

*Article History*

*Received / Geliş*  
*31.07.2017*

*Accepted / Kabul*  
*08.08.2017*

*Available Online / Yayınlanma*  
*15.08.2017*

## **THE RELATIONSHIP BETWEEN ECONOMICS EDUCATION AND SELF-INTEREST PERCEPTION**

İKTİSAT EĞİTİMİ-KİŞİSEL ÇIKAR ALGISI ARASINDAKİ İLİŞKİ<sup>1</sup>

**Ali ŞEN<sup>2</sup>**

### **Abstract**

Self-interest expresses to the request of maximizing of benefit and minimizing of loss. Self-interests, inherent character of human, certainly affects all our decisions and choices. Homo-economicus frequently behaves without regarding social interests. The basic principle of economics is described as following self-interests. Studying economics may leads to consider self-interests as potentially beneficial and ethic. Students studying economics at universities may see self-interests more legitimate than other disciplines. First of all, the purpose of this paper is to examine whether economy student's self-interest perceptions compared to other students differentiate or not. Secondly, the study aims to explore whether or not usefulness perception of self-interest affect ethicality perception of self-interest. To this end, we designed a survey with some questions among a large group of students from different departments at Dumlupınar University in Kutahya, including economics, business administration, applied sciences, sociology and theology. The paper's results indicate that economics education may have on students' perceptions towards self-interest.

**Keywords:** İktisat Eğitimi, Kişisel Çıkar, Anket Çalışması.  
JEL: A13, A20, H41.

### **Özet**

Kişisel çıkar, kazançları maksimize kayıpları ise minimize etme arzusunu ifade eder. İnsan tabiatının doğuştan gelen bir özelliği olan kişisel çıkarlar, kesinlikle tüm karar ve tercihlerimizi etkiler. İktisadi adam çoğu zaman toplumsal çıkarları düşünmeksizin hareket eder. İktisadın temel prensibi, kişisel çıkarları izlemek olarak tanımlanır. İktisat çalışmak, kişisel çıkarları potansiyel olarak faydalı ve ahlaki olarak düşünmeye yol açabilir. Üniversitelerde iktisat çalışan öğrenciler, diğer disiplin öğrencilerine nazaran kişisel çıkarları daha meşru görebilirler. Bu çalışmanın amacı, öncelikle, iktisat çalışan öğrencilerin kişisel çıkar algılarının diğer öğrencilerden farklılaşıp farklılaşmadığını incelemektir. İkinci olarak çalışma, kişisel çıkarın faydalı olma algısının kişisel çıkarın ahlakiliği üzerindeki etkisini araştırmayı amaçlar. Bu amaçla, biz, Kütahya Dumlupınar Üniversitesindeki iktisat, işletme, uygulamalı bilimler ve ilahiyat bölümlerinden büyük bir grup öğrenci arasında bazı sorulardan oluşan bir anket tasarladık. Çalışmanın sonuçları iktisat eğitiminin öğrencilerin kişisel çıkara yönelik algıları üzerinde bazı etkilere sahip olduğunu göstermektedir.

**Anahtar kelimeler:** Economics Education, Self Interest, Questionnaire.  
JEL: A13, A20, H41.

<sup>1</sup> Alanya Alaattin Keykubad Üniversitesi ev sahipliğinde düzenlenen II. Uluslararası Sosyal Bilimler Sempozyumu'nda sunulmuştur.

<sup>2</sup> Doç.Dr., Dumlupınar Üniversitesi, İİBF, İktisat Bölümü, ali.sen@dpu.edu.tr

## **Giriş**

Kişisel çıkar, kazançları maksimize, kayıpları ise minimize etme arzusunu ifade eder. Kişisel çıkarının peşinden gitmek elbette insan tabiatının ayrılmaz bir parçasıdır. Ancak insanlar kararlarını sadece kişisel çıkarları doğrultusunda almazlar; toplumsal çıkarları da gözetirler. Bu yüzden karar alma ve seçim yapma sürecinde kişisel veya toplumsal çıkarların ne ölçüde dikkate alınacağı önem arz eder.

Francis Edgeworth (1881:16), iktisadın ilk temel prensibini, kişisel çıkarların peşinden koşma çabası olarak tanımladı. Edgeworth, bu tanımla insanı sadece bencil bir varlık olarak betimlemekle kalmadı; aynı zamanda sosyolojik, psikolojik ve etik diğer mülahazalardan da tecrit etmiş oldu. Üstelik söz konusu tanım, mantıksal bir zorunluluk olmamasına rağmen, o tarihten sonra çok sayıda iktisatçı tarafından da benimsendi (Sen,1977:342).

İktisadın temel taşı oluşturulan iktisadi adam (homoeconomicus), maksimizasyon peşinde koşarken çoğu kez başkalarını düşünmeden hareket eder. Empati kurma, suçluluk hissetme, insafli olma, diğerkâm davranma güdü ve hassasiyetlerine sahip değildir. Kişisel çıkarının peşinden koşarken, ekonomik büyümeye katkı yapsa da ahlakilikten sıyrılıp toplumsal adalete zarar verebilir (Wang ve Mornighan, 2009:2).

