvarında yürütülen deneyin başka bir laboratuvar da aynı şekilde ya da bazı değişiklikler yapılarak, farklı katılımcılarla yürütülebilmesidir. Bu çalışma, laboratuvar deneylerinde sıklıkla kullanılan oyunlardan olan ulti-matom ve kamusal mal oyunlarına dayanan deneysel çalışmaları kültürel farklılıklar açısından inceleyerek laboratuvar deneyleri kullanılarak kültürün ekonomik kararlar üzerindeki etkisinin ölçülebilirliğini ve deneysel ekonomi yazınındaki çalışmaların bu etkiyi ve bu etkinin kaynağını araştırmada kullanılabilir olup olmadığını tartışmayı amaçlamaktadır. Yaptığımız incelemeler göstermektedir ki sosyal grupları birbirleriyle kıyaslayan çalışmalar aynı deneyin farklı ülkelerde tekrarlandığı çalışmalardan daha tutarlı sonuçlar ortaya koymaktadır. Ulti-matom oyununa dayanan çalışmalar kültürel farklılık açısından incelediğinde, topluluklar arası dini inanç temelli farklılıkların, otoriteye duyulan saygının, partizanlığın ve oyunun oynandığı kişilerin etnik kökenleri sebebiyle ayrımcılığın sonuçlar üzerinde etkileri olduğu görülmektedir. Kamusal mal oyununa dayanan deneysel çalışmalara bakıldığında ise katılımcıların içinde yetiştikleri kültüre has sosyal normların, cinsiyetin ve katılımcıların içinde yaşadıkları ekonomik sistemin kararlarında önemli etkileri olduğu görülmektedir.

Anahtar Kelimeler: Laboratuvar Deneyleri, Deneysel Ekonomi, Ulti-matom Oyunu, Kamusal Mallar Oyunu, Kültür.

Abstract

Culture is one of the factors that affect the economic behavior. It is difficult to measure the effect of culture on economic behavior separately from other variables. Since controlled laboratory experiments can minimize the effect of other variables, they provide a convenient method for examining the independent effect of culture on economic behavior. An advantage of controlled laboratory experiments is that they are replicable. An experiment conducted in an experimental economics laboratory can be run in another laboratory with the same design or some modifications and with different participants. This study aims to discuss experimental studies based on ultimatum and public goods games, which are frequently used in laboratory experiments, in terms of cultural differences and to discuss the measurability of the effect of culture on economic decisions by using laboratory

¹ Bu çalışmanın taslak hali 9-11 Eylül 2022 tarihlerinde Tarsus Üniversitesi tarafından düzenlenmiş olan "2nd International Congress on Digital Business, Management & Economics" konferansında sunulmuştur.

Önerilen Atf /Suggested Citation

Doğan, A. & Demirtaş, B., 2023 Laboratuvar Deneyleri ve Kültürel Farklar, Üçüncü Sektör Sosyal Ekonomi Dergisi, 58(3), 1818-1839.

experiments and examine whether laboratory experiments are suitable for investigating this effect and its sources. Our examination showed that studies comparing social groups with each other display more consistent results than studies in which the same is repeated in different countries. According to the studies based on the ultimatum game and cultural differences, it is seen that religion-based differences between communities, respect for authority, partisanship, and racial discrimination have effects on the experimental results. The experimental studies based on public goods game show that social norms specific to a culture, gender and the economic system in which the participants grew up have important effects on their decisions.

Keywords: *Laboratory Experiments, Experimental Economics, Ultimatum Game, Public Goods Game, Culture.*

1.Giriş

Bireylerin iktisadi kararlarını etkileyen temel dürtülerini saptamak için yürütülen laboratuvar deneylerinde kullanılmak üzere tasarlanmış çeşitli oyunlar mevcuttur. Bunlardan en sık kullanılanlarından ikisi ultiatom oyunu ve kamusal mal oyunudur. Ültimatom oyunu Güth ve ark. (1982) tarafından literatüre kazandırılmıştır (Holt, 2007: 269). Ültimatom oyunu için temel olarak bir pazarlık süreci denebilir. Ancak bu pazarlık süreci, bireyin kendi çıkarını maksimize eden rasyonel birey gibi davranıp davranmamasından hakkaniyet gibi sosyal tercihlere, referans noktalarının iktisadi kararlar üzerindeki etkilerinden iş birliği ve cezalandırma gibi davranışlara kadar birçok konu başlığını içermektedir (bkz: Abbink, Bolton, Sadrieh ve Tang, 2001; Bhogal, Galbraith ve Manktelow, 2017; Bolton ve Zwick, 1995; Demirtaş, 2022; Falk, Fehr ve Zehnder, 2006; Wang, 2012). Diğer taraftan bireyin kendi çıkarı ve ait olduğu grubun çıkarı arasındaki çatışma da sosyal bilimciler tarafından sıklıkla çalışılmaktadır (Croson, 2010). Bu konu psikolojide toplumsal ikilemler, siyaset bilminde ortak malların trajedisi ve ekonomide kamusal mal problemi gibi farklı şekilde adlandırılmaktadır (Croson, 2010: 221). Kamusal mal problemine bireylerin yaklaşımını ele alan kamusal mal oyunu da laboratuvar deneylerinde sıklıkla kullanılmaktadır.

Laboratuvar deneylerinin en önemli avantajlarından biri tekrar edilebilir olmalarıdır. Tekrar edilebilirlik, tamamen aynı deneysel tasarımların başka bir laboratuvar da yürütülmesini (*repetition*) veya tasarımlarda araştırma sorusuna göre bazı modifikasyonlar yaparak (*replication*) yürütülebilmesini sağlamaktadır (Guala, 2005: 14). Bu sebeple temelde bu iki oyuna dayanan birçok laboratuvar deneyi farklı laboratuvarlarda, farklı ülkelerde farklı özelliklerdeki katılımcılarla yürütülmüştür. Ancak iktisat teorilerinin temel varsayımlarından biri olan “*homo economicus*” cinsiyetten, yaştan ve kültürel kimliklerden bağımsız şekilde rasyonel davranan birey olarak kabul edildiğinden, deneysel ekonomistler farklı deney katılımcıları arasındaki bu kişisel farklılıkların laboratuvar deneylerinden elde edilen sonuçları nasıl etkileyebileceğini uzunca süre göz ardı etmişlerdir (Ockenfels ve Weimann, 1999: 275). Oysa laboratuvar deneylerine sıkça getirilen eleştirilerden biri harici geçerliliktir (Charness ve Kuhn, 2011). Diğer bir deyişle, bir laboratuvar deneyinden elde edilen sonuçların dış dünyaya genelleştirilip genelleştirilemeyeceğidir. Şüphesiz ki bir laboratuvar dan elde edilen sonuçların, aynı koşulların sağlandığı başka bir ülkedeki başka bir laboratuvar dan, kültürel farklılıklardan dolayı elde edilememesi harici geçerlilik ile ilgili endişeleri artırabilmektedir. Nihayetinde, literatürde, bireylerin ait oldukları toplumlara has kültürel özelliklerin laboratuvar deneylerinden elde edilen sonuçlar üzerindeki etkilerine dair çalışmalar da yer almaya başlamıştır.

Bu çalışmanın amacı yukarıda da açıklanan ultiatom oyununa ve kamusal mal oyununa dayalı laboratuvar deneylerinden elde edilen sonuçları kültürel farklılıklar açısından tartışmaktır.² Çalışmanın kapsamına dahil edilen yayınlar deney katılımcılarının oluşturduğu örnekleme göre iki farklı gruba ayrılabilir. Bir kısım çalışmalar bir ülkede yapılan deneyi başka bir ülkede tekrarlayarak iki ülkedeki katılımcıların kararlarını kıyaslamaktayken ikinci gruptaki çalışmalarda ise genelde bir ülke içerisinde, bazen de birden çok ülkede, belirli sosyal veya kültürel gruplardan seçilen katılımcılarla aynı deney tekrarlanarak kıyaslanmaktadır. Çalışmamızda laboratuvar deneyleri kullanılarak ekonomik kararlar üzerinde kültürün etkisinin araştırılması ve kültür etkisiyle ortaya çıkan farklılıkların hangi mekanizmalar sonucu ortaya çıktığının incelenmesi amaçlanmıştır. Bu doğrultuda ultiatom oyunu ve kamusal mallar oyunu kullanılan çalışmalardan kültürel farkların etkisinin incelenmesine imkân tanıyanlar ele alınmıştır. Çalışmada kültürün etkisinin ultiatom ve kamusal mal oyunları üzerinden incelenmesinin temel sebepleri bu iki oyunun da laboratuvar deneylerinde sıklıkla kullanılıyor olması

² Deneysel ekonomi ve kültür ilişkisi üzerine diğer bir Türkçe çalışma için bkz: Yavuzaslan (2018).

ve kültürel farklara odaklanan laboratuvar deneylerinin çoğunlukla bu iki oyun üzerinden incelenmesidir (bkz: Balliet ve Van Lange, 2013; Gachter ve Herrmann, 2009; Oosterbeek, Sloof ve Kuilen, 2004). Araştırmaya dahil edilen çalışmaların coğrafi temsil açısından kapsayıcı olması için olabildiğince farklı ülkeler ve bölgelerde yapılmış çalışmalar tercih edilmiştir. Ayrıca kültürü oluşturan, şekillendiren veya kültürle etkileşim içinde olan din, cinsiyet, etnik köken, sosyal yapı, ekonomik kurumlar, siyasi kurumlar gibi farklı elementler de tartışılmaya çalışılmıştır.

Ültime oyununa dayanan çalışmalar kültürel farklılık açısından incelediğinde, topluluklar arası dini inanç temelli farklılıkların (Chen ve Tang, 2009), otoriteye duyulan saygı ve otoriteye verilen değer (power distance) (Oosterbeek ve ark., 2004) ve oyunun oynandığı kişilerin etnik kökenleri sebebiyle ayrımcılığın (discrimination) (Ferrero ve Cummings, 2007) sonuçları üzerinde etkileri olduğu görülmektedir. Kamusal mal oyununa dayanan deneysel çalışmalara bakıldığında ise katılımcıların içinde yetiştikleri kültüre has sosyal normların (Gneezy, Leibbrandt ve List, 2016) ve katılımcıların içinde yetiştikleri ekonomik sistemin (Ockenfels ve Weimann, 1999) kararlarında önemli etkileri olduğu görülmektedir. Neticede bu deneyler sonucunda kültürün, bireylerin ekonomik kararlarını etkileyen önemli faktörlerden birisi olduğu anlaşılmaktadır. Ancak bu kültürel farklılıkların arkasındaki motivasyonların ne olduğuna dair daha fazla çalışma yapılması gerektiği düşünülmektedir zira yukarıda bahsi geçen kültürel özelliklerin yanı sıra bazı çalışmalarda kültürel farklılıklar bulunsa da bu kültürel farkların hangi kültürel özelliklerden ya da farklılıklardan kaynaklandığına dair açıklamalar yapılamadığı görülmektedir.

Çalışmanın bundan sonraki bölümünde kültür kavramı ve kültür ile ekonomi ilişkisi açıklanmaktadır. Üçüncü bölümde ultiatom oyununun açıklanması ve bu alandaki çalışmalar incelenmektedir. Dördüncü bölümde kamusal mal oyunu ile ilgili literatür irdelenirken son bölümde de Sonuç ve Tartışma kısmı yer almaktadır.

2. Kültür

Kültür kelimesi ilk olarak, toprağı ıslah etme ve ürün yetiştirme gibi tarımsal etkinliklerle ilgili bir kavram olarak kullanılmaya başlanmış, 18.yüzyıla kadar da bu şekilde devam etmiştir (Oğuz, 2011; Özkan ve Arpat, 2017). Kültür kavramının günümüzde kullanımıyla ilgili kısa ve basit bir tanımlama yapmak birçok dilde oldukça zordur (Gökalp, 2015: 99). Öyle ki literatürde bizatihi kültür kavramının tanımlanmasına dair tartışmalara dayanan çalışmalar mevcuttur.³ Kültür birçok sosyal bilim dalında çalışılan bir konu olmakla birlikte, “bu bilimlerin her biri kültürü, kendilerini ilgilendiren yönleriyle ele almaktadırlar” (Arslanoğlu, 2000: 245) ki bu da tanım ve açıklamalarda farklılıklara sebebiyet verebilmektedir.

