

Kaybettiren Bencilik: Toplumsal İkilemler Konusunda Bir Derleme

Özgen Yalçın
Ankara Üniversitesi

Özet

Toplumsal ikilemler, yaşamın her anında karşılaşılabilen seçim durumlarıdır. Bireyler birlikte oldukları diğerlerinin seçimlerinden bağımsız olarak yaptıkları bencilce tercihler için daha fazla kazanç elde etseler de herkesin bencilce tercihler yapması herkesin işbirliğini tercih ettiği durumlara göre toplamda daha az kazanç elde edilmesine yol açar. Bu özelliğiyle toplumsal ikilemler bireysel ve toplumsal çıkarların çatıştığı durumları inceleyen oldukça geniş bir çalışma alanı olarak karşımıza çıkmaktadır. Kişilerarası ve gruplar arası boyutlarda yaşanan çatışmaların işleyişine ve çözümüne ilişkin anlayış edinilmesinde oldukça yararlı tanım ve sınıflandırmalar, yöntemler ve kuramsal açıklamalar sunmaktadır. Bu çalışmanın amacı uzun yıllardır psikolojinin gündeminde olan toplumsal ikilemler konusundaki temel tanımları, görgül çalışmaları ve kuramsal açıklamaları gözden geçirmektir. Bu doğrultuda toplumsal ikilemlerde yarışmacı ve toplum yanlısı tercihlerin belirleyicisi olarak önerilen bireysel (cinsiyet, bazı kişisel değişkenler ve toplumsal değer yönelimi) ve yapısal/stratejik (iletişim, grup büyüklüğü, grup kimliği, kaynağın belirsizliği, özendiriciler, yaptırımlar, algısal etmenler, beklentiler, karşılıklılık ve bağlanma) etmenler tartışılmıştır. Ek olarak toplumsal ikilemler çalışmalarının günümüzde yoğun olarak odaklandığı toplumsal değer yönelimi konusuna ağırlık verilmiş ve ilgili yazından yola çıkılarak