Çoğu insan, iktisat eğitimi alanların daha ziyade kişisel çıkarları doğrultusunda davrandıklarını düşünür. İktisat çalışan öğrenciler, farklı disiplin öğrencilerine nispetle kişisel çıkarın faydalı ve dolayısıyla meşru olduğunu kabul edebilirler. Bir başka deyişle, iktisat eğitiminin beyin yıkayıcı, aşılmalı veya telkin edici bir etkiye sahip olabilir.

Bu çalışmanın öncelikli amacı, iktisat menşeli ve diğer disiplinlerden üniversite öğrencilerinin aldıkları eğitimin kişisel çıkarın faydalı ve ahlaki olma algıları üzerine etkisini incelemektir. İktisat eğitimi alanlarla farklı disiplinlerden öğrenciler arasında kişisel çıkarları izlemenin faydalı ve ahlaki olduğu konusunda bir farklılık var mıdır? İkinci olarak bu çalışma, kişisel çıkarların peşinden koşmanın faydalı olduğu algısının kişisel çıkarların ahlakiliği üzerindeki etkisini de sorgulamayı amaçlamaktadır. Çalışmanın bir diğer amacı da Türkçe literatürde bu konudaki eksikliği gidermek ve iktisat teorisyen ve öğretmenlerinin bu konuya dikkatlerini çekmektir. Eğer iktisat eğitimi öğrencilerin daha bencil bireyler olmalarına yol açıyorsa eğitimcilerin dikkatli olmaları ve iktisat ile ahlaki değerler arasındaki etkileşimi ve dengeyi gözetmeleri gerekir.

Çalışmanın birinci bölümünde iktisat eğitimi alanlarla diğer disiplinlerden yetişenler arasındaki sosyo-ekonomik ve etik konularda yaklaşım farklılıklarını araştıran çalışmaların bulgularına yer verilmiştir. Üçüncü bölümde anket çalışması, analizleri ve bulguları yer almaktadır. Son bölüm ise çalışmanın ulaştığı sonuçları içermektedir.

## **İLGİLİ LİTERATÜR**

Son otuz yıldır, yabancı literatürde iktisat temelli öğrenciler ile diğer disiplinlerden öğrencilerin aldıkları eğitimin bir sonucu olarak gerek bireysel gerekse toplumsal karar alma süreçlerinde farklı mülahazalarla hareket edip etmedikleri ile ilgili çalışmaların sayısında belirgin bir artış yaşanmıştır. Bu çalışmaların bazıları, iktisat eğitimi alanların kişisel çıkar algılarının farklılaşmış farklılaşmadığına dairdir.

Mevcut çalışmalar, kullandıkları yöntem itibarıyla üç grupta incelenebilir: Bunlar, saha deneyleri (gerçek yaşamdaki gözlemlerden oluşan), laboratuvar deneyleri (free riding game, ultimatum bargaining game, prisoners' dilemma experiment, public good experiment, dictator game, solidarity game olarak isimlendirilen deneyleri içeren) ve anket çalışmalarıdır.

Literatürdeki çalışmaları ulaştıkları sonuçlar itibariyle de iki grupta toplamak mümkündür. İlk grup, iktisat eğitilmişler ile diğerleri arasında anlamlı farklılıklar bulan çalışmalardan oluşmaktadır. Bu konuda yapılmış öncü çalışmalarında, Marwell ve Ames (1981:295), iktisat eğitilmişlerini diğerlerine nazaran kamu fonlarına bağışta bulunmada daha cimri davrandıkları sonucuna ulaşmışlardır. Jones, Thomas, Agle ve Ehreth (1990:46)'a göre, ekonomi eğitimi daha bencil davranma eğilimine neden olmaktadır. Carter ve Irons (1991:176), nihai pazarlık teklifi oyunu deneyinde belli bir miktar paranın paylaşımında iktisat öğrencilerinin daha az para önerdiklerini gözlemiştir. Frank, Gilovich ve Regan (1993:169), iktisat eğitilmişlerinin diğer öğrencilere göre daha çıkarıcı olduklarını bulmuşlardır. Frank, Gilovich ve Regan bir başka çalışmada ise (1996:191), farklı disiplinlerden kolej profesörlerine göre, ekonomi profesörlerinin en az cömertler arasında olduklarını tespit etmişlerdir. Sequino, Stevens ve Lutz (1996:2)'un ulaştığı sonuç, iktisat eğitimi alan öğrencilerin sosyoloji öğrencilerine nazaran daha çıkarıcı ve rasyonel davrandıkları şeklindedir. Cox (1998:74), iktisat ve işletme eğitimi alan öğrencilerin bazı durumlarda eğitim ve hemşirelik öğrencilerinden daha az dayanışma eğilimine sahip olduklarını gözlemlemişlerdir. Stanley ve Tran (1998:657)'in ultimatum oyunu deneyi ise ekonomi eğitimi alan öğrencilerin diğerlerinden daha açgözlü oldukları sonucunu doğrulamıştır. Reinhard ve Ockenfels (1998:531), iktisat eğitimi alanların almayanlara göre daha fazla açgözlü olabileceklerini saptamışlardır. Frank ve Shultze (2000:110), iktisat öğrencilerinin diğerlerinden daha çok suiistimal etme eğiliminde oldukları sonucuna vardılar. Frey ve Meirer (2004:169), diğer disiplinlerdeki öğrencilere göre, bağış yapmada iktisatçıların daha az istekli olduklarını tespit ettiler. Faravelli (2007:1415) göre, iktisat eğitimi alanlar, sosyoloji eğitimlilere göre, kara verme sürecinde adil olmaktan ziyade ekonomik etkinliğe önem atfetmişlerdir. Rubinstein (2006:9) göre, ekonomik durgunluk söz konusu olduğunda iktisat öğrencileri diğer disiplinlere göre daha çok işçinin işten çıkarılması yönünde bir tercih beyan etmişlerdir. Cipriani, Lubian ve Zago (2009:467), ekonomi öğrencilerinin adil olmak yerine daha çok karlılığı seçtiklerini gözlemlemiştir. Bauman ve Rose (2011:326), ekonomi eğitilmiş öğrencilerin diğer öğrencilere göre daha az cömert davrandıkları sonucuna varmışlardır. Hole (2013:26), diktatörlük oyunu ile mühendislik ve ekonomi öğrencilerini karşılaştırmış; ekonomi öğrencilerinin daha çıkarıcı oldukları sonucuna ulaşmıştır. Lopez, Graça ve Correia (2015:474), iktisat eğitimi alan öğrencilerin daha fazla piyasa eğilimli olduklarını gözlemişlerdir.