Sosyal bilimlerin kendi tanımlamalarının dışında olarak UNESCO kültürü daha genel bir ifadeyle şu şekilde tanımlamaktadır: “en geniş anlamıyla kültür, bir toplumu ya da toplumsal bir grubu tanımlayan belirgin maddi, manevi, zihinsel ve duygusal özelliklerin bileşiminden oluşan bir bütün ve sadece bilim ve edebiyatı değil, aynı zamanda yaşam biçimlerini, insanın temel haklarını, değer yargılarını, geleneklerini ve inançlarını da kapsayan bir olgu”dur (UNESCO, 1982: Aktaran: Oğuz, 2011: 128). Diğer taraftan Guiso, Sapienza ve Zingales (2006: 23) ise ekonomi bilimini de göz önünde bulundurarak kültürü “etnik, dinsel ve sosyal grupların nesilden nesile neredeyse değişmeden aktardıkları inanç ve değerlerdir” şeklinde tanımlamışlardır.

Ekonomik karar ve davranışlar üzerinde kültürel değerlerin önemli etkileri vardır (bkz: Fernández, Fogli ve Olivetti, 2004; Fernandez ve Fogli, 2005; Guiso ve ark., 2006; Giuliano, 2004; Ichino ve Maggi, 2000). Örneğin birçok insan için önemli bir kültürel unsur olan dini değerler bireylerin birçok iktisadi kararını etkileyebilmektedir (Iannaccone, 1998). İnsanların hangi okula gidecekleri, hangi mesleği yapacakları ya da emeklilik için ne kadarlık birikim yapmak istedikleri kültürel değerlerle şekillenen inançlarına dayanmaktadır (Guiso ve ark., 2006: 29). Kültür, güven duygusu, bağış yapma, hakkaniyet gibi birçok birey bazlı davranış biçimini etkileyebilirken, ülkelerin gelişmişlik seviyeleri arasındaki farklılıklar gibi makro ölçekteki ekonomik sonuçlar üzerinde de etkili olabilmektedir.

³ Bu tartışmalar bu çalışmanın ana amacının dışında olduğundan, bu bölümde çalışmanın içeriğine uygun olan birkaç tanımlamaya yer verilmektedir. Kültür kelimesinin kökeni ve sonrasında nasıl tanımlandığına dair tartışma ve açıklamalar için (bkz: Arslanoğlu, 2000; Oğuz, 2011).

Her ne kadar kültürün ekonomik karar ve sonuçlar üzerindeki etkileri günümüz literatüründe çalışılıyor olsa da kültür olgusu ekonomistler tarafından uzunca bir süre göz ardı edilmiştir. Aslında Adam Smith ve takipçileri olan klasikler, ekonomik olayları açıklamada kültürün etkisine değinmiş olsalar da sonrasında gelen neoklasik iktisatçılar bu tutumdan vazgeçmişlerdir (Casson, 2006: 361). Guiso ve ark. (2006: 27) İkinci Dünya savaşı sonrası siyaset bilimi ve sosyolojideki gelişmelere ekonomistlerin kulak tıkadığını, ekonomi teorilerinde matematiksel araçların çok fazla kullanılıp, ölçülmesi zor olan başka potansiyel açıklayıcı değişkenlerle ilgilenilmediğini söylemektedirler.⁴ Jackson (2009) da anaakım ekonomistlerin kültür olgusuna mesafe koymalarını, ekonomiyi “bilim” olarak kabul edilen doğa bilimlerine yaklaştırma çabası ve “bilimsel olmayan” beşeri bilimlere uzak durma eğilimi olarak açıklamaktadır.

Diğer taraftan, neoklasik ekonominin teorilerini, rasyonalite gibi temel varsayımlarını sıklıkla test eden ve yanlışlayan deneysel ekonomistler de rasyonel bireyin cinsiyetten, yaştan ve kültürel kimliklerden bağımsız olarak kabul edilmesinden dolayı deney katılımcıları arasındaki kişisel farklılıkların laboratuvar deneylerinden elde edilen sonuçları nasıl etkileyebileceğini uzunca bir süre göz ardı etmişlerdir (Ockenfels ve Weimann, 1999: 275). Ancak günümüzde artık kültür olgusunun deneysel çalışmalar için önemli bir etken olduğu ve bunun üzerine çalışmalar yapıldığı görülmektedir.

3. Yöntem

Çalışma için yapılan araştırmalar WoS (Web of Science) ve Google Scholar veri tabanları üzerinde gerçekleştirilmiştir. İlgili yayınlara ulaşabilmek için “kültür ve ekonomi”, “kültür ve laboratuvar deneyleri”, “kültür ve deneysel iktisat”, “kültür ve ultimat oyun”, “kültür ve kamusal mallar oyunu”, “culture”, “culture and economics”, “culture and laboratory experiments”, “culture and experimental economics”, “culture and ultimatum game”, “culture and public goods game” kelimeleri taranmıştır. Karşılaşılan çalışmalar içerisinden öncelikle özet (abstract) kısımları okunarak ilk eleme yapılmıştır. Sonrasında geriye kalan makaleler incelenerek uygun bulunanlar bu çalışmaya dâhil edilmiştir. Ayrıca çalışmaya uygun bulunan makalelerin kaynakçalarında yer alan çalışmalar ve bu makalelere atıfta bulunan sonraki çalışmalar da benzer eleme yöntemi ile incelenmiştir.

Çalışmaya uygunluk durumu değerlendirilirken son aşamada iki faktör göz önünde bulundurulmuştur: (i) Konunun içeriğiyle uyumlu olması adına kültürel anlamda birbirinden farklı olan katılımcılarla yürütülen laboratuvar deneylerine dayanması ve bu kültürel farklılıklar üzerinden karşılaştırma yapılması, (ii) çalışmada olabildiğince farklı kültürel elemente (etnik köken, din, siyasal özellik vb.) değinilmek istendiği için benzer kültürel özelliğe odaklanan çalışmalardan sadece birkaçına yer verilmesi. Nihayetinde tüm bu değerlendirme süreci sonrasında çalışmaya dahil edilecek makaleler belirlenmiştir.

4. Ültimat Oyunu

Güth ve ark. (1982) tarafından literatüre kazandırılan (Holt, 2007: 261) ultimat oyun, ekonomi alanında yürütülen laboratuvar deneylerinde en sık kullanılan oyunlardan bir tanesidir. Zamanla farklı modifikasyonlara da uğrayarak sosyal tercihlerle ilgili birçok araştırma sorusunu cevaplamak için kullanılmıştır (bkz: Abbink ve ark., 2001; Bhogal ve ark., 2017; Bolton ve Zwick, 1995; Demirtaş, 2022; Falk ve ark., 2006; Wang, 2012).

Ültimat oyununun klasik hali şu şekilde açıklanabilir (bkz: Karagözoğlu ve Urhan, 2017: 303-305). Oyunda iki oyuncu birbiriyle eşleştirilmektedir. Oyunculardan birine teklif veren (*proposer*) diğerine de teklifi yanıtlayan (*responder*) denilmektedir. Teklif verene belirli miktarda para verilmekte ve bunun istediği kadarlık kısmını (0 da dâhil olmak üzere) eşleştirildiği, teklifi yanıtlayan rolündeki oyuncuyla kendisi arasında paylaşması istenmektedir. Eğer ki diğer oyuncu kendisine önerilen teklifi reddederse her iki oyuncu da oyundan bir şey kazanamayacaklardır. Eğer ikinci oyuncu kendisine yapılan teklifi kabul ederse bu durumda teklifi yanıtlayan oyuncunun kazancı yapılan teklif miktarı, teklif veren rolündeki oyuncunun kazancı da en başta kendisine tahsis edilen miktardan teklif miktarı çıkarıldıktan sonra kalan miktar olacaktır.

⁴ Ekonomi ve kültür arasındaki ilişkinin tarihi hakkında daha fazla bilgi için (bkz: Guiso ve ark., 2006).

Örneğin teklif veren rolündeki oyuncuya oyunun başında \$10 verilmiş olsun. Eğer ki oyuncu \$10'ın \$3'ünü diğer oyuncuya teklif ederse ve bu oyuncu kendisine yapılan teklifi reddederse her iki oyuncu da \$0 kazanacak ve oyun bitecektir. Ancak teklifi yanıtlayan oyuncu \$3'ü kabul ederse, bu durumda teklif veren rolündeki oyuncu oyundan \$7 kazanırken diğer oyuncu da \$3 kazanacak ve oyun bu sonuçla tamamlanacaktır.

Rasyonel birey varsayımı açısından baktığımızda birinci oyuncunun \$0'dan yüksek verilebilecek en düşük miktarı ikinci oyuncuya teklif etmesi ve ikinci oyuncunun da bunu kabul etmesi gerekir. Zira kabul etmediği takdirde hem kendisi hem de birinci oyuncu \$0 alacağından kendisine teklif edilen 0'dan büyük her miktar elindeki para miktarını artıracaktır. Ancak literatürde bu konuda yapılan çalışmalara bakıldığında teklifi yanıtlayan rolündeki oyuncular düşük miktardaki teklifleri hakkaniyetli bulmadıkları sebebiyle reddetmekte, karşı tarafın hakkaniyetli davranmamasını cezalandırmak için para kaybetmeyi (kazanmamayı) göze almaktadırlar. Çalışmalar, teklif veren rolündeki oyuncuların çoğunlukla kendilerine tahsis edilen paranın %40 ile %50 arasındaki miktarları karşıdaki oyuncuya teklif ettiklerini ve bu tekliflerin çoğunlukla kabul edildiğini göstermektedir (Houser ve McCabe, 2014). Tahsis edilen paranın %20'si veya daha azı teklif edilmesi halinde ise teklifi yanıtlayan rolündeki katılımcıların yarıdan fazla durumda teklifi reddetdikleri görülmektedir (Houser ve McCabe, 2014).

Ültilatom oyununa dayanan araştırmaların geniş çaplı bir meta-analizi Oosterbeek ve ark. (2004) tarafından yapılmıştır. Bu çalışmada toplamda 37 makale incelenerek 75 farklı ültilatom oyununun sonuçları analiz edilmiştir. Oosterbeek ve ark.'nın (2004) incelediği çalışmaların birçoğu birden çok farklı denek grubuyla yapılan deneyleri içermektedir ve bu deneylerin sonuçları incelemede ayrı ayrı yer almıştır. Burada farklı denek gruplarından kasıt farklı deney oturumları değil farklı popülasyonlardan oluşturulan örneklemelerdir. Örneğin farklı şehirlerde yapılan deneyler veya farklı sosyal gruplardan oluşan denek grupları kastedilmektedir.

Yazarlar, laboratuvar deneylerinde kültürel farkların etkisini inceleyen çalışmalardan farklılıklara sebep olan kültürel özelliklere değinmeyenleri eleştirmiş ve kendi araştırmalarında bu konuya da yer ayırmışlardır. Oosterbeek ve ark. (2004) karşılaştırma yapmaya uygun büyüklükte bir veri seti elde etmek amacıyla analiz ettikleri çalışmaları ülke bazında değil bölge bazında gruplandırmışlardır. Burada da yeterli çalışma bulunan bölgeleri ayırırken olabildiğince kültürel açıdan birbirine yakın ve dar bölgeler oluşturmak amaçlanmıştır. Neticede sekiz adet bölge üzerinde çalışmışlardır: Afrika, Asya, Doğu Avrupa, Batı Avrupa, İsrail, Güney Amerika, Doğu ABD, Batı ABD, İsrail'de yeterli sayıda çalışma yapılmış olduğu için ülke olarak incelemeye dâhil edilmiş ve ABD'de de çok sayıda çalışma olduğu için doğu-batı olarak iki farklı bölgeye ayrılmıştır. Sonuçlar göstermektedir ki teklif veren davranışı bölgelere göre istatistiksel olarak anlamlı kabul edilebilecek bir farklılık göstermemektedir, ancak teklifi yanıtlayan katılımcıların davranışı bölgelere göre farklı şekilde gerçekleşmiştir.⁵

Örneğin Asya ülkelerindeki katılımcıların teklifleri reddetme oranı ABD'deki katılımcılara göre oldukça yüksek çıkmıştır. ABD içerisinde de batı ve doğu bölgelerindeki teklifi yanıtlayan rolündeki katılımcıların davranışları da farklılık göstermektedir. Bu kültürel farklılıkların hangi kültürel özelliklerle açıklanabileceğini anlamak için araştırmacılar, Hofstede, Hofstede ve Minkov (2010) çalışmasından faydalanmışlardır. Geert Hendrik Hofstede, kültürel farklılıklar alanında önemli çalışmaları olan bir bilim insanıdır. Hofstede ve ark. (2010) çalışmasında ülkeleri güç mesafesi ve bireycilik olarak adlandırdığı iki değişkene göre sınıflandırmıştır. Hofstede ve ark. güç mesafesini, toplumda daha az güce sahip bireylerin toplumdaki güç dağılımının eşit olmamasını beklemesi ve bunu kabul etmesi, olarak tanımlarken bireyciliği ise, toplumda bireyler arası bağların zayıf olması ve kişinin yalnızca kendisi ve çekirdek ailesinin durumuyla ilgilenmesi, olarak tanımlamıştır. Oosterbeek ve ark. (2004) Hofstede ve ark.'nın bu ayrımının kendi çalışmalarına ışık tutabileceği düşüncesiyle laboratuvar deneylerinde görülen kültürel farklılıkların bu kalıba uyup uymadığını test etmişlerdir. Ancak, ulaştıkları sonuç Hofstede ve ark.'nın sınıflandırmasıyla laboratuvar deneylerinde elde edilen bulgular arasında bir paralellik olmadığı yönündedir.

