



**BİLGİ'NİN EKONOMİ LABORATUVARINDAN ÇIKAN SONUÇ:**

# PARA PARA PARA

Bilgi Üniversitesi'nde bulunan ekonomi laboratuvarı insanları para ve ekonomik değerler üzerinden inceliyor. Laboratuvarın Direktörü Ayça Ebru Giritligil, insanların parayla ilişkilerinde kişisel çıkarların ve birbirine duyulan güvenin etkili olduğunu söyledi

Ayça Ebru Giritligil

## PAZARLIK DENEYİ: HAKKANİYETİ ÖLÇÜYOR

**İ Oyun mu tasarlıyorsunuz?**

Evet, örneğin bir pazarlık oyunu var. Burada öğrenciler rastgele kartlar seçerler ve terminalde yerleşirler. Sistem 5. terminal ve 17. terminaldeki kişileri eşleştirir. 5. terminaldeki kişi çarkfelek çevirerek puan kazanıyor, 50, 100 veya 200 puan kazanabiliyor. 17. terminal ise çalışarak kazanacak. 0 ve 17'den oluşan bir panel veriyor. Ekran ve buralardaki 0 ve 17'leri sayıyorsunuz. Ne kadar çok panelde doğru sayarsanız o kadar çok puan (50,100,200) kazanıyorsunuz. 5'in çalışarak, 17'nin çarkfelek çevirerek kazandığı puanlardan bir pasta oluşuyor. 10 dakika içinde pastayı nasıl bölüşeceğinize karar verin diyor.

Çalışan daha çok almayı talep edecek, diğeri de benimi şans eseri geldi sen daha çok çalışsaydın da daha çok kazansaydın diyebilir. Oyun bu. Alınan puanlar para olarak dönüyor. Gerçek hayattaki gibi daha çok kazanmak için pazarlık ediyorsunuz. Gerçek hayatta bir sermaye koyan biri çalışan iki kişi geliri nasıl gelir bölüşecek? Şirket iflas ettiği zaman zararı nasıl paylaşacağız? İflas kanunlarında nasıl yer vermeliyiz? İnsanların hakkaniyet davranışları nasıl bunu ölçümlüyoruz.

İstanbul Bilgi Üniversitesi'nde Ekonomi Laboratuvarı (BELS) yer alıyor. İnsanın para ve ekonomik değerlerle ilişkisini mercek altına alan BELS'in Direktörü Bilgi Üniversitesi İktisat Fakültesi Ekonomi Bölümü'nden Yardımcı Doç. Dr. Ayça Ebru Giritligil.

İnsanın para ve ekonomik değerler üzerindeki laboratuvar çalışmalarının ne olabileceğini sorgulamak için kendisiyle bir araya geldik. Türkiye seçimden sonra yeni bir hükümet kurma sürecine giren insanlar tekrar paranın değeri ne olacak?, ekonomik belirsizlikler artacak mı?, kıtız olacak mı?, işimi kaybederim mi? gibi soruların peşine düştüler. İnsanların iktisat bu tür düşünce ve tavırlarının iktisatın temel konularından bir olarak ele aldıklarında ifade eden Giritligil Ekonomi laboratuvarında yaptıkları çalışmalarda, temel kurgular üzerinde hareket etmediklerini günümüz gerçeklerini dikkate alan oyun tasarımlarıyla insanların düşüncelerini incelediklerini söyledi.

### 'Kimya, fizik gibi...'

Ekonomi Laboratuvarı (BELS) Direktörü Ayça Ebru Giritligil, yapılan çalışmalar hakkında şöyle konuştu:

İnsanla ilgili politikalar yapıyorsunuz, inşaat yapıyorsunuz, mekanizmalar tasarlıyorsunuz, ihaleler tasarlıyorsunuz, piyasa regülasyonları yapıyorsunuz. Ne yapmak istiyorsunuz, daha müreffeh, daha eşitlikçi bir toplum için bir kuralın bütünü koyuyorsunuz. Bu kuralara koyduğunuz malzemeyi tanımasanız başarılı olma ihtimaliniz çok az. İnsanları laboratuvara koyuyorsunuz, laboratuvarı farklı kuralarla. Bunların sonuçları var, bu bir piyasa değeri olabilir, bir risk ana-



kadife.sahin@milliyet.com.tr

lizi olabilir, meslekle ilgili farklı kaynaklardan gelen bilgilerin nasıl değerlendirildiği olabilir... Tüm bunları biz kontrollü laboratuvar ortamında inceliyoruz.