İkinci grup ise iktisat eğitilmişlerinin diğerlerinden anlamlı ölçüde ayrışmadığı sonucuna varan az sayıda çalışmadan oluşmaktadır. Frey, Pommerehne ve Gygi (1993:279), iktisat eğitimi alanların fiyatları arttırmanın insafı konusunda diğer disiplinlerden anlamlı ölçüde farklılaşmadıklarını gözlemlemişlerdir. Yezer, Goldfarb ve Popen (1996:185), iktisat öğrencilerinin diğer öğrencilere göre daha dürüst oldukları sonucuna varmıştır. Laband ve Beil (1999:85)'in bulgularına göre, profesyonel iktisatçılar, profesyonel siyaset adamlarına ve sosyologlara nazaran daha yardımseverdir. Allgood, Bosshardt ve Watts (2010:23), siyasi bir partiye üye olma; oy kullanma; kampanya ve partiye bağış; ücretsiz gönüllü katkıda bulunma hakkında sorulardan oluşan bir anket yardımıyla, ekonomi eğitimi ile yurttaşlık bilinci arasındaki ilişkiyi incelemişlerdir. Ekonomi ve işletme eğitimi ile yurttaşlık bilinci (özellikle partiye üye olma, bağışta bulunma ve gönüllülük) arasında anlamlı bir ilişki olduğunu bulmuşlardır.

### **ANKET ÇALIŞMASI VE BULGULAR**

Bu çalışmada Wang, Malhotra ve Murnighan (2011) tarafından geliştirilen kişisel çıkarın faydalılığı ve ahlakılığı ile ilgili beşli likert ölçeğine göre sekiz sorudan oluşan bir anket kullanılmıştır. Kolayda örnekleme tekniği yardımıyla anket, Dumlupınar Üniversitesi İktisadi İdari Bilimler Fakültesi İktisat ve İşletme bölümleri; Uygulamalı

Bilimler Yüksekokulu Bankacılık ve Finans, Muhasebe, Sigortacılık ve Risk Yönetimi Bölümleri; İlahiyat Fakültesi İlahiyat Bölümü; Fen Edebiyat Fakültesi Sosyoloji Bölümü ikinci, üçüncü ve son sınıf öğrencilerine uygulanmıştır. 15-30 Nisan 2016 tarihleri arasında yapılan ankete toplam 435 öğrenci katılmıştır. Anket sonuçları SPSS Statics 23 paket programı ile analize tabi tutulmuştur.

Wang, Malhotra ve Murnighan (2011:657), iktisat eğitiminin açgözlülük üzerindeki etkilerini incelemiştir. Ulaşılan bulgulara göre, iktisat eğitimi alanlar, belli miktar paranın paylaşımı konusunda diğer disiplin öğrencilerine göre daha cimri davranmışlardır. Ayrıca bu çalışma, iktisat eğitimi alanların, kişisel çıkarların peşinden koşmanın faydalı ve ahlaki olduğunu düşündükleri yargısına varmıştır.

Tablo 1'de ankete katılanların gelir, cinsiyet, yaşadıkları yer ve okudukları bölümlere ilişkin demografik özellikleri yer almaktadır. Buna göre, öğrencilerin %26,6'sı (107) erkek, %75,4'ü ise (328) kadından oluşmaktadır. Öğrencilerin %48,3'ünün (210) ailesinin geliri 2000 TL'nin altında, %42,1'nin (183) 2000-4000 TL arasında, %6,7'sinin (29) 4000-6000 TL arasında, %1,1'nin (5) 6000-8000 TL arasında ve %1,8'nin (8) ise 8000 TL'nin üzerinde yer almaktadır. Öğrencilerin %15,6'sının (68) ailesi köyde, %3,2'sinin (14) kasabada, %35,2'si (153) ilçe merkezinde ve %46'sının (200) ise il merkezinde ikamet etmektedir. Öğrencilerin %21,6'sı (94) iktisat bölümünde, %9,7'si (42) işletme bölümünde, %25,3'ü (110) uygulamalı bilimlerde, %18,6'sı (81) sosyoloji bölümünde ve %24,8'i (108) ise ilahiyatta öğrenim görmektedir.