⁵ Yazarlar araştırmalarında inceledikleri çalışmalarda teklif veren katılımcıların kendilerine sunulan toplam tutardan karşı tarafa teklif ettikleri oranları ve teklif edilen orandan bağımsız olarak yanıt veren oyuncuların teklifi reddetme oranını karşılaştırmışlardır. Teklif edilen oranlar arasında istatistiksel olarak anlamlı bir fark olmadığı için reddetme oranlarının teklif edilen orandan bağımsız olarak karşılaştırılması mümkün olmuştur.

Oosterbeek ve ark. (2004) bireyciliğin yüksek olduğu toplumlarda teklif verenin teklifinin daha düşük olacağını ve güç mesafesinin (yani toplumda daha az güce sahip bireylerin toplumdaki güç dağılımının eşit olmamasını beklemesi ve bunu kabul etmesi) yüksek olduğu toplumlarda ise teklifi yanıtlayan katılımcıların reddetme oranının daha düşük olacağı hipotezlerini öne sürseler de ulaştıkları sonuca göre bu iki kültürel özelliğin sonuçlar üzerinde etkisi yoktur. Buna ek olarak yazarlar otoriteye duyulan saygının (*power distance*) teklif verenin teklif ettiği oran ve teklifi yanıtlayanın reddetme ihtimali üzerinde olumsuz etkisi olabileceği hipotezlerini de test etmişlerdir. Otoriteye duyulan saygıyı gösteren değişkeni Inglehart'ın (2000) çalışmasından almışlardır. Ronald Inglehart, kültürler arası değişkenlikler üzerine çalışmaları olan bir siyaset bilimi uzmanıdır. Inglehart (2000) çalışmalarında ülkelerin kültürlerini kıyaslamak için kendi oluşturduğu iki ölçüyü kullanmıştır. Bunlardan birincisi hayatta kalma ve kendini ifade etme boyutudur. İkincisi ise geleneksellik ve rasyonellik boyutudur. Yani bir toplum için hayatta kalma ile kendini ifade etme arasında ve geleneksellik ile rasyonellik arasında birer denge vardır. Bunlardan ilk gelenlerin (hayatta kalma ve gelenekselliğin) artması ikinci gelenlerin (kendini ifade etme ve rasyonelliğin) azalmasına ve aynı şekilde tersi sonuca neden olur. Bu boyutları kullanarak Inglehart (2000) hayatta kalmanın ve gelenekselliğin daha baskın olduğu toplumlarda otoriteye saygının da daha yüksek olduğu sonucuna varmıştır.

Oosterbeek ve ark. (2004) Inglehart'ın (2000) bu boyutlarının laboratuvar deneylerinde gözlemlenen kültürel farkları açıklayabileceğini düşünmüşlerdir ve buldukları sonuç göstermektedir ki ultimatoma oyununda yanıt verenlerin davranışlarını açıklayamazken teklif veren oyuncuların teklif ettikleri oranlar otoriteye duyulan saygının yüksek olduğu kültürlerde daha düşüktür. Neticede otoriteye duyulan saygının teklifi yanıtlayan katılımcıların davranışı üzerinde istatistiksel olarak anlamlı bir etkisi gözlemlenmezken teklif veren katılımcıların teklif ettikleri oranı negatif etkilediği sonucuna ulaşılmıştır.

Lange vd. (2023) ise Mısır'da Mısır İngiliz Üniversitesi'nde ve Almanya'da Hamburg Üniversitesi'nde hem diktatör oyununu⁶ hem de ultimatoma oyununu içeren laboratuvar deneyi yürütmüşlerdir. Katılımcılar dört grup üzerinden eşleştirilmişlerdir: Mısırlı ve erkek, Mısırlı ve kadın, Alman ve erkek, Alman ve kadın. Katılımcılar önce diktatör oyunu oynamışlar sonrasında ise ultimatoma oyununa geçmişlerdir. Deneyin önemli bir özelliği de katılımcıların eşanlı olarak kararlarını vermemiş olmamasıdır. Belli bir zaman aralığında iki farklı ülkedeki katılımcılar da kararlarını oyunların özellikleri kapsamında vermişler ancak kararların karşı taraflara iletilmesi belirli bir zaman içinde yapılmıştır. Çalışma, Mısırlı katılımcıların Alman katılımcılardan önemli derecede daha fazla eşitliğe dayalı diğer bir deyişle daha yüksek miktarlarda paylaşımlarda buldukları bulgusuna ulaşmıştır. Ek olarak, Mısırlı katılımcılar karşılarındaki katılımcının kimliğinden bağımsız olarak eşitlik normuna göre hareket ederken, Alman kadın katılımcıların Mısırlı erkek katılımcılarla eşleştiklerinde ayrımcılık davranışında buldukları gözlemlenmiştir. Araştırmacılar, önceki çalışmalarda da özellikle Arap erkeklere karşı ayrımcılıkların bulunduğu düşünerek sonuçların önceki çalışmalarla tutarlı olduğunu belirtmişlerdir.

Ülkeler arası karşılaştırma yapan araştırmaların yanında aynı ülkede birlikte yaşayan ancak farklı kültürel arka plana sahip katılımcıların davranışlarını karşılaştıran çalışmalar da vardır. Örneğin Ferrero ve Cummings (2007) ABD'nin New Mexico eyaletinin Albuquerque şehrinde yaşayan hispanik (İspanyolca konuşulan bir bölge kökenli, *hispanic*) ve Amerikan yerlileri olan Navajoların ultimatoma oyunundaki davranışlarını karşılaştırmışlardır. Bu çalışmada dört farklı deney grubu uygulaması (*treatment*) (bkz: Demirtaş, 2021: 123) yapılmış ve bu iki grubun üyeleri birer uygulamada yalnızca kendi gruplarından katılımcılarla bu oyunu oynamışlardır. Diğer iki uygulamanın birinde katılımcılar arasında hispanikler, diğerinde Navajolar çoğunluğu oluşturacak şekilde düzenlenmiştir. Böylece Albuquerque'de yaşayan hispanik ve Navajoların hem kendi grupları içerisindeki davranışları hem kendi gruplarının çoğunluk ve bir başka grubun azınlık olduğu durumdaki davranışları, hem de kendilerinin azınlık bir başka grubun çoğunluğu oluşturduğu durumdaki davranışları ölçülmüştür. Hispanik katılımcıların teklifi yanıtlayan rolüneyken daha yüksek teklifleri reddettikleri gözlemlenmiştir. Bunun yanında her iki gruptan katılımcıların da kendileriyle birlikte katılanlar arasında diğer grubun oranı arttıkça kabul etme çıtalarının yükseldiği gözlemlenmiştir. Bunun yanında Navajolar

⁶ Diktatör oyunu ultimatoma oyununa benzetmekle birlikte çok önemli bir farklılığa sahiptir. Bu oyunda da 1. oyuncu kendisine verilen miktarın dilediği kadarını 2. oyuncuyla paylaşırken, 2. oyuncunun kendisine verilen miktarı reddetme hakkı yoktur. Diğer bir deyişle 2. oyuncunun oyun sonucu üzerinde herhangi bir etkisi yoktur.

ültimatom oyunu literatüründe gözlemlenen ortalama kabul etme oranından çok daha yüksek bir oranda teklifleri kabul ederken, Hispanik katılımcılar yalnızca tamamen Hispanik katılımcılardan oluşan bir grupla birlikte oynadıklarında literatür ortalamasından daha yüksek bir oranda teklifleri kabul etmişlerdir.

Teklif edilen orana bakıldığında ise her iki grubun literatür ortalamasından çok farklı olmayan oranlar teklif ettiği görülmüştür. Ancak Navajoların genel olarak Hispaniklerden daha düşük oranlar teklif ettiği anlaşılmıştır. Hispaniklerin ise tekliflerinde katılımcı grubunun etnik dağılımını göz önünde bulundurdıkları ve Hispanik katılımcı oranıyla doğru orantılı olarak teklif verdikleri sonucuna ulaşılmıştır. Bu sonuçlar modern bir toplumda birlikte yaşamalarına rağmen farklı kültürlerle sahip insanların kararlarının ve davranışlarının kültürlerinden etkilenebileceğini göstermesi sebebiyle önemlidir. Aynı zamanda bu çalışma kültürün yanında toplum içerisinde birlikte var olan kültürlerin oransal olarak dağılımının da insan davranışı üzerinde bir fark oluşturabileceğine işaret etmektedir. Bunun sonucu olarak kültürel farkların etkisini ölçen çalışmaların kültürel çeşitlilik ve farklı kültürlerin toplumsal yapı içerisindeki dağılımını da göz önünde bulundurmaları gerektiği söylenebilir (Ferrero ve Cummings, 2007).

Kültürel farkların ekonomik kararlar üzerindeki etkisine bakılırken ültimatom oyunu gibi iki taraflı, yani katılımcıların birbirine karşı oynadığı oyunlarda karşı tarafın kimliği ve karşı tarafın bilgileri katılımcılar için genellikle anonimdir. Ancak bazen araştırmacıların hedefi karşı tarafın kimliğinin etkisini anlamaktır. Bu gibi durumlarda Ferrero ve Cummings'in (2007) deneyinde gördüğümüz gibi katılımcıların karşısındakinin kim olduğunu bilmemesine rağmen deneye katılanların etnik dağılımını gözlemleyebilme imkânı sağlanabilir. Benzer bir örnek Feshman ve Gneezy'in (2001) çalışmasında uygulanmıştır. Bu deneyde katılımcılara karşısındakinin ismini bildirerek etnik kökeni hakkında bilgi sahibi olmalarını sağlamışlardır.

Chuah, Hoffmann, Jones ve Williams (2007) ise Çin kökenli Malezyalılar ve İngiliz katılımcılar arasındaki kültürel farkın ültimatom oyunundaki kararlarını nasıl etkilediğini araştırdıkları çalışmalarında, katılımcıları milliyetlerine göre iki gruba ayırmış ve oyunu karşılıklı oynadıkları katılımcının hangi gruptan olduğuna dair bilgiyi katılımcılarla paylaşmışlardır. Bu çalışmada da Ferrero ve Cummings'e (2007) benzer şekilde deney grubu uygulamalarının bazılarında katılımcılar yalnızca kendi etnik kökenlerinden bir grupla bazılarında ise Çin kökenli Malezyalı ve İngiliz katılımcılar karışık olarak oynamışlardır. Ayrıca bu çalışmada üçüncü bir parametre olarak deneyin yapıldığı konum eklenmiştir. Yani ültimatom oyunu dört farklı deney grubu uygulaması olacak şekilde oynanmıştır. Bunların birincisinde Malezya'da sadece Çin kökenli Malezyalı katılımcılar, ikincisinde Malezya'da Çin kökenli Malezyalı katılımcılar ve İngiliz katılımcılar karışık olarak, üçüncüsünde İngiltere'de yalnızca İngiliz katılımcılar, dördüncüsünde ise İngiltere'de Çin kökenli Malezyalı katılımcılar ve İngiliz katılımcılar karışık olarak deneye katılmışlardır. Deney sonuçları göstermektedir ki Çin kökenli Malezyalı katılımcılar teklif veren rolünderken genel olarak İngiliz katılımcılardan daha yüksek teklif vermektedirler. Bunun yanında deney uygulamaları arasında en yüksek ortalama Malezya'da yapılan deneyde yalnızca Çin kökenli Malezyalı katılımcıların olduğu uygulamada görülmüştür. Araştırmacılar bu sonucu Roth, Prasnikar, Okuno-Fujiwara ve Zamir'in (1991) ortaya koyduğu teze dayanarak adalet anlayışındaki farklılığın kültürel farklarla açıklanabileceğini belirtmektedirler. Bunun yanında yazarlar Çin kökenli Malezyalı ve İngiliz katılımcılar arasındaki bu farkın iki farklı kültürdeki sosyalleşme farklarıyla da açıklanabileceğini öne sürmektedirler (Chuah ve ark., 2007).