### ■ Ekonomi laboratuvarı ne demek?

İktisat teorisinin baz aldığı insan tipi, homo economicus insan tipidir. Süper rasyonel, sadece kendini maksimize etmek isteyen insan. Standart bir insan var sayar, ama insanlar böyle değil. Başkalarına yardım eden, başkalarının iyi şeylerine mükabele eden, bağış yapmak gibi ihtiyaçlar duyanlar ve tamamen mükemmel değil. Hesap yapabilen insanlar değil.

Böyle olsaydı piyasalarda esen rüzgarları değerlendirebilirdik, finans balonları olmazdı. İnsanlar aldanabiliyorlar. Bu aldanmaların, belli bir sistematigi varsa, sistematik bir şekilde biz rasyonel anlamdan sapıyorsak, o sistematikleri tespit etmek lazım. Bu sistematikleri de sadece piyasadaki topladığımız verilerle yapamazsınız.

İnsanlar bir laboratuvar ortamına koymamız lazım. Laboratuvar demek bir fizik veya kimya laboratuvarında nasıl metallerin üzerindeki ısı ve basınç etkisini münferit olarak ölçmek istersiniz, ya da bunlar birleştiğinde o metal nasıl davranıyor diye bakarsınız, biz de aynı şekilde insanı alıyoruz. Çünkü sosyal bilimlerde, iktisatta malzeme insan. Malzemenin nerede, nasıl reaksiyon verdiğini bilmezseniz hiçbir iktisat politikanız başarılı sonuç vermez. Çünkü siz, insanların koyduğunuz kuralarla belli bir şekilde cevap vereceğini varsayarak bu kuraları tasarlıyorsunuz. Kural denilen şeyler, insanlar açısından teşvik ve caydırıcılık içerir.

### ■ Örnek verir misiniz?

Bu tip durumların minimize edildiği oyunlar tasarlıyoruz. Oyunun içinde nasıl para kazanacağını da söylüyoruz, para karşılığı yapıyorlar bunları. Öğrencilere para veriyoruz. Oynadıkları oyundan puan kazanıyorlar, puan paraya çevriliyor.

Burada motivasyonu var, günlük hayattaki gibi menfaatleri ile motive oluyorlar.

### ■ Dünyadaki ilk örnekleri nedir?

İlk kez 60'ların sonunda, İktisadi Tasarım Konferansı'na gelecek olan Charles Platt ve Adam Smith Amerika'da başlattı bu işi. İlk yaptıkları şeyler piyasa mekanizması, yani "bırakınız yapınlar, bırakınız geçsinler" çalıyıyor mu diye bazı şeylere bakıyorlar.

## KAMU MALİ DENEYİ: BEN VERMESEM OLUR

### ■ İnsanlar birbirine güveniyor mu?

Uyguladığımız oyunlardan biri de kamu mali tedarik oyunu. Sizin için savasan bir sendika var, bazı insanlar öne atıyor kendilerini. Sonuçta siz de onlar kadar faydalanyorsunuz ama bunun maliyetini birilerinin üstüne biniyor. Ama herkes aynı eforu gösterse, oradan elde edeceğimiz fayda çok fazla.

Bu oyunda da deneklere 10'ar lira veriyoruz. İstersek bu 10'ar liradan belli bir miktarı oluşturduğumuz ortak havuza koyalım, gerisini cebimizde tutalım.

Havuzda koyulan parayı 4'le çarpacağız ve ne kadar para konulmuş olduğundan bağımsız olarak insanlara

eşit olarak paylaşacağız. Burada herkes elindeki bütün 10'lu kopya buraya 4 katı para alacağız. Ama insanlar, ben koymayayım ama koyulandan yararlanayım, nasıl olsa eşit olarak paylaşılacak diye düşünüyor.

