



Akın Aytekin

Diğer Yazıları (/yorum/akin-aytekin-2320/2320)

16 Aralık 2019 Pazartesi, 10:52

Toplumsal güven, dürüstlük ve ekonomik kalkınma üzerine

İnsanın başta kendisi olmak üzere tüm ilişkilerinin en temelinde güven hissiyatı yatar. Kendimize duyduğumuz güven, sevdiğimiz insana duyduğumuz güven, ortağımıza duyduğumuz güven, patronumuza duyduğumuz güven, iş arkadaşımıza duyduğumuz güven hayatımızın her alanını etkiliyor.

Fakat birçok soyut varlıkta olduğu gibi **güven de elle tutulur bir şey olmadığı için ekonomik talihimiz üzerindeki etkisini dikkate az alıyoruz.**

Oysa indirimlere güvenmiyoruz, taksiciye güvenmiyoruz, yediğimiz lokantaya güvenmiyoruz, şirketlere güvenmiyoruz, elektrik-doğalgaz şirketlerine güvenmiyoruz, kamu kurumlarına güvenmiyoruz ve farkında olmasak da bu güven eksikliğini baz alarak harcama yapıyoruz.

Dünyanın önde gelen güven endekslerinden Edelman Güven Endeksi'ne göre dünya nüfusunun %74'ü küresel düzenin adaletsiz olduğunu düşünüyor, %76'sı ise değişim istiyor. Yine aynı endekse göre **Türkiye'nin %55'i STK, devlet kurumları, firmalar ve medyaya güvenmiyor.**

University of East Anglia'da davranışsal ve deneysel sosyal bilimler üzerine araştırma yapan **Prof. Dr. David Hugh Jones**, güven duygusunun "ekonomik aktiviteyi toplumun yalnızca küçük bir kısmından daha geniş çevrelere yaymak için" çok önemli olduğunu söylüyor.

Jones, dürüstlük ve inançların 15 ülkedeki ekonomik kararlara etkilerini irdelediği bir çalışmada **basamaklı inançların, bir grubun diğer bir gruba yönelik tavrını etkilediğini** belirtiyor. Örnek olarak ise Avrupa'daki kurtarma paketleri sırasında elisıklılığıyla bilinen Almanların "bütçe konusunda gevşek" olduğuna inandığı güney Avrupalılara karşı önyargılı yaklaşımlarını gösteriyor.

Ülkemizde ise muhafazakâr kesimin alkol kullanan kesime, alkol kullanan kesimin ise muhafazakâr kesime yönelik malûm basamaklı inançları bunun bir örneği olarak verilebilir.

Jones'un çalışmasında topladığı verilere göre **insanlar, ülkelerindeki insanların dürüstlüğü hakkında ne kadar kötümserse diğer ülkelerin insanların dürüstlüğüne de o kadar az inanıyor. Üstelik başkalarının dürüstlüğü konusunda kötümser olan insanlar, kendi yansımalarını gördükleri davranışları da "dürüstlük" olarak tanımlama yanlısamasına düşüyor.**

"Paranızı şarap içmek isteyene mi dilek dileyene mi verirsiniz?"

^ Yukarı

Geçtiğimiz günlerde Twitter ve farklı mecralarda yaptığım bir ankette insanlara **“Paranızı iki dilenciden birine verecek olsaydınız kime verirdiniz?”** diye sordum. Şıklar **“Şarap içmek istiyorum, param yok”** diyene ve **“Ne muradınız varsa versin”** diyene idi.

Twitter üzerinden ankete katılan 2650 kişinin %80’i “Şarap içmek istiyorum” diyene cevabını verirken, %20’si “Ne muradınız varsa versin” diyene veririm dedi. Online yaptığım ankete katılan 29 kişinin ise %55’i “Şarap içmek istiyorum” diyene şikkını seçerken, %45’i ise “Ne muradınız varsa versin” diyene şikkını seçti.

Fakat bu sonuçlardan çok esas dikkat çeken olay özellikle **Twitter üzerinden seçimde bulunan insanların “şarap içmek istiyorum” diyen kişi için “ne yapacağını dürüstçe söylüyor”** demesiydi. Oysa **elimizde karşıdaki sözünden başka verdiğimiz parayla ne yapacağını dürüstçe söylediğine dair herhangi bir veri yoktu.** Yani **“şarap içmek için para istiyorum”** deyip o para ile gidip başka bir şey de yapabilirdi.

İnsanların neden bu tür bir davranışta bulunmuş olabileceğini danıştığım **Bilgi Üniversitesi’nden Doç. Dr. Ayça Ebru Giritligil**, Jones’un “insanlar kendi yansımalarını dürüstlük olarak algılar” yorumuna benzer bir yorumda bulundu.

“En üstteki kamusal mekanizmalar verimli çalışmadığı zaman insanlar, kendilerine yakın olan gruplara aidiyetlerine daha çok önem veriyor. Dolayısıyla ‘şarap içenler’ birbirlerine daha pozitif bakıyor. Toplumsal kutuplaşmanın yoğun olduğu dönemlerde bu gruplaşmalar daha da sıklaşıyor. İnsanların refleksi doğal olarak kendi grubundan olanlara daha çok güvenmek oluyor” diyor Ayça hoca.

Konuyla ilgili konuştuğum bir başka isim **University of North Carolina’da** davranışsal bilim üzerine çalışmalarda bulunan **Yardımcı Doçent Doktor Övül Sezer** oldu.

“Ankette tabii ki niyetin direkt olarak söylenmesinin önemi var. Sadece parayı nasıl kullanacağını söylemekle kalmayıp, ayrıca çok da ulvi olmayan bir amaç için harcanacak parayı direkt söyleme durumu var” diyor ve ekliyor Sezer: **“Bir başka ilginç araştırma şu olabilirdi; akşam yemeği alacağım çocuklarıma giyecek alacağım diyen bir dilenci de dürüst bulunur muydu, yoksa şarap içeceğim diyen yine mi daha dürüst bulunurdu?”**

“Yetenek, zeka değil; karakterin temel göstergesi dürüstlüktür”

University of North Carolina’da **insanların bıraktıkları izlenim ve yarattıkları algı** üzerine de çalışmalarda bulunan Sezer, **“Araştırmalar şunu gösteriyor ki bir insanın ne kadar zeki ne kadar yetenekli olduğu o insanın karakterinin temel özelliği olarak algılanmıyor”** diyor.

Dilenciye para verip vermemek gibi konularda **“dürüstlük ve içtenlik daha önemli çünkü bir insanın karakterinin en temel özelliği olarak dürüstlük görülüyor”** diyor Sezer.

“Örneğin deneylerde çok sıcakkanlı ya da çok zeki insanların karakteri nasıl sorusuna net bir cevabı yok kimsenin. Ama içten bir insan, niyetini direkt söyleyen bir insan, yani dürüst bir insan

çok daha fazla güven uyandırıyor, çok daha fazla düzgün karakterli olarak görülüyor. Yani önemli olan o noktada algılanan samimiyet.”

Yani Sezer ile Giritligil’in açıklamalarını alıp üst üste koyduğumuzda algılanan samimiyetin diğerleriyle ilgili ekonomik kararlarımızı etkilediğini görüyor, Jones’un çalışmasına baktığımızda da bu samimiyeti bize benzeyenlerden başka kimsede görmediğimizi anlıyoruz.

Yani paramızı bize benzeyen bakkalda, bize benzeyen kasapta, bize benzeyen berberde, bize benzeyen kuaförde, bize benzeyen seyahat firmasında harcıyoruz.

Yani artık görüşlerimizde değil, cebimizde de kutuplaşıyoruz...