		Frekans	Yüzde
Gelir	2000 TL'den az	210	48,3
	2000-4000 TL	183	42,1
	4000-6000 TL	29	6,7
	6000-8000 TL	5	1,1
	8000 TL'den çok	8	1,8
	Toplam	435	100,0
		Frekans	Yüzde
Cinsiyet	Kadın	328	75,4
	Erkek	107	26,6
	Toplam	435	100,0
		Frekans	Yüzde
Yaşanan Yer	Köy	68	15,6
	Kasaba	14	3,2
	İlçe merkezi	153	35,2
	İl merkezi	200	46,0
	Toplam	435	100,0
		Frekans	Yüzde
Bölüm	İktisat	94	21,6
	İşletme	42	9,7
	Uygulamalı Bil.	110	25,3
	Sosyoloji	81	18,6
	İlahiyat	108	24,8
	Toplam	435	100,0

Bağımlı ve bağımsız değişkenlere ait tanımlayıcı istatistikler Tablo 2'de gösterilmiştir. Katılımcıların kişisel çıkarın faydalı ve ahlaki olma algıları ifadelerine verdikleri cevapların ortalaması sırasıyla 2,66 ve 1,98'dir. KÇF'nin ortalaması kararsızlıkla katılmıyorum arasında bir değer taşımaktadır. Diğer taraftan KÇA'nın ortalaması katılmıyorum şeklinde bir değere karşılık gelmektedir. Buna göre katılımcıların kişisel çıkarın faydalı ve ahlaki alma yargılarının olumsuz olduğu görülmektedir.

**Tablo 2.** Bağımlı ve Bağımsız Değişkene ait Tanımlayıcı İstatistikler

		Ortalama	Standart Sapma	
<b>Bağımsız Değişken (Kişisel Çıkarın Faydalı Olma Algısı, KÇF)</b>		<b>2,66</b>	<b>1,10</b>	
1.	Kişisel çıkarların peşinden koşmak karları arttırır.	KÇF1	2,89	1,40
2.	Kişisel çıkarların peşinden koşmak organizasyonel etkinliği arttırır.	KÇF2	2,63	1,30
3.	Kişisel çıkarların peşinden koşmak işletmenin başarısını arttırır.	KÇF3	2,56	1,34
4.	Kişisel çıkarların peşinden koşmak inovasyonu arttırır.	KÇF4	2,53	1,21
<b>Bağımlı Değişken (Kişisel Çıkarın Ahlaki Olma Algısı, KÇA)</b>		<b>1,98</b>	<b>1,12</b>	
5.	Kişisel çıkarların peşinden koşmak daha iyi bir dünya hazırlar.	KÇA1	1,99	1,18
6.	Kişisel çıkarların peşinden koşmak doğru bir davranıştır.	KÇA2	1,97	1,22
7.	Kişisel çıkarların peşinden koşmak dürüst bir davranıştır.	KÇA3	2,04	1,27
8.	Kişisel çıkarların peşinden koşmak ahlaki bir davranıştır.	KÇA4	1,93	1,18

Ölçeklerin yapısal ve faktöriyel geçerliliği keşfedici faktör analizi ile hesaplanmıştır. Faktörlerin yapısal geçerliliği, temel bileşenler (principal components) yöntemi ile test edilmiştir. Faktör döndürme (factor rotation) yöntemi olarak da dik döndürme tekniklerinden varimax kullanılmıştır. Verilerin keşfedici faktör analizine uygunluğunu test etmek için Kaise-Meyer-Olkin (KMO) ve Bartlett küresellik testinden (Bartlett's test of sphericity) yararlanılmıştır. Hutcheson ve Sofroniou'ya (1999:225). göre KMO, örneklem büyüklüğünün yeterliliğinin koşulu olarak, 0,7 ve üzerinde değerler almalıdır. Bartlett küresellik testi, "orijinal korelasyon matrisi birim matristir" şeklindeki sıfır hipotezini ölçer. Bartlett küresellik testinin anlamlı olması ( $p < 0,05$ ), yani sıfır hipotezinin reddi, verilerin faktör analizine uygun olduğunun bir göstergesidir (Field, 2009:166).

**Tablo 3.** KMO ve Bartlett Test Sonuçları

Kaiser-Meyer-Olkin Örneklem Uyum Testi		,900
Bartlett Küresellik Testi	Yaklaşık Ki-Kare	2697,946
	df	28
	Sig.	,000

Tablo 3'de KMO ve Bartlett küresellik testi sonuçları yer almaktadır. KMO değerinin 0,90 olması, örneklem büyüklüğünün faktör analizi için yeterli; Bartlett küresellik testi sonucunun anlamlı olması ( $p < 0,05$ ) ise korelasyon matrisinin faktör analizi için uygun olduğuna işaret etmektedir. Ayrıca maddelerin ortak varyans değerine (communalities) karşılık gelen çıkartma (extraction) değerleri de, en az 0,716'nın üzerinde değerler almıştır. Faktör sayısının belirlenmesinde yamaç serpinti (scree plot) grafiği ve öz değeri 1'in üzerindeki ve toplam açıklanan varyansa en çok katkı sağlayan faktörler dikkate alınmıştır. Keşfedici faktör analizi sonucunda iki faktörlü 8 maddeden oluşan bir ölçek geliştirilmiştir (Tablo 4). Faktörlerin toplam varyansın %79,82'sini açıkladığı görülmektedir.