Kültürü şekillendiren önemli etkenlerden birisi de dini inançlardır. Dini inancın kültür üzerinde kalıcı bir etki bırakması için uzun yıllar gerekebilir. Çin'de yaşayan ve yüzyıllardır, kuşaklar boyu Tibet Budizm'ine inanmış olan Tibetliler ile yerleşik bir dini inancı olmamış, tarihte farklı farklı dinlere inanmış olan Han-Çinlilerinin ültimatom oyununda davranışlarını karşılaştıran bir çalışma Chen ve Tang, (2009) tarafından yapılmıştır. Bu iki etnik grup aynı ülkede aynı politik rejim altında yaşamakta ve aynı kanunlarla idare edilmektedir, ancak tarihsel olarak farklı dinlere inanmaktadırlar. Araştırmacılar bu iki grup arasındaki farklılığın kaynağını daha iyi anlamak amacıyla Singapur'da da deneyler yaparak kontrol amaçlı üçüncü bir grup oluşturmuşlardır. Singapur popülasyonu kültürel ve tarihsel olarak ve dini açıdan Han Çinlilerine yakındır ancak farklı bir ülkede yaşamaktadır. Araştırmanın sonucu göstermektedir ki teklif edilen orana bakıldığında Tibetliler ortalamada Singapur'daki katılımcılardan istatistiksel olarak anlamlı olarak, Han Çinlilerine göre istatistiksel olarak

anamlı olmayarak daha düşük oranlar teklif etmişlerdir. Singapur'daki katılımcılar ve Han Çinlilerinin teklif oranları birbirine oldukça yakındır. Bunun yanında Tibetli katılımcıların diğer iki gruba göre reddetme oranları daha yüksektir. Bu çalışmanın sonucunda katılımcıların dini inançlarından kaynaklanan kültürel farklılıkların ultimatòm oyunundaki kararlarını etkileyebileceği gözlemlenmiştir.

Jiao ve Zhao (2023) ise ultimatòm oyununa dayanan ve kültürel farkların oyundaki davranışları nasıl etkilediğini analiz etmek için diğer çalışmalardan farklı bir yöntem tercih etmişler ve ön hazırlama (*priming*) tekniğiyle çalışmışlardır. Katılımcıların hepsi Çinli olmakla birlikte aralarında kültürel farklılık yaratmak için her biri rastgele olarak üç gruptan bir tanesine atanmışlardır. Gruplardan birinde herhangi bir ön hazırlama içeriği bulunmamakla birlikte ikinci gruba atanan katılımcılar bireysellik (*individualism*) temasını içeren bir metni okumuşlardır. Diğer gruptaki katılımcılar ise ikinci gruptakilerin aksine kolektivizm (*collectivism*) temalı bir metne maruz kalmışlardır. Çalışmanın sonuçlarına göre kolektivizm grubundaki katılımcılar bireysellik grubundakilere göre ortalamada daha fazla teklif kabul etmişlerdir. Diğer bir deyişle haksız paylaşımlar konusunda daha toleranslı davranmışlardır. Ancak araştırmacılar katılımcıların yaşadıkları ülke sebebiyle uzun süre kolektivist değerler altında yaşadıklarını da vurgulamaktadırlar.

Farklı ülkelerde yapılan deneyleri karşılaştıran veya ülke içinde farklı dini inanişaya sahip, farklı etnik kökenden veya başka sebeple farklı bir kültürel arka plana sahip grupları inceleyen çalışmaların yanı sıra izole bir hayat süren küçük ölçekli toplulukları araştıran çalışmalar da incelenmeye değerdir. Henrich (2000) ve Henrich ve ark.'nın (2001) geleneksel yaşam şekillerini sürdüren küçük ölçekli toplulukların kültürlerinin ekonomik kararlarına etkisini inceleyen çalışmaları da bu konuda önemli bulgular içermektedir. Bu topluluklardan katılımcılarla yapılan deneyler göstermektedir ki piyasa entegrasyonu ve katılımcıların dahil oldukları ekonomik faaliyetler deneylerde verdikleri kararlar üzerinde etkili olmaktadır. İş birliğinin fayda sağladığı ekonomik aktivitelerde bulunan katılımcılar ultimatòm oyununda daha yüksek teklifler vermektedirler.

Ültimeatòm oyunu yasama pazarlığı (*legislative bargaining*) literatüründe de kullanılan bir oyundur. Sheffer ve ark.'nın (2023) çalışmalarında beş farklı ülkede siyasetçilerle yapılan araştırmada ultimatòm oyunu kullanılmıştır. Bu çalışmada ABD, Almanya, Belçika, İsviçre ve Kanada'da görevde olan siyasetçilerin katıldığı deneyde ultimatòm oyunu oynatılmıştır. Bu çalışmada katılımcılar hem kendi partilerindeki hem de rakip partilerden siyasetçilerle ultimatòm oyunu oynamışlardır ve *participativeness* (*partisanship*) kararlar üzerindeki etkisi de incelenmiştir. Araştırmanın sonuçları göstermektedir ki siyasetçiler kendi partilerinden siyasetçilere karşı bu oyunu oynadıklarında karşı tarafa daha yüksek meblağlar teklif etmekte ve karşı tarafın daha düşük meblağlarını kabul edebilmektedirler. Yani diğer bir ifadeyle *participativeness* etkileri ultimatòm oyununda gözlemlenebilmektedir. Bu bulguyu daha ilginç kılan nokta ise *participativeness* araştırmanın yapıldığı beş farklı ülkede de aynı sonucu vermiş olmasıdır. Şunu belirtmek gerekir ki Sheffer ve ark. (2023) çalışmasında katılımcılar aktif görevdeki siyasetçiler oldukları için araştırmacılar oyunun gerçek bir para karşılığı oynanması yerine ultimatòm oyunundaki soruların farazi bir şekilde katılımcılara sorulmasını tercih etmişlerdir. Araştırmacılar bu durumun deney sonuçlarının güvenilirliği ile ilgili bir sorun oluşturmayacağı kanaatinde olduklarını söylemişlerdir. Bu kanaatlerini Cameron (1999) ile Gillis ve Hettler (2007) çalışmalarında ultimatòm oyununun gerçek para karşılığı ve farazi senaryo üzerinden oynanan versiyonlarının sonuçları arasında kesin bir sonuç bulunmadığına dair teze dayandırmaktadırlar.

Bu bulgular ışığında laboratuvar deneylerinin kültürün ekonomik kararlar üzerindeki etkisini ölçmede faydalı araçlar sunduğu sonucuna varmaktayız. Bu çalışmalarda özellikle dikkat edilmesi gereken konu katılımcı gruplarının seçimidir. Ülkeler arasında yapılan karşılaştırmalar istatistiksel olarak anlamlı sonuçlar ortaya koyabilseler de katılımcıların kararlarını etkileyen diğer değişkenlerin rolünü ayırıştırabilmekte zayıf kalabilmektedir. Farklı sosyal gruplardan katılımcıların kararlarını kıyaslayan çalışmaların tutarlı sonuçlar elde etmek ve kültürün ekonomik kararlar üzerindeki etkisinin nasıl meydana geldiğini anlamakta ülke bazlı karşılaştırma yapan çalışmalardan daha başarılı olduğu gözlemlenmiştir. Katılımcıların dahil oldukları meslek grubu, içinde buldukları ekonomik faaliyetler, sosyal grupların toplumdaki dağılımı gibi konuların katılımcıların kararlarını etkileyebileceğini ortaya koyan çalışmaları inceledik. Eğer ülke bazlı çalışmalarda katılımcı grubunun bu tür özellikleri dikkate alınmazsa kültürel farkın etkisi sağlıklı bir şekilde ölçülemez. Örneğin farklı ülkelerden belirli bir meslek grubundaki bireyleri dahil eden bir çalışmada mesleğin sağlamış olduğu ortak düşünce yapısı

kültürün önüne geçebilmektedir. Örneğin Sheffer ve ark.'nın (2023) farklı ülkelerden politikacıları dahil ederek yaptıkları çalışmada katılımcıların ülkelerinin farklı olmasının sonuçlar üzerinde etkisi olmaması bundan kaynaklanıyor olabilir. Bu nedenle katılımcı grubu seçiminin bu alanda yapılacak çalışmalarda çok önemlidir. Bu bölümde incelediğimiz çalışmalar Tablo 1’de listelenmiştir. Çalışmaların ulaştıkları sonuçlar ve kültürün etkisine dair bulguları da tabloda yer almaktadır.

Tablo 1: Kültürel Farkların İncelenmesinde Ültimatom Oyununu Kullanan Çalışmalara Örnekler

Yazar(lar)	Karşılaştırma Odağı	Katılımcı Grupları	Bulunan Sonuç	Kültürün Etkisi
Oosterbeek ve ark. (2004)	Ülke ve Bölge	Afrika, Asya, Doğu Avrupa, Batı Avrupa, İsrail, Güney Amerika, Doğu ABD, Batı ABD, İsrail	Yanıtlayan davranışında etkilidir, teklif veren davranışında etkili değildir.	Otoriteye duyulan saygının yüksek olduğu toplumlarda daha düşük teklifler veriliyor. Güç mesafesi ve bireyciliğin bir etkisi gözlemlenmemiştir.
Chuah ve ark. (2007)	Ülke	Malezya (Çin kökenli katılımcılar) ve İngiltere	Hem yanıtlayan hem de teklif veren davranışı üzerinde etkilidir.	Kültürün bir sonucu olan sosyalleşme davranışındaki farklılıklar etkilidir.
Sheffer ve ark. (2023)	Ülke	ABD, Almanya, Belçika, İsviçre, Kanada	Beş ülkeden politikacıların kararları arasında anlamlı bir fark gözlemlenmemiştir.	Particiliğin ve karşı tarafın toplumsal rolü kararlar üzerinde etkilidir.
Lange ve ark. (2023)	Ülke	Mısırlılar ve Almanlar	Hem yanıtlayan hem de teklif veren davranışı üzerinde etkilidir.	Mısırlı katılımcılar Alman katılımcılara kıyasla daha yüksek tekliflerde bulunmaktadırlar. Ek olarak Alman kadın katılımcıların Mısırlı erkek katılımcılara karşı ayrımcılık yaptıkları bulunmuştur.
Ferrero ve Cummings (2007)	Sosyal Grup	ABD'nin Albuquerque şehrinde yaşayan Hispanik ve Najovarlar	Hem yanıtlayan hem de teklif veren davranışı üzerinde etkilidir.	Sosyal grupların toplumdaki oranları da etkilidir.
Chen ve Tang (2009)	Sosyal Grup	Han Çinlileri, Tibetliler ve Singapurlular	Hem yanıtlayan hem de teklif veren davranışı üzerinde etkilidir.	Diğer kültürel özellikler aynı olsa da yalnızca dini inançtaki farklılıklar etkili olabilmektedir
Henrich (2000)	Sosyal Grup	Machiguenga (Peru)	Hem yanıtlayan hem de teklif veren	Endüstriyel üretim faaliyetlerine katılmamış

			davranışı üzerinde etkilidir.	toplulukların ekonomik kararlarında büyük farklılıklar gözlemlenmiştir.
Henrich ve ark. (2001)	Sosyal Grup	Machiguenga (Peru), Hadza (Tanzanya), Tsiman (Bolivia), Quichua (Ecuador), Torguud (Moğolistan), Khazax (Moğolistan), Mapuche (Şili), Au (Papua Yeni Gine), Gnau (Papua Yeni Gine), Sangu (Tanzanya), Zimbabwe, Achuar (Ekvador), Orma (Kenya), Ach (Paraguay), Lamelarae (Endonezya)	Hem yanıtlayan hem de teklif veren davranışı üzerinde etkilidir.	İş birliğinin fayda sağladığı ekonomik aktivitelerde bulunmak daha yüksek teklif verme sonucunu doğurmaktadır.
Jiao ve Zhao (2023)	Ön hazırlama tekniği ile oluşturulmuş sosyal gruplar	Çinliler	Yanıtlayan davranışı üzerinde etkilidir.	Kolektivizmin etkin olduğu durumda bireysellik durumuna kıyasla daha fazla teklifin kabul edildiği bulgusuna ulaşılmıştır.