Vergi vermediğiniz zaman bunu yapıyoruz. Bu aslında beşerlik. Grevlerde, toplu hareketlerde birileri öne atılıyor, her şeyi siz yapıyorsunuz ama sonuçta elde edilen haklardan hepimiz faydalanyorsunuz. Hepimizin çocuğuna faydası olacak ortak bir çocuk parkı yapıyor, bazı aileler katkıda bulunuyor, bazıları bulunmuyor. Ama herkesin çocuğun orada oynayabilmesi. Kişisel çıkarlarla iş birliği güdülerini çatışmaya giriyor. Bu konuda Türk insanı

çok kötü. En başarılı ülkeler İskandinav ülkeleri, insanları kurumlarına ve insanlara güvendiği yerler.

### ■ Toplumsal farkları inceliyor musunuz?

İnsanların nörolojik zafiyetlerine bakılıyor.Koku, görsel vizyon gibi şeyleri sistematik olarak kullanırsınız pazarlamada.

Çünkü insanlar bunlara aldanıyorlar. İnsan buna ihtiyacı var, bunu gerçekten seviyorum diye düşünmez. Laboratuvarlarda çok kullanılan eye track'tür. Gözün gördüğü bir şeyi nasıl takip ettiğini inceler.

Soldan okumaya alışkın toplumlarda göz önce soldan mı taramaya başlar...İktisatın nasıl seçtiğini tespit eden çalışmalar.

## BİLGİ GÜNCELLEME DENEYİ: VELİ ÇOĞULCU,GENÇ UZLAŞMACI

### ■ Hangi alanlarda çalışmalardan var?

Çok farklı alanlarda deneyler yaptık. İnsanların kafalarında bilgiyi nasıl güncelledikleri ile ilgilendik. Bu çok önemli bir şey. Ebeveynlerden çocuklara demokratik değerlerin transmisyonu olup olmadığına baktık. Veliler daha önce hiç oy vermemiş çocuklarını kaydettirmeye geldiklerinde 190 aile ile deney yaptık. Adayların farklı şekilde sıralandığı tercih profilleri verdik. 7 kişilik bir heyetin kendi kriterleri doğrusunda

belirledikleri sıralamalar gösterildi.

"Bu tercihlere göre adaylardan hangisini seçmeliz?" diye sorduk. Bu insanın demokrasi anlayışıyla ilgili veri verdi. Buradaki bulgular çok enteresan, gençler uzlaşma dediğimiz kavrama gençler ve velilerinden farklı olarak kimseyi çok mutsuz etmeyen adayları seçiyorlar.

Veliler daha çoğunluk sistemi üstüne gideken gençler kimsenin en son tercihi olmayan adayı seçiyorlar. Çocuklar kimse çok mutsuz olsun istemiyorlar, uzlaşma istiyorlar.



## RİSK DENEYİ: İNSANLAR KOLEKTİF LOTARYAYA PARA YATIRIYOR

### ■ Şans oyunlarına bakış nedir?

Risk deneyleri yapıyoruz. İnsanlar bireysel lotaryalara mı yoksa kolektif lotaryalara mı para yatırıyorlar? Sonuç kolektif çıktı. Çünkü kolektif bir lotaryaya katılmıyorsanız, öğreğin topluca alınan bir piyango bileteneye para yatırmıyorsanız, bilete para çıktığında sadece siz o paradan alamazsınız. Bu İspanya'da çok yaygın.

Bir de Hollanda'da posta kodu lotaryası var, o posta koduna sahip insanlara çıkıyor piyango. İnsanlar bireysel lotaryalara yerine bunu tercih ediyor. Bu da insanların kıskançlık dürtülerinden kaynaklanıyor. Rasyonel insan kıskanmaz, ama insanlar kıskanıyor ve an çok da en yakınlarındakileri kıskanıyor. Piyango idaresiseniz, daha çok para kazanmak uğruna bu tip kolektif lotaryalar düzenleyebilirsiniz.