Yapısal geçerlikle birlikte ölçek maddeleri arasında bir tutarlılık olup olmadığının analizinin de (güvenilirlik analizi) yapılması gerekir (Gürbüz ve Şahin, 2015:315). İç tutarlılık güvenilirliğinin hesaplanmasında Cronbach alfa değeri kullanılmıştır. Alfa katsayısı, 0 ile 1 arasında değerler alır. Daha yüksek skorlar, ölçeğin daha güvenilir olduğu anlamına gelir. 0,6-0,7 arasındaki değerler kabul edilebilir; 0,7-0,8 arasındaki değerler, iyi; 0,8'in üzerindeki değerler ise mükemmel bir güvenilirlik katsayısı olarak değerlendirilmiştir (Darren ve Mallery, 2003:231). Kişisel çıkar ölçeğinin Cronbach güvenilirlik katsayısı, 0,91 olarak hesaplanmıştır (Tablo 4).

	<b>Faktörler</b>	
	<b>KÇA</b>	<b>KÇF</b>
KÇA7	,912	
KÇA8	,909	
KÇA6	,884	
KÇA5	,816	
KÇF1		,842
KÇF2		,824
KÇF3		,769
KÇF4		,658
Toplam Açıklanan Varyans, %	79,82	
Cronbach Alfa	0,91	

Kişisel çıkarın faydalı olma algısının farklı disiplinlere göre anlamlı bir farklılık içerip içermediğini ölçmek için ANOVA testi uygulanmıştır. Varyans analizi ya da F testi olarak da bilinen ANOVA (Analysis of Variance) testi, ikiden fazla grubun ortalamalarının birbirine eşit olup olmadığını inceler. Bir başka deyişle ikiden fazla grubun ortalamalarını karşılaştırarak belirli bir anlamlılık oranında bir farkın olup olmadığını araştırır (Gürbüz ve Şahin, 2015: 232). ANOVA testi için  $H_0$  ve  $H_1$  hipotezleri şu şekilde formüle edilmiştir.

$H_0$ : Kişisel çıkarın faydalı olduğu algısı disiplinlere göre anlamlı bir farklılık göstermez.

$H_1$ : Kişisel çıkarın faydalı olduğu algısı disiplinlere göre anlamlı bir farklılık gösterir.

Tablo 5'te kişisel çıkarın faydalı olması hakkındaki ANOVA testi sonuçları yer almaktadır. Buna göre, anlamlılık oranı, (p) 0,05'ten küçük olduğu için kişisel çıkarın faydalı olma algısı, disiplinlere göre anlamlı bir farklılık göstermektedir ( $F_{428}=7,499$   $p<.05$ ). Buna göre,  $H_1$  hipotezi kabul edilir.

	<b>N</b>	<b>Ort.</b>	<b>St. Sapma</b>	<b>St. Hata</b>	
<b>İşletme</b>	42	2,8155	1,01672	,15688	
<b>İktisat</b>	94	2,9663	1,07502	,11088	
<b>UBYO</b>	110	2,7773	1,14529	,10920	
<b>Sosyoloji</b>	81	2,6996	1,00231	,11137	
<b>İlahiyat</b>	106	2,1926	1,07259	,10418	
<b>Toplam</b>	433	2,6644	1,10619	,05316	
<i>Tek Faktörlü ANOVA Testi Sonuçları</i>					
	<b>Kareler Toplamı</b>	<b>S.D.</b>	<b>Kareler Ortalaması</b>	<b>F</b>	<b>P</b>
<b>Gruplar Arası</b>	34,623	4	8,656	7,499	,000
<b>Grup İçi</b>	494,000	428	1,154		
<b>Toplam</b>	528,623	432			

Farklılıkların hangi ikili grup ya da gruplardan kaynaklandığını gösteren çoklu karşılaştırmada Levene testinin anlamlılık değerinin  $p<0,05$  olması varyansların homojen olmadığı anlamına geldiği için Games-Howell testi kullanılmıştır (Pallant, 2005:218). Tablo 6'da yer alan sonuçlara göre, ilahiyat bölümü öğrencileri ile diğer disiplin öğrencilerinin algıları arasında anlamlı bir farklılık söz konusudur.