5. Kamusal Mal Oyunu

Kamusal mal oyunu bireyin toplumun ortak kullanımı için üretilecek olan bir mal/hizmet ya da proje için toplumun diğer üyeleriyle iş birliği yaparak katkı sağlamak veya bedavacılık yaparak kişisel çıkarını maksimize etmek üzerine davranışlarını inceleyen bir oyundur. Buradaki çatışma durumu diğer bir deyişle kendi çıkarını ya da ait olduğu topluluğun çıkarını maksimize etmesi arasındaki tercih durumu sosyal bilimciler tarafından sıklıkla çalışılmaktadır (Croson, 2010).

Farklı versiyonları olsa da klasik bir kamusal mal oyunu şu şekilde açıklanabilir. Katılımcılar n kişiden oluşan gruplara dağıtılırlar. Gruptaki her bir kişiye eşit miktarda para verilir. Sonrasında katılımcılara, verilen bu paranın ne kadarlık kısmını kendilerine almak istedikleri ve ne kadarlık kısmını grup için üretilecek olan projeye yatırmak istediklerine dair kararları sorulur. Katılımcılar isterlerse kendilerine verilen paranın tamamını kendilerine ayırıp proje için hiçbir katkı yapmayabilirler. İsterlerse kendilerine tahsis edilen paranın tamamını projeye yatırabilirler. Grup içindeki herkes kararını verdikten sonra proje için ayrılan tüm para toplanıp, belirli bir katsayı ile çarpılıp n kişiye bölünerek katılımcılara tekrar iade edilir.

Örneğin (bkz: Ledyard, 1995: 115) deneye katılan tüm katılımcılar dörder kişiden oluşan gruplara rastgele olarak atanmış olsunlar. Bu gruplardan bir tanesi Grup-1 olarak adlandırılınsın. Diğer tüm katılımcılara olduğu gibi bu gruptaki kişilere de \$5 dolar verilmiş olsun. Katılımcılara \$5'in ne kadarını kendilerine ayırmak ne kadarını ortak proje için yatırmak istedikleri sorulur ve proje için bu dört kişiden gelen paranın toplanıp 2 (örneğin) ile çarpılıp sonrasında da dörde bölünerek çıkan miktarın hepsine eşit olarak dağıtılacağı bilgisi verilir. Dört katılımcıdan bir tanesinin \$5'in tamamını, diğerinin \$4'ü projeye yatırdığını ve grubun diğer iki üyesinin proje için hiç para yatırmak istemediğini ve \$5'in tamamını kendilerine ayırdıklarını varsayalım. Bu durumda proje için yapılan toplam yatırım miktarı \$9 olacaktır. Bu miktarın iki ile çarpılacağına karar verildiği için bu tutar \$18 dolar olarak gruptaki kişi sayısına bölünüp iade edilecektir ki bu da herkesin \$4,5 dolar alması demektir. Proje için hiç yatırım yapmayan iki katılımcı \$5'in tamamını kendilerine aldıkları için ve projeden de kendilerine \$4,5 geldiği için oyunu \$9.5 kazanarak tamamlarlar. Projeye \$4 dolar yatıran yatırımcının elinde \$1 dolar kaldığı için ve projeden kendisine \$4.5 verildiği için oyunu \$5,5 dolar ile tamamlar. Paranın tamamını projeye yatıran katılımcının elinde hiç para kalmamıştır ancak projeden kendisine de \$4,5 verildiği için oyunu \$4,5 dolar ile tamamlamaktadır. Bu durumda projeye hiçbir yatırımda bulunmayıp bedavacılık davranışı gösteren iki grup üyesi oyundan en karlı ayrılan kişiler olarak karşımıza çıkmaktadırlar. Proje için en yüksek meblağı yatıran katılımcı ise başta kendisine tahsis edilen paradan daha az miktarla oyundan ayrılarak zarar etmiştir. Bu durumda bedavacı davranışının katılımcıların kendi çıkarlarını maksimize etme açısından doğru strateji olduğu görülmektedir. Oysa her bir katılımcı tüm parasını proje için yatırmış olsaydı, proje için toplanan para miktar \$20 olacak ve bu miktar iki ile çarpıldığından \$40'a yükselecek ve bu miktar da eşit miktarda herkese geri dağıtılacağından ki bu da \$10 olmakta, her bir bireyin oyun sonundaki para miktarı baştakinden daha fazla olacağından grubun ya da topluluğun toplam faydası maksimize edilmiş olacaktır. Bu açıdan bakıldığında da katılımcıların tümünün projeye yatırım yapması doğru bir strateji olarak karşımıza çıkmaktadır. Ancak burada katılımcıların ne kadar yatırım yapacaklarına dair birçok farklı senaryo ihtimali olduğundan bireylerin nasıl davranacaklarını öğrenmek ve bu davranışların arkasındaki motivasyonları anlamak önemli hale gelmektedir. Burada açıklanan klasik kamusal mal oyunu ve farklı versiyonları bu davranış biçimlerini ve davranışların arkasındaki motivasyonları anlamak için sıklıkla kullanılmaktadır.

Kamusal mal oyununda kültürel farklılıkların katılımcıların davranışları üzerindeki etkisini ölçmek için yapılan bir grup çalışmada Andreoni'nin (1988) ABD'de yapmış olduğu ve kamusal mal oyununu kullandığı deney baz alınmıştır. Bu deneyi Weimann (1994) Almanya'da; Burlando ve Hey (1997) ise Birleşik Krallık ve İtalya'da tekrarlamışlar ve Andreoni'nin ABD'de elde etmiş olduğu deney sonuçlarını kendilerinin elde ettikleri sonuçlarla kıyaslamışlardır.

Bu çalışmalardan ilkinde Weimann'ın (1994) Almanya'da yürüttüğü deneyde, kültürün katılımcıların davranışına etkisini gözlemlemeyi amaçlanmıştır. Çalışmanın sonuçları göstermektedir ki, Almanya'daki katılımcılar, ABD'deki katılımcılara göre kamusal mala ortalamada daha fazla katkı vermektedirler. Kamusal mal oyununun tasarımı göz önünde bulundurulduğunda daha fazla katkı sağlayan katılımcıların daha az rasyonel veya daha az bencil oldukları veya kolektif refaha daha fazla değer verdikleri sonucuna ulaşılmaktadır.

Benzer şekilde Burlando ve Hey (1997), Andreoni'nin (1988) deneyini farklı ülkelerde tekrarlayarak sonuçlarını Andreoni (1988) ve Weimann (1994) ile karşılaştırmışlardır. Burlando ve Hey'in (1997) Birleşik Krallık ve İtalya'da yürüttüğü kamusal mal oyunu içeren deneylerin sonuçlarına göre İngiliz katılımcılar arasında bedavacılık davranışı İtalyan ve Alman katılımcılara göre daha yaygın olarak gözlemlenmektedir. Bunun yanında İngiliz katılımcıların kararlarının Andreoni'nin (1988) deneyine katılmış olan ABD'li katılımcılarınkine daha çok benzediği ve İtalyan katılımcıların kararlarının Weimann'ın (1994) deneyine katılmış olan Alman katılımcılarla daha benzer olduğu sonucu ortaya çıkmıştır. Araştırmacılar, ulaştıkları bulguların sosyal normların farklılığından kaynaklanıyor olabileceğini öne sürmektedirler.

Burlando ve Hey'in (1997) İtalyan ve İngiliz katılımcıları kıyasladıkları çalışmanın bir benzeri de Finocchiaro Castro (2008) tarafından yapılmıştır. Ancak ilginçtir ki Finocchiaro Castro'nun (2008) deneylerinde İngiliz katılımcıların İtalyan katılımcılara göre daha yüksek katkı yaptıkları görülmüştür. Bu deneyde üç farklı deney grubu uygulaması yapılmıştır. Birinci uygulamada İtalyan ve İngiliz katılımcılar yalnızca kendi milletlerinden insanlarla birlikte oynamışlardır. İkinci uygulamada

katılımcılar karışık gruplarla oynamışlardır. Diğer bir deyişle, kamusal mal oyunundaki gruplar, her dört katılımcıdan ikisi İngiliz ikisi İtalyan olacak şekilde oluşturulmuştur. Üçüncü uygulamada ise katılımcılar birlikte oynadıkları dört kişiden birinin kendi milletlerinden olduğunu bilmekle beraber diğer iki katılımcının milliyetleri anonim tutulmuştur. Sonuçlar göstermektedir ki İngiliz katılımcıların katkı oranı daha yüksek olmak üzere birinci uygulamadaki katkı oranları genel olarak diğer iki uygulamadan yüksek çıkmıştır. İkinci ve üçüncü uygulamalar karşılaştırıldığında ise İngiliz katılımcılar üçüncü uygulamada ikinci uygulamaya göre daha fazla katkı yapmışlardır ancak İtalyan katılımcıların ikinci ve üçüncü uygulamadaki katkıları arasında anlamlı bir fark görülmemektedir. Bu sonuçlardan yola çıkarak önemli bir politika önerisi ortaya konulmuştur. Farklı milletleri bir araya getiren ekonomik ve siyasi organizasyonlarda ve çatı oluşumlarda bireylerin kültürel farklarının oluşturabileceği sorunları göz ardı etmemek ve bu konuda hassas olmak gerekmektedir (Finocchiaro Castro, 2008: 2327).

Kanada ve Japonya’da Cadsby, Hamaguchi, Kawagoe, Maynes ve Song (2007) tarafından kamusal mal oyunu kullanarak kültürel farklılığın etkisinin araştırıldığı başka bir çalışma yapılmıştır. Bu çalışmayı diğerlerinden ayıran bir özelliği kültürel farkların etkisinin yanında cinsiyetin etkisinin de araştırılması amacıyla katılımcıların tamamının erkek ve tamamının kadın olduğu deney oturumları düzenlenmiştir. Araştırmanın sonuçları göstermektedir ki kadın katılımcılar erkek katılımcılara göre Kanadalı katılımcılar da Japon katılımcılara göre kamusal mala daha fazla katkı yapmaktadırlar.

Japonya, kendine has kültürel yapıya sahip olduğu için kültürel farkların etkisini inceleyen araştırmacılar tarafından batılı ülkelerle sıkça kıyaslandığı görülmektedir. Isaak, Schwieren ve Iida (2022) Japonya ve Almanya’dan katılımcıların kamusal mal oyunundaki kararlarını kıyaslamışlardır. Çalışmayı orijinal kılan özelliği oyunun gruplar halinde oynanması, grup üyelerinin birbirleriyle mesajlaşarak iletişim kurabilmesi ve grup adına kararların bir temsilci tarafından uygulanmasıdır. Ulaşılan sonuçlar göstermektedir ki bireyciliğin daha fazla görüldüğü ülke olan Almanya’dan katılımcılar bir yabancıya iş birliğine daha kolay güvenmekte ve gruplar ortak bir karara daha hızlı şekilde ulaşabilmektedir. Bunun yanında Almanya’daki katılımcıların kamusal mala daha yüksek miktarda katkı yaptıkları sonucuna ulaşılmıştır.

Kültürün ekonomik kararlar üzerindeki etkisini kamusal mal oyunu içeren bir laboratuvar deneyinin farklı ülkelerdeki tekrarını karşılaştırarak inceleyen bir diğer araştırma da Kocher, Cherry, Kroll, Netzer ve Sutter’a (2008) aittir. Araştırmacılar Avusturya, ABD ve Japonya’da kamusal mal oyununun koşullu⁷ ve koşulsuz katkı versiyonlarını laboratuvar ortamında katılımcılara oynatmışlardır. Koşullu kamusal mal oyununu, standart/koşulsuz halinden ayıran yegâne özelliği katılımcıların yapacakları katkı miktarını diğer katılımcıların katkısına göre koşullu olarak belirlemeleridir. Neticede bu tasarım, katılımcıların birlikte oynadıkları diğer katılımcıların katkı miktarları arttıkça daha fazla katkı yapmaları sonucunu doğurmaktadır. Ancak Kocher ve ark. (2008) koşullu katkının diğer katılımcıların katkı miktarına göre artışının da kültürlere göre değişiklik gösterebileceği sonucuna ulaşmışlardır. Deneyin yapıldığı üç ülkede koşulsuz kamusal mal oyununda yapılan katkı miktarları arasında istatistiksel olarak anlamlı bir fark ortaya çıkmazken koşullu versiyonda Amerikalı katılımcıların diğer iki ülkedeki katılımcılara göre daha farklı hareket ettikleri gözlemlenmiştir. Avusturya ve Japonya’daki deneylere katılanların koşullu katkıları diğer katılımcıların katkılarındaki artışla birlikte artmakta ve bu artış oranı iki ülkede benzerlik göstermektedir. Amerikalı katılımcıların koşullu katkıları da diğer katılımcıların katkılarındaki artışla birlikte artmakta, ancak diğer iki ülkeye göre çok daha yüksek oranda bir artış gözlemlenmektedir. Bu durum, çalışmanın ortaya koyduğu en çarpıcı sonuçlardan birisi olarak zikredilebilir.

Kültürel farkların etkisinin ölçüldüğü en ilginç deneylerden birisi de Ockenfels ve Weimann’ın (1999) Almanya’nın eski Doğu Almanya ve eski Batı Almanya sınırlarında yaşayan katılımcıların tercihlerini karşılaştırdıkları çalışmalarıdır. Yukarıdaki örneklerde de görülebileceği gibi laboratuvar deneylerinde kültürel farkları ölçen çalışmalarda genellikle farklı ülkelerde yapılan deneylerin sonuçları veya aynı ülkede farklı kültürel arka plana sahip etnik veya dini gruplar karşılaştırılmaktadır. Bu çalışmada ise aynı ülkede aynı kültürel arka plana sahip, ancak siyasi sebeplerle bir dönem ayrılarak farklı siyasi

⁷ Koşullu kamusal mal oyununda katılımcılar, oyunu birlikte oynadıkları diğer katılımcıların yapacakları katkının ortalamasının muhtemel her bir değeri için ne kadar katkı yapacaklarını seçerler. Örneğin Kocher ve ark.’nın (2008) deneyinde katılımcılar 0 ile 20 arasında bir katkı miktarı seçmektedirler. Oyunun koşullu versiyonunda ise katılımcılar diğer katılımcıların yaptıkları katkıların ortalamasını alabileceği her bir tam sayı değeri için, yani sıfırdan yirmiyeye kadar her bir tam sayı için, kendi yapacakları katkı miktarını belirlemektedirler.

rejimler altında farklı ekonomik sistemlerde yaşamış gruplar karşılaştırılmıştır. Araştırmacılar iki gruptaki katılımcılar arasında davranış farkı olmayacağını çünkü rasyonel ekonomik bireylerin davranışlarının evrensel olması gerektiği hipotezini test etmişlerdir. Deneyin sonuçlarına göre eski Batı Almanyalı katılımcıların kamusal mal oyunundaki katkıları eski Doğu Almanyalı katılımcılara göre istatistiksel olarak anlamlı bir şekilde daha yüksektir. Bireyselliğin ön plana çıktığı kapitalist bir ekonomik sistem içerisinde yaşamış olan Batı Almanyalıların grubun iyiliği ve gruptaki tüm katılımcıların faydasını yükseltecek şekilde kamusal mala yaptıkları katkıların, kolektif hareketi ve toplumsuluğu temel alan sosyalist ekonomik düzende yaşamış olan Doğu Almanyalılardan daha fazla olması da ayrıca incelenmeye değer görünmektedir.

Benzer bir çalışma Chaudhary, Rubin, Iyer, ve Shrivastava (2020) tarafından Hindistan'da yürütülmüştür. Bu çalışmada Britanya'nın Hindistan'da koloni yönetimi kurduğu bölgede bulunan bazı küçük şehirlerde yaşayan katılımcılar ile bu şehirlere çok yakın, sınır komşusu olan ancak koloni yönetimi altına girmemiş olan katılımcıların tercihleri karşılaştırılmıştır. Araştırmacılar, Britanya koloni yönetimi altında yaşamış olan bölgelerde kamusal mala katkının görece daha fazla olacağı hipotezini öne sürmüşlerdir. Bu hipotez iki farklı sebebe dayandırılmaktadır. Birincisi koloni yönetimi altında yaşayan bölgelerde yabancı milletlerden insanlarla daha fazla karşılaşıldığı için o bölgenin kültüründe dış grup kayırmacılığının daha az görüleceği düşüncesidir. İkincisi ise koloni yönetimi altında yaşayan bölgelerin 1920lerde Gandhi önderliğindeki bağımsızlık hareketinin daha etkili olması ve ulusal çapta geniş bir hareketin parçası olmanın etkisidir. Araştırmanın sonuçları göstermektedir ki koloni yönetimi altında yaşamış olan bölgelerdeki katılımcılar kamusal mal oyununda daha yüksek miktarda katkı yapmaktadırlar. Nüfus, yaşam şartları ve diğer özellikler açısından benzerlik gösteren, yalnızca tarihte yapay bir sınırın ayırmış olduğu bu iki grup küçük şehirde aradan seneler ve nesiller geçmiş olsa da kültürel etkinin kalıcı olabileceği sonucuna ulaşmıştır.

Laboratuvar deneyleri kullanılarak kültürel farkların etkisinin araştırılması ve kültürel değişimin etkisini araştıran bir diğer eser Gereke, Schaub ve Baldassarri'ye (2021) aittir. Bu çalışmada İtalyan katılımcılar ile Milano'ya Fas ve Filipinler'den göç etmiş katılımcıların kararları kültürel olarak homojen ve karışık gruplarla yapılan bir deneyde incelenmiştir. Homojen grupların yer aldığı, yani sadece İtalya, Fas veya Filipin asıllı katılımcıların bulunduğu, oturumlarda en düşük katkı miktarını Fas asıllı katılımcılar yaparken, homojen ve karışık oturumlar arasında katkı miktarı sadece Filipin asıllı katılımcılarda değişiklik göstermektedir ve homojen oturumlarda daha fazla katkı yaptıkları görülmektedir. Araştırmanın en çarpıcı bulgusu ise çalışma hayatına dahil olmanın göçmenlerin entegrasyonu üzerindeki etkisi üzerinedir. Bir işte çalışmayan göçmenlerin çalışan göçmenler ve çalışan ve çalışmayan İtalyanlara göre istatistiksel olarak anlamlı bir şekilde daha az katkı yaptıkları gözlemlenmiştir.

Elbette kültür insan kararlarını etkileyen tek etken değildir ve başka etkenlerle etkileşim halindeyken farklı sonuçlar ortaya çıkabilmektedir. Marshall ve Paler (2020) Lübnan'da yalnızca kadın katılımcıların yer aldığı bir deney yapmışlardır. Yazarlar, literatürdeki yalnızca kadınların olduğu gruplarda kadın katılımcıların iş birliğine daha yatkın olduğu bulgularını test etmek için farklı sosyo-ekonomik gruplarda yer almanın ve farklı dini inançlara sahip olmanın yalnızca kadınların bulunduğu bir deney grubundaki etkisini araştırmışlardır. Katılımcıları zengin ve fakir; Hristiyan, Sünni Müslüman ve Şii Müslümanların olduğu homojen ve heterojen gruplara ayırarak kamusal mal oyununu oynatmışlardır. Sonuçlar göstermektedir ki ekonomik olarak ve dini inanç bakımından farklı kişilerin olduğu grupta katkı miktarları en az seviyededir. Bunun yanında, farklı ekonomik gruplarda yer almanın etkisinin farklı dini inanca sahip olmaktan daha fazla olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Sonuç olarak farklı ülkelerden katılımcıların kararları kıyaslanarak kültürel farkların etkisinin tutarlı bir şekilde ölçülememektedir. Farklı ülkelerden katılımcıların kararlarını kıyaslayan çalışmalarda ortaya çıkan sonuçlar ile ilgili çeşitli yorumlar öne sürmek mümkün olsa da kesin bir kanaate ulaşmak mümkün görünmemektedir. Ayrıca hangi kültürel özelliklerin ekonomik kararlar üzerinde etkili olduğunu anlamak için bu yöntem kuvvetli sonuçlar ortaya koyamamaktadır. Karşılaştırılan gruplar arasında diğer tüm değişkenlerin benzer olduğu ancak belirli bir kültürel özelliğin farklı olduğu çalışmalarla bu özelliğin ekonomik kararlar üzerinde etkisi olup olmadığı net bir şekilde ölçülebilir ve kararlar arasındaki farkın bu özellikten kaynaklandığı noktasında daha kuvvetli bir çıkarımda bulunulabilir. Bu bölümde incelediğimiz çalışmalar ve ulaştıkları sonuçlar Tablo 2'de listelenmiştir.

Tablo 2: Kültürel Farkların İncelenmesinde Kamusal Mal Oyununu Kullanan Çalışmalara Örnekler

Yazar(lar)	Karşılaştırma Odağı	Katılımcı Grupları	Bulunan Sonuç	Kültürün Etkisi
Weimann (1994)	Ülke	ABD ve Almanya	Almanya'daki katılımcılar, ABD'deki katılımcılara göre kamusal mala daha fazla katkı vermektedirler.	Daha fazla katkı sağlayan katılımcıların daha az rasyonel veya daha az bencil oldukları veya kolektif refaha daha fazla değer verdikleri sonucuna varılmıştır.
Burlando ve Hey (1997)	Ülke	ABD, Almanya, Birleşik Krallık, İtalya	İngiliz ve Amerikalı katılımcılar arasında bedavacılık davranışı İtalyan ve Alman katılımcılara göre daha yaygın olarak gözlemlenmektedir.	Katkı miktarlarındaki farkların sosyal normların farklılığından kaynaklanıyor olabileceği öne sürülmüştür.
Finocchiaro Castro (2008)	Ülke	Birleşik Krallık, İtalya	İngiliz katılımcıların İtalyan katılımcılara göre daha yüksek katkı yaptıkları görülmüştür.	Farklı milletleri bir araya getiren ekonomik ve siyasi organizasyonlarda ve çatı oluşumlarda bireylerin kültürel farklarının oluşturabileceği sorunlar göz ardı edilmemelidir.
Cadsby ve ark. (2007)	Ülke	Kanada ve Japonya	Kanadalı katılımcılar da Japon katılımcılara göre kamusal mala daha fazla katkı yapmaktadırlar.	Farklı milletlerden katılımcıların kararları arasındaki farklılıklar cinsiyete göre değişiklikdeğişiklik gösterebilmektedir.
Kocher ve ark. (2008)	Ülke	Avusturya, ABD ve Japonya	Koşulsuz kamusal mal oyununda yapılan katkı miktarları arasında anlamlı bir fark ortaya çıkmazken koşullu versiyonda Amerikalı katılımcıların diğer iki ülkedeki katılımcılara göre daha farklı hareket ettikleri gözlemlenmiştir.	Kültürel farkların etkisi koşullu ve koşulsuz kamusal mal oyununda farklı şekilde ortaya çıkabilmektedir.