**Tablo 6. Çoklu Karşılaştırma Games-Howell Testi Sonuçları**

(I) Bölümünüz	(J) Bölümünüz	Ortalama Farkları (I-J)	Std. Hata	P.
<b>İşletme</b>	İktisat	-,15084	,19211	,934
	UBYO	,03820	,19115	1,000
	Sosyoloji	,11589	,19239	,974
	İlahiyat	,62287*	,18832	,012
<b>İktisat</b>	İktisat	,15084	,19211	,934
	UBYO	,18904	,15562	,743
	Sosyoloji	,26672	,15715	,438
	İlahiyat	,77370*	,15214	,000
<b>UBYO</b>	İktisat	-,03820	,19115	1,000
	UBYO	-,18904	,15562	,743
	Sosyoloji	,07768	,15597	,987
	İlahiyat	,58466*	,15092	,001
<b>Sosyoloji</b>	İktisat	-,11589	,19239	,974
	UBYO	-,26672	,15715	,438
	Sosyoloji	-,07768	,15597	,987
	İlahiyat	,50698*	,15250	,009
<b>İlahiyat</b>	İktisat	-,62287*	,18832	,012
	UBYO	-,77370*	,15214	,000
	Sosyoloji	-,58466*	,15092	,001
	İlahiyat	-,50698*	,15250	,009

Kişisel çıkarın ahlaki olduğu algısının farklı disiplinlere göre anlamlı bir farklılık içerip içermediğini ölçmek için uygulanan ANOVA testi için  $H_0$  ve  $H_1$  hipotezleri de şu şekilde formüle edilmiştir.

$H_0$ : Kişisel çıkarın ahlaki olduğu algısı disiplinlere göre anlamlı bir farklılık göstermez.

$H_1$ : Kişisel çıkarın ahlaki olduğu algısı disiplinlere göre anlamlı bir farklılık gösterir.

Tablo 7’de kişisel çıkarın ahlaki olması hakkındaki ANOVA testi sonuçları yer almaktadır. Buna göre, anlamlılık oranı, (p) 0,05’ten küçük olduğu için kişisel çıkarın ahlaki olma algısı, disiplinlere göre anlamlı bir farklılık göstermektedir ( $F_{427}=15,788$   $p<.05$ ). Buna göre,  $H_1$  hipotezi kabul edilir.

**Tablo 7. Kişisel Çıkarın Ahlaki Olduğu Hakkında ANOVA Sonuçları**

	N	Ort.	St. Sapma	St. Hata
<b>İşletme</b>	42	2,2262	1,14606	,17684
<b>İktisat</b>	94	2,4743	1,10304	,11377
<b>UBYO</b>	109	2,1881	1,24311	,11907
<b>Sosyoloji</b>	81	1,7963	1,02173	,11353
<b>İlahiyat</b>	106	1,3892	,72791	,07070
<b>Toplam</b>	432	1,9846	1,12244	,05400

*Tek Faktörlü ANOVA Testi Sonuçları*

	Kareler Toplamı	S.D.	Kareler Ortalaması	F	P
<b>Gruplar Arası</b>	69,960	4	17,490	15,788	,000
<b>Grup İçi</b>	473,048	427	1,108		
<b>Toplam</b>	543,008	431			

Farklılıkların hangi ikili grup ya da gruplardan kaynaklandığını gösteren çoklu karşılaştırmada Levene testinin anlamlılık değerinin  $p<0,05$  olması varyansların homojen olmadığı anlamına geldiği için Games-Howell testi kullanılmıştır (Pallant, 2005:218). Tablo 8’de yer alan sonuçlara göre, ilahiyat bölümü öğrencileri ile diğer disiplin öğrencilerinin algıları arasında anlamlı bir farklılık söz konusudur. Sosyoloji bölümü öğrencileri ile iktisat bölümü öğrencileri arasında da anlamlı bir farklılık gözle çarpmaktadır.

(I) Bölümünüz	(J) Bölümünüz	Ortalamalar Farkı (I-J)	Std. Hata	P.
	UBYO	,03812	,21319	1,000
	Sosyoloji	,42989	,21014	,255
	İlahiyat	,83704*	,19045	,000
<b>İktisat</b>	İktisat	,24810	,21028	,763
	UBYO	,28622	,16468	,413
	Sosyoloji	,67799*	,16072	,000
<b>UBYO</b>	İlahiyat	1,08514*	,13395	,000
	İktisat	-,03812	,21319	1,000
	Sosyoloji	-,28622	,16468	,413
<b>Sosyoloji</b>	İlahiyat	,39178	,16452	,125
	İktisat	-,42989	,21014	,255
	UBYO	-,67799*	,16072	,000
<b>İlahiyat</b>	Sosyoloji	-,39178	,16452	,125
	İktisat	,40715*	,13374	,023
	UBYO	-,83704*	,19045	,000
	Sosyoloji	-,79892*	,13848	,000
	İlahiyat	-,40715*	,13374	,023

Tablo 9'da korelasyon analizi sonuçları yer almaktadır. Korelasyon, değişkenler arasında bir ilişki olup olmadığını gösterir. Tablo 9'daki bulgulara göre, kişisel çıkarın faydalılığı algısı ile kişisel çıkarın ahlakiliği algısı arasında anlamlı ve pozitif yönlü ilişki vardır.

	KF	KA
KF	1	
KA	,620**	1

\*\* p < 0.01.