Isaak ve ark. (2022)	Ülke	Almanya ve Japonya	Bireyciliğin daha fazla görüldüğü bir ülkede yaşayan katılımcılar kamusal mala daha yüksek katkı yapmaktadır.	Bireyciliğin yüksek olduğu toplumlarda bireyler tanımadıkları kimselere daha kolay güvenebilmekte ve gruplar ortak bir karara daha hızlı şekilde ulaşabilmektedir.
Ockenfels ve Weimann (1999)	Sosyal Grup	Eski Doğu Almanya ve eski Batı Almanya vatandaşları	Batı Almanyalı katılımcıların kamusal mal oyunundaki katkıları Doğu Almanyalı katılımcılara göre daha yüksektir.	Aynı kültürel arka plana sahip, ancak siyasi sebeplerle bir dönem ayrılarak farklı siyasi rejimler altında farklı ekonomik sistemlerde yaşamış gruplar arasında farklılıklar gözlemlenebilmektedir.
Chaudhary ve ark. (2020)	Sosyal Grup	Britanya koloni idaresi altında yaşamış ve yaşamamış gruplar	Koloni yönetimi altında yaşamış olan bölgelerdeki katılımcılar kamusal mal oyununda daha yüksek miktarda katkı yapmaktadırlar.	Koloni yönetimi altında yaşamış olmanın doğurduğu kültürel özellikler nesilden nesile aktararak kalıcı olabilmektedir.
Marshall ve Paler (2020)	Sosyal Grup	Lübnan’da yaşayan farklı ekonomik durum ve dini inanca sahip kadınlar	Ekonomik olarak ve dini inanç bakımından farklı kişilerin olduğu grupta katkı miktarları daha az seviyededir. Farklı ekonomik gruplarda yer almanın etkisinin farklı dini inanca sahip olmaktan daha fazla olduğu bulunmuştur.	Kültür, başka etkenlerle etkileşim halindeyken farklı sonuçlar ortaya çıkabilmektedir.
Gereke ve ark. (2021)	Sosyal Grup	Milano’da yaşayan İtalya, Fas ve Filipinler asıllı katılımcılar	Çalışma hayatına dahil olmak göçmenlerin entegrasyonunda önemlidir. Bir işte çalışmayan göçmenler çalışan göçmenler ve çalışan ve çalışmayan yerlilere göre daha az katkı yapmışlardır.	Kültürel olarak homojen ve heterojen dağılıma sahip gruplarda yapılan katkı miktarının değişmesi kültüre göre değişiklik göstermektedir. Göç edilen ülkede çalışma hayatına dahil olmak ekonomik davranışı etkileyen kültürel özellikler üzerinde etkilidir.

6. Tartışma ve Sonuç

Bu çalışmanın amacı kültürün ekonomik kararlar üzerindeki etkileriyle ilgili yürütülen deneysel çalışmaları tartışmaktır. Bunun için deneysel ekonomi literatüründe sıkça çalışılan ultiatom ve kamusal mallar oyunlarına dayanan çalışmalar baz alınmıştır.

İktisat teorilerinin temel varsayımlarından biri rasyonel bireydir. Rasyonel olan birey cinsiyetten, yaştan ve kültürel kimliklerden bağımsız olarak davranış biçimini belirlediğinden, bireye has bu özelliklerin ekonomik karar ve davranışlar üzerindeki etkileri göz ardı edilmiştir. Dahası, anaakım iktisat teorilerini sıklıkla test eden deneysel ekonomistler de benzeri bir tutum sergilediğinden, bu özelliklerin deneysel çalışmalardan elden edilen sonuçların üzerindeki etkilerine uzunca bir süre odaklanmamışlardır. Neyse ki bir süredir literatürde bu konuda çalışmalar yapıldığı görülmektedir. Zira laboratuvar deneylerinin en önemli özelliklerinden biri olan tekrar edilebilirlik sayesinde tamamen aynı tasarımlara dayanan ya da temelde aynı olan ama bazı değişiklikleri içeren deneyler farklı ülkelerden ve/veya topluluklardan katılımcılarla yürütülebilmekte, sonuçlar karşılaştırılabilmektedir.

İncelediğimiz çalışmalardan bir kısmı farklı ülkelerde aynı deneyin tekrar edilmesini içerirken diğer bir kısmı sosyal grupları karşılaştırmaktadır. Yaptığımız incelemeler göstermektedir ki aynı deneyin farklı ülkelerde tekrar edilmesiyle yapılan karşılaştırmalar tutarlı sonuçlar sunmakta yetersiz kalmaktadır. Ayrıca bu çalışmalarda bulunan farklı ülkelerden katılımcıların verdikleri kararlar arasındaki farkların nedenlerine dair çıkarım yapmak da oldukça güçtür. Diğer taraftan; sosyal gruplar, kültürel gruplar veya mikro kültürler birbirleriyle kıyaslandığında elde edilen sonuçlar daha tutarlı olmaktadır. Bunun yanında bu sonuçların hangi kurumsal altyapılara dayandığı ve hangi ve tarihsel süreçler sonucu geliştiklerine dair çıkarımlar yapılabilmektedir.

Ültimeatom oyununa dayanan çalışmalar kültürel farklılık açısından incelediğinde, topluluklar arası dini inanç temelli farklılıkların, otoriteye duyulan saygı ve otoriteye verilen değer (power distance) ve oyunun oynandığı kişilerin etnik kökenleri sebebiyle ayrımcılığın (discrimination) sonuçlar üzerinde etkileri olduğu görülmektedir. Kamusal mal oyununa dayanan deneysel çalışmalara göre ise katılımcıların içinde yetiştikleri kültüre has sosyal normların ve katılımcıların içinde yetiştikleri ekonomik sistemin oyundaki karar ve davranışlarını etkilediği sonuçlarına ulaşılmıştır. Her ne kadar bazı çalışmalar kültür kaynaklı ortaya çıkan farklılıkları bu şekilde açıklıyor olsa da birçok çalışmada bulunan kültürel farklılıkların arkasında yatan temel sebeplere dair bir bulguya ulaşamamakta ya da bu kısım es geçilmektedir. Bu yüzden farklı kültürlerden katılımcılarla yapılan deneysel çalışmaların sonuçları karşılaştırılırken bu kültür farklılıklarının olası sebepleri üzerine daha fazla yoğunlaşmak ve bu konuda daha fazla çalışma yapmanın gerekli olduğu görülmektedir.

Kaynaklar

- Abbink, K., Bolton, G. E., Sadrieh, A. & Tang, F. F. (2001). Adaptive Learning versus Punishment in Ultimatum Bargaining. *Games and Economic Behavior*, 37(1), 1-25. <https://doi.org/10.1006/game.2000.0837>
- Alesina, A. & Giuliano, P. (2015). Culture and Institutions, *Journal of Economic Literature*. 53(4), 898-944. <https://doi.org/10.1257/jel.53.4.898>
- Andreoni, J. (1988). Why free ride? Strategies and Learning in Public Goods Experiments. *Journal of Public Economics*, 37(3), 291-304. [https://doi.org/10.1016/0047-2727\(88\)90043-6](https://doi.org/10.1016/0047-2727(88)90043-6)
- Arslanoğlu, İ. (2000). Kültür ve Medeniyet Kavramları. *Türk Kültürü ve Hacı Bektaş Velî Araştırma Dergisi*, 15, 243-255. Erişim adresi: <https://hbvdergisi.hacibayram.edu.tr/index.php/TKHBVD/article/view/378>
- Balliet, D. & Van Lange, P. A. M. (2013). Trust, Punishment, and Cooperation across 18 Societies: A Meta-analysis. *Perspectives on Psychological Science*, 8(4), 363-379. <https://doi.org/10.1177/1745691613488533>
- Bhagal, M. S., Galbraith, N. & Manktelow, K. (2017). Physical Attractiveness, Altruism And Cooperation in An Ultimatum Game. *Current Psychology*, 36(3), 549-555. <https://doi.org/10.1007/s12144-016-9443-1>

- Bolton, G. E. & Zwick, R. (1995). Anonymity versus Punishment in Ultimatum Bargaining. *Games and Economic Behavior*, 10(1), 95-121. <https://doi.org/10.1006/game.1995.1026>
- Burlando, R. & Hey, J. D. (1997). Do Anglo-Saxons Free-Ride More?. *Journal of Public Economics*, 64(1), 41-60. [https://doi.org/10.1016/S0047-2727\(96\)01609-X](https://doi.org/10.1016/S0047-2727(96)01609-X)
- Cadsby, C. B., Hamaguchi, Y., Kawagoe, T., Maynes, E. & Song, F. (2007). Cross-National Gender Differences in Behavior in A Threshold Public Goods Game: Japan versus Canada. *Journal of Economic Psychology*, 28(2), 242-260. <https://doi.org/10.1016/j.joep.2006.06.009>
- Cameron, L. A. (1999). Raising the Stakes in the Ultimatum Game: Experimental Evidence from Indonesia. *Economic Inquiry*, 37(1), 47-59. <https://doi.org/10.1111/j.1465-7295.1999.tb01415.x>
- Casson, M. (2006). Culture and Economic Performance. In V. A. Ginsburg & D. Throsby (Eds.), *Handbook of the economics of art and culture* (pp. 359-397), Amsterdam: Elsevier.
- Charness, G. & Kuhn, P. (2011). Lab Labor: What Can Labor Economists Learn from the Lab?. In O. Ashenfelter & D. Card (Eds.), *Handbook of labor economics* (pp. 229-330), Amsterdam: Elsevier.
- Chaudhary, L., Rubin, J., Iyer, S. & Shrivastava, A. (2020). Culture and Colonial Legacy: Evidence from Public Goods Games. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 173, 107-129. <https://doi.org/10.1016/j.jebo.2020.03.005>
- Chen, K. & Tang, F. F. (2009). Cultural Differences between Tibetans and Ethnic Han Chinese in Ultimatum Bargaining Experiments. *European Journal of Political Economy*, 25(1), 78-84. <https://doi.org/10.1016/j.ejpoleco.2008.09.002>
- Chuah, S. H., Hoffmann, R., Jones, M. & Williams, G. (2007). Do Cultures Clash? Evidence from Cross-National Ultimatum Game Experiments. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 64(1), 35-48. <https://doi.org/10.1016/j.jebo.2006.04.006>
- Croson, R. T. A. (2010). Public Goods Experiments. In S. N. Durlauf & L. E. Blume (Eds.), *Behavioural and experimental economics* (pp. 221-233), Londra: Palgrave Macmillan.
- Demirtaş, B. K. (2021). Vergi Uyumu Davranışı ve Laboratuvar Deneylemleri: Bir Yazın Taraması. *Maliye Dergisi*, 180, 115-143. <https://ms.hmb.gov.tr/uploads/2021/07/06-180-67-Vergi-Uyumu-Davranisi-ve-Laboratuvar-Deneyleri.pdf>
- Demirtaş, B. K. (2022). Spillover Effects of the Minimum Wage Introduction Based On Horizontal Fairness: A Lab Experiment. *Managerial and Decision Economics*, 43(8), 3370-3385. <https://doi.org/10.1002/mde.3602>
- Falk, A., Fehr, E. & Zehnder, C. (2006). Fairness Perceptions and Reservation Wages: The Behavioral Effects of Minimum Wage Laws. *The Quarterly Journal of Economics*, 121(4), 1347-1381. Erişim Adresi: <https://doi.org/10.1093/qje/121.4.1347>
- Fernández, R. & Fogli, A. (2009). Culture: An Empirical Investigation of Beliefs, Work, and Fertility. *American Economic Journal: Macroeconomics*, 1(1), 146-177. <https://doi.org/10.1257/mac.1.1.146>
- Fernández, R., Fogli, A. & Olivetti, C. (2004). Mothers and Sons: Preference Formation and Female Labor Force Dynamics. *The Quarterly Journal of Economics*, 119(4), 1249-1299. <https://doi.org/10.1162/0033553042476224>
- Ferraro, P. J. & Cummings, R. G. (2007). Cultural Diversity, Discrimination, and Economic Outcomes: An Experimental Analysis. *Economic Inquiry*, 45(2), 217-232. <https://doi.org/10.1111/j.1465-7295.2006.00013.x>
- Fershtman, C. & Gneezy, U. (2001). Discrimination in A Segmented Society: An Experimental Approach. *The Quarterly Journal of Economics*, 116(1), 351-377. <https://doi.org/10.1162/003355301556338>
- Finocchiaro Castro, M. (2008). Where Are You from? Cultural Differences in Public Good Experiments. *The Journal of Socio-Economics*, 37(6), 2319-2329. <https://doi.org/10.1016/j.socec.2008.04.002>

- Gächter, S. & Herrmann, B. (2008). Reciprocity, Culture and Human Cooperation: Previous Insights and A New Cross-Cultural Experiment. *Philosophical Transactions of the Royal Society B: Biological Sciences*, 364(1518), 791-806. <https://doi.org/10.1098/rstb.2008.0275>
- Gillis, M. T. & Hettler, P. L. (2007). Hypothetical and Real Incentives in the Ultimatum Game and Andreoni's Public Goods Game: An Experimental Study. *Eastern Economic Journal*, 33(4), 491-510. <https://doi.org/10.1057/ej.2007.37>
- Giuliano, P. (2007). Living arrangements in Western Europe: Does Cultural Origin Matter?. *Journal of the European Economic Association*, 5(5), 927-952. <https://doi.org/10.1162/JEEA.2007.5.5.927>
- Gneezy, U., Leibbrandt, A. & List, J. A. (2016). Ode to the Sea: Workplace Organizations and Norms of Cooperation. *The Economic Journal*, 126(595), 1856-1883. <https://doi.org/10.1111/eoj.12209>
- Gökalp, E. (2015). Kültür ve Toplum. N. Suğur (Ed.), *Sosyolojiye Giriş* içinde (ss. 98-125), Eskişehir: Anadolu Üniversitesi.
- Gereke, J., Schaub, M., & Baldassarri, D. (2022). Immigration, integration and cooperation: Experimental evidence from a public goods game in Italy. *Journal of Ethnic and Migration Studies*, 48(15), 3761-3788. <https://doi.org/10.1080/1369183X.2021.1949269>
- Guala, F. (2005). *The Methodology of Experimental Economics*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Guiso, L., Sapienza, P. & Zingales, L. (2006). Does culture affect economic outcomes?. *Journal of Economic Perspectives*, 20(2), 23-48. <https://doi.org/10.2139/ssrn.876601>
- Güth, W., Schmittberger, R. & Schwarze, B. (1982). An Experimental Analysis of Ultimatum Bargaining. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 3(4), 367-388. [https://doi.org/10.1016/0167-2681\(82\)90011-7](https://doi.org/10.1016/0167-2681(82)90011-7)
- Henrich, J. (2000). Does Culture Matter in Economic Behavior? Ultimatum Game Bargaining among the Machiguenga of the Peruvian Amazon. *The American Economic Review*, 90(4), 973-979. <https://doi.org/10.1257/aer.90.4.973>
- Henrich, J., Boyd, R., Bowles, S., Camerer, C., Fehr, E., Gintis, H. & McElreath, R. (2001). In Search Of Homo Economicus: Behavioral Experiments in 15 Small-Scale Societies. *The American Economic Review*, 91(2), 73-78. <https://doi.org/10.1257/aer.91.2.73>
- Hofstede, G., Hofstede, G. J. & Minkov, M. (2010). *Cultures and Organizations: Software of the Mind*. New York: McGraw-Hill.
- Holt, C. A. (2007). *Markets, Games, & Strategic Behavior*. Boston: Pearson Addison Wesley.
- Houser, D. & McCabe, K. (2014). Experimental Economics and Experimental Game Theory. In P. W. Glimcher & E. Fehr (Eds.), *Neuroeconomics* (pp. 19-34). Londra: Academic Press.
- Iannaccone, L. R. (1998). Introduction to the Economics of Religion. *Journal of Economic Literature*, 36(3), 1465-1495. Erişim adresi: <https://citeseerx.ist.psu.edu/document?repid=rep1&type=pdf&doi=37da92a77a298632e582d52a93900084bc12b3cd>
- Ichino, A. & Maggi, G. (2000). Work Environment And Individual Background: Explaining Regional Shirking Differentials in a Large Italian Firm. *The Quarterly Journal of Economics*, 115(3), 1057-1090. <https://doi.org/10.1162/003355300554890>
- Inglehart, R. (2000). Culture and Democracy. In L. E. Harrison & S. P. Huntington (ed.), *Culture matters: how values shape human progress* (pp. 80-97). New York: Basic Books.
- Isaak, A., Schwierren, C., & Iida, Y. (2022). Reaching agreement on contribution behavior in different cultures-a public goods game with representatives in Japan and Germany. *Journal of Behavioral and Experimental Economics*, 99, 101894. <https://doi.org/10.1016/j.socec.2022.101894>
- Jackson, W. A. (2009). *Economics, Culture and Social Theory*. Cheltenham: Edward Elgar Publishing.

- Jiao, J. & Zhao, J. (2023). Individualism, Collectivism, and Allocation Behavior: Evidence from the Ultimatum Game and Dictator Game. *Behavioral Sciences*, 13(2), 1-14.
- Karagözoğlu, E. ve Urhan, Ü. B. (2017). The Effect of Stake Size in Experimental Bargaining and Distribution Games: A Survey. *Group Decision and Negotiation*, 26(2), 285-325. <https://doi.org/10.1007/s10726-016-9490-x>
- Kocher, M. G., Cherry, T., Kroll, S., Netzer, R. J. & Sutter, M. (2008). Conditional Cooperation on Three Continents. *Economics Letters*, 101(3), 175-178. <https://doi.org/10.1016/j.econlet.2008.07.015>
- Lange, A., Miniesy, R., Nicklisch, A., Rabie, D., Bock, O. & Ross, J. (2023). Sharing norms and negotiations across cultures: Experimental interactions within and between Egypt and Germany. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 210, 412-440.
- Ledyard, J. O. (1995). Public Goods: A Survey of Experimental Research. In J. H. Kagel & A. E. Roth (Eds.), *The Handbook of Experimental Economics* (pp. 111-194). Princeton: Princeton University Press.
- Marshall, L., & Paler, L. (2021). Class, Ethnicity, and Cooperation Among Women: Evidence from a Public Goods Experiment in Lebanon. *Journal of Experimental Political Science*, 8(1), 26-40. <https://doi.org/10.1017/XPS.2020.3>
- Ockenfels, A. & Weimann, J. (1999). Types and Patterns: An Experimental East-West-German Comparison of Cooperation and Solidarity. *Journal of Public Economics*, 71(2), 275-287. [https://doi.org/10.1016/S0047-2727\(98\)00072-3](https://doi.org/10.1016/S0047-2727(98)00072-3)
- Oğuz, E. S. (2011). Toplum Bilimlerinde Kültür Kavramı. Hacettepe Üniversitesi Edebiyat Fakültesi Dergisi, 28(2), 123-139. Erişim adresi: dergipark.org.tr/pub/huefd/issue/41213/505402
- Oosterbeek, H., Sloof, R. & Kuilen, G. (2004). Cultural Differences in Ultimatum Game Experiments: Evidence From a Meta-Analysis. *Experimental Economics*, 7(2), 171-188. <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.286428>
- Özkan, Y. ve Arpat, B. (2017). Bazı Çalışma İlişkisi Değişkenlerinin Güvenlik Kültürü Üzerine Etkisi: Denizli İli- Metal Sektörü Örneği. *Siyaset, Ekonomi ve Yönetim Araştırmaları Dergisi*, 5(3), 123-140. <https://doi.org/10.25272/j.2147-7035.2017.5.3.09>
- Roth, A. E., Prasnikar, V., Okuno-Fujiwara, M. & Zamir, S. (1991). Bargaining and Market Behavior in Jerusalem, Ljubljana, Pittsburgh, and Tokyo: An Experimental Study. *The American Economic Review*, 81(5), 1068-1095. Erişim adresi: <https://www.jstor.org/stable/2006907>
- Sheffer, L., Loewen, P. J., Walgrave, S., Bailer, S., Breunig, C., Helfer, L. Vliegenthart, R. (2023). How Do Politicians Bargain? Evidence from Ultimatum Games with Legislators in Five Countries. *American Political Science Review*, 1-19. <https://doi.org/10.1017/S0003055422001459>
- UNESCO. (1982). Mexico City Declaration on Cultural Policies.
- Wang, X. (2012). When Workers Do Not Know- The Behavioral Effects of Minimum Wage Laws Revisited. *Journal of Economic Psychology*, 33(5), 951-962. <https://doi.org/10.1016/j.joep.2012.05.004>

Weimann, J. (1994). Individual Behaviour in a Free Riding Experiment. *Journal of Public Economics*, 54(2), 185-200. [https://doi.org/10.1016/0047-2727\(94\)90059-0](https://doi.org/10.1016/0047-2727(94)90059-0)

Yavuzaslan, K. (2018). Deneysel İktisat ve Kültürel Farklılıkların Deneysel İktisatla İfadesi. *Pamukkale Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 33, 217-231. <https://doi.org/10.30794/pausbed.425851>

Review Article

Laboratuvar Denevleri ve Kùltùrel Farklar

Laboratory Experiments and Cultural Differences

<p>Abdullah DOĞAN Araştırma Gùrevlisi. Abdullah Gùl Üniversitesi Yùnetim Bilimleri Fakùltesi Ekonomi Bùlümü abdullah.dogan@agu.edu.tr https://orcid.org/0000-0003-2581-023X</p>	<p>Burak Kağan DEMİRTAŞ Dr. Öğr. Üyesi. Abdullah Gùl Üniversitesi Yùnetim Bilimleri Fakùltesi Ekonomi Bùlümü burakkagan.demirtas@agu.edu.tr https://orcid.org/0000-0001-9477-8128</p>
---	--

Extensive Summary

Culture plays a significant role in shaping individuals' economic behavior, although measuring its impact in isolation from other variables poses a considerable challenge. Controlled laboratory experiments offer a convenient approach to studying the influence of culture on economic behavior by minimizing the effects of confounding variables. Experiments can be replicated in different laboratories with different participants with the same features or with modifications. To identify the fundamental incentives that drive economic decisions, various games are being used in laboratory experiments. Among the most commonly utilized games are the ultimatum game and the public goods game. This study aims to explore the results obtained from laboratory experiments focusing on cultural differences within the context of the ultimatum game and the public goods game.

The studies reviewed in this paper can be categorized into two groups based on the sample of experiment participants. Some studies compare the decisions of participants across countries by replicating experiments conducted in one country in another. Meanwhile, the second group of studies compares results by replicating the same experiment with participants selected from specific social or cultural groups, predominantly within a country but occasionally across multiple countries. Our study seeks to investigate the impact of culture on economic decisions through laboratory experiments and examine the mechanisms through which cultural differences occur. Accordingly, we review papers which use ultimatum game and the public goods game as tools for examining the effects of cultural disparities. In order for the studies included in the research to be inclusive in terms of geographical representation, studies conducted in different countries and regions were preferred as much as possible. In addition, different elements such as religion, gender, ethnicity, social structure, economic institutions, and political institutions that form, shape or interact with culture are also discussed.

Based on our research, laboratory experiments show to be valuable tools for measuring the influence of cultural differences on economic decisions. A crucial aspect of these studies revolves around the sample selection. Although comparisons across countries may yield statistically significant results, they fail to isolate the effects of other variables that influence participants' decisions. Comparing decisions among respondents from different social groups has shown greater success in obtaining consistent results and understanding how culture shapes economic decisions compared to country-based comparisons. Failing to account for sample group characteristics in country-based studies may result in an improper measurement of the effect of cultural differences.

When examining the impact of culture on economic decisions using the ultimatum game, researchers compare the proportion of offers to the total amount of money and the acceptance rate subject to the offer amount. Extensive research has been conducted in this field, comparing countries and regions. Although these studies have identified statistically significant differences in offers and acceptance rates, they are not able to strongly pinpoint which cultural characteristics are responsible for these variations.

Some studies attempt to explain the influence of culture on economic behavior by considering differences in socialization, power distance, and individualism. However, we believe that studies comparing the decisions of respondents from different social groups are more successful in obtaining consistent results and comprehending how culture shapes economic decisions compared to studies solely focused on country-based comparisons. For example, there are examples that explain how cultural differences arising from differences in religious beliefs affect economic decisions, how economic institutions shape culture, how participation in industrial production activities shapes a society, and how the economic organization in which an individual participates can shape his or her views on fair sharing.

Research exploring the influence of cultural differences on individuals' economic behavior by employing the public goods game compare participants' contribution rates to the public good. Extensive literature in this field focuses on comparing decisions across different countries. Some studies repeat experiments conducted in one country and compare the results with those from other countries. However, inconsistencies are observed when studies comparing the same countries are compared with each other. This situation raises doubts about the consistency of country-based findings. Additionally, it is hard to comment on the causes of variation in different countries. While various interpretations can be made regarding the results of cross-country studies, reaching definitive conclusions about the underlying reasons remains challenging.

In conclusion, analyzing studies based on the ultimatum game in terms of cultural differences reveals that outcomes are influenced by disparities rooted in religious beliefs, respect for authority, partisanship, and discrimination based on participants' ethnic backgrounds. Experimental studies based on the public goods game demonstrate that cultural-specific social norms, gender, and the economic system in which participants reside significantly impact their decisions.