Regresyon analizi için H<sub>1</sub> hipotezi şu şekildedir: Kişisel çıkarın faydalı olduğu algısı ile kişisel çıkarın ahlaki olduğu arasında anlamlı ve pozitif yönlü bir ilişki vardır. Tablo 10'da regresyon analizi sonuçlarına yer verilmiştir. Elde edilen bulgulara göre, basit regresyon analizi sonuçları istatistiksel olarak anlamlıdır [F<sub>(3,430)</sub> = 268,131; p < 0,001] ve araştırmanın hipotezi desteklenmiştir. R<sup>2</sup> değerine göre, kişisel çıkarın ahlakiliği algısının %38'i bağımsız değişken (kişisel çıkarın faydalılığı algısı) tarafından açıklanmaktadır. Bir başka deyişle kişisel çıkarın ahlakiliğindeki toplam varyansın %38'nin bağımsız değişkene bağlı olduğu görülmektedir. Değişkenler arası basit doğrusal ilişkiye ait regresyon denklemi KÇA = 0,310 + 0,629 KÇF'dir.

Bağımsız Değişken	Bağımlı Değişken	R	R <sup>2</sup>	B	β	F
Kişisel Çıkarın Faydalılığı (KF)	Kişisel Çıkarın Ahlakiliği (KA)	0,62	0,38	,63	,62**	268,131

\*\* p < ,01.

## SONUÇ

Karar alma sürecinde kişisel çıkarların ön planda tutulması her şeyden önce insan tabiatının ayrılmaz bir parçasıdır. Ancak diğer taraftan bireyin aldığı eğitimin kişisel çıkar algısı üzerindeki etkisi göz ardı edilemez. Sadece kişisel çıkarları öncelleyen toplumsal çıkarları ihmal eden, ahlaki mülahazaları hesaba katmayan bir eğitim modeli, bencil ve açgözlü davranan bir toplumsal yapının ortaya çıkmasının yegâne müsebbibi olacaktır.

Kişisel çıkarların peşinden koşan iktisadi adam modeli iktisat biliminin temel evrensel prensibi kabul edilmiştir. İktisadi adam, sadece kendi çıkarını düşünür; empati



kurmaz, sorumluluk hissetmez. İnsafsız ve açgözlü davranmanın faydalı ve ahlaki olduğuna inanır. Bu çalışmanın cevabını aradığı soru iktisat eğitimi alanların gerçekten diğer disiplinlerden kişisel çıkar algıları bakımından anlamlı bir farklılık gösterip göstermediğidir.

Kişisel çıkarın faydalı olduğu algısı kişisel çıkarların ahlaki olduğu algısı üzerinde pozitif yönde bir etkiye sahiptir. Çalışmanın regresyon bulguları bu yargıyı teyit etmektedir. Buna göre, insanların kişisel çıkarın faydalı olduğunu düşünmeleri kişisel çıkarın ahlakiliği algılarına da tesir etmektedir.

ANOVA testi sonuçları gerek kişisel çıkarın faydalı olduğu algısı gerekse kişisel çıkarın ahlaki olduğu algısı hususunda iktisat menşeli öğrencilerle diğer disiplin öğrencileri arasında (ilahiyat bölümü müstesna) istatistiki açıdan anlamlı bir farklılığın olmadığını göstermektedir. Her ne kadar sosyoloji bölümü öğrencilerinin verdiklerin cevapların ortalaması iktisat eğitilmişlerin cevap ortalamalarından daha düşük olsa da bu fark anlamlı değildir. Sadece sosyoloji bölümü öğrencilerinin kişisel çıkarın ahlakiliği konusunda verdikleri cevaplar iktisat bölümü öğrencilerinin cevaplarından anlamlı bir farklılık taşımaktadır. Ancak diğer taraftan sosyoloji öğrencilerinin kişisel çıkarın faydalı ve özellikle de ahlaki olduğu konusunda verdikleri cevapların ortalamalarının iktisat eğitilmiş öğrencilerin cevap ortalamalarından daha düşük olması üzerinde düşünülmesi gereken bir husustur.

İlahiyat bölümü öğrencilerinin kişisel çıkar algıları diğer disiplinlerin algılarından belirgin biçimde farklılaşma göstermektedir. Bu bulgu, uygulanan eğitim modelinin beyin yıkayıcı, telkin edici bir özelliğe sahip olduğunun somut kanıtıdır. İlahiyat öğrencileri, dini ve ahlaki hassasiyetleri önceleyen eğitim modelinin bir sonucu olarak kişisel çıkarın faydalı ve ahlaki olduğu yargısına daha mesafeli yaklaşmaktadırlar.

Bu çalışmanın ulaştığı bir diğer çarpıcı sonuç ise, ulaşılan bulguların literatürdeki bulgularla tam olarak örtüşmemesidir. Yabancı literatürdeki çalışmalarda iktisat eğitilmişlerin kişisel çıkarın faydalı ve meşru olduğunu haklı ve doğru kabul ettikleri doğrulanmıştır. Oysa bu çalışmada ankete katılan iktisat eğitimi alan öğrenciler kişisel çıkarın faydalı ve ahlaki olduğu yargılarına katılmamaktadırlar. Bu ayrışmanın nedeni, ailevi, dini, ahlaki ve toplumsal değer yargılarının ciddi anlamda algı üzerinde bir etkiye sahip olmasıdır.

#### **KAYNAKÇA**

- Allgood, S., Bosshardt, W., Klaauw, W. and Watss M. (2010). "Is Economics Coursework, or Majoring in Economics, Associated with Different Civic Behaviors?" Federal Reserve Bank of New York Staff Reports 450.
- Bauman, Y. and Rose, E. (2011). "Selection or Indoctrination: Why Do Economics Students Donate Less than the Rest?" Journal of Economic Behavior and Organization 79, 318-327.
- Carter, J. and Irons, M. (1991). "Are Economists Different, And If So, Why?" Journal of Economic Perspectives 5, 171-177.
- Cipriani G.P., Lubian D., and Zago, A. (2009). "Natural Born Economists?" Journal of Economic Psychology 30, 455-468.
- Cox, S. R., (1998). "Are Business and Economics Students Taught to Be Noncooperative?" Journal of Education for Business, 74:2, 69-74.
- Edgeworth, F.Y. (1881). Mathematical Psychics, An Essay on the Application of Mathematics to the Moral Sciences. C. Kegan Paul&Co., London.
- Faravelli, M. (2007), "How Context Matters: A Survey Based Experiment on Distributive Justice", Journal of Public Economics 91, 1399-1422.
- Field, A. (2009). *Discovering Statistics Using SPSS*, 3rd Edition, London: SAGE Publication Inc.

- Frank, B. and Schulze, G. G. (2000). "Does Economics Make Citizens Corrupt?" *Journal of Economic Behavior and Organization*, Vol. 43, 101-13.
- Frank, R., Gilovich, T. and Regan, D. (1993). "Does Studying Economics Inhibit Cooperation?", *Journal of Economic Perspectives* 7, 159-71.
- Frank, R., Gilovich, T., and Regan, D. (1996). "Do Economists Make Bad Citizens?", *Journal of Economic Perspectives* 10, 187-92.
- Frey, B.S., Pommerehne, W.W. and Gygi, B. (1993). "Economics Indoctrination or Selection? Some Empirical Results". *The Journal of Economic Education*, Vol. 24, No. 3, 271-281.
- Frey, B.S. and Meier, S. (2004). "Pro-social Behavior in A Natural Setting", *Journal of Economic Behavior and Organization* 54, 65-88.
- Gürbüz, S. ve Şahin, F. (2015). *Sosyal Bilimlerde Araştırma Yöntemleri, Felsefe-Yöntem-Analiz*, 2. Baskı, Seçkin Yayınevi, Ankara.
- Hole, A.D., (2013). "How Do Economists Differ from Others in Distributive Situations?" *Nordic Journal of Political Economy* 38(4).
- Hutcheson, G. ve Sofroniou, N. (1999). *The Multivariate Social Scientist: Introductory Statistics Using Generalized Linear Models*. Thousand Oaks, CA: Sage Publications.
- Jones, T. M., Thomas, T., Agle, B. & Ehreth. J. (1990). "Graduate Business Education and the Moral Development of MBA Students: Theory and Preliminary Results", Paper presented at the annual meeting to the International Association for Business and Society. San Diego, CA.
- Laband, D.N. and Beil, R. O. (1999). "Are Economists More Selfish than Other Social Scientists?" *Public Choice*, Vol. 100, 85-101.
- Lopes, J.C., Graça, J. C. and Correia, R. G. (2015). "Effects of Economic Education on Social and Political Values, Beliefs and Attitudes: Results from a Survey in Portugal", *Procedia Economics and Finance* 30, 468-475.
- Marwell, G. and Ames, R. (1981). "Economists Free Ride, Does Anyone Else? Experiments on the Provision of Public Goods", *Journal of Public Economics*, 15, 295-310.
- Reinhard S. and Ockenfels, A. (1998). "An Experimental Solidarity Game", *Journal of Economic Behavior&Organization*, Vol.34, 517-539.
- Rubinstein, A. (2006). "A Sceptic's Comment on the Study of Economics", *The Economic Journal*, 116, 1-9.
- Pallant J. (2005). *SPSS Survival Manual, A Step By Step Guide to Data Analysis Using SPSS for Windows*, 2nd edn., ALLEN&UNWIN, Australia.
- Sen, A. K. (1977), "Rational Fools, a Critique the Behavioral Foundations of Economic Theory", *Philosophy and Public Affairs*, Vol.6, No.4, 317-344.
- Sequino S., Stevens, T. and Lutz M. A. (1996). "Gender and Cooperative Behavior: Economic Man Rides Alone", *Feminist Economics*, 2(1).
- Stanley, T.D., and Tran, U. (1998). "Economics Students Need Not Be Greedy: Fairness and the Ultimatum Game", *Journal of Socio-Economics*, Volume 27, No. 6, 657-664.
- Wang, L., Malhotra, D. and Murnighan, J. K. (2009). "Economics and Greed". Presented at the 22nd Annual International Association of Conflict Management Conference Kyoto, Japan June 15 – 18.
- Wang, L., Malhotra, D. and Murnighan, J. K. (2011). "Economics Education and Greed". *Academy of Management Learning & Education* 10, 643-660.
- Yezer, A. M., Goldfarb R. S., and Poppen P.J. (1996). "Does Studying Economics Discourage Cooperation? Watch What We Do, Not What We Say or How We Play", *Journal of Economic Perspectives*, Volume 10, Number 1, 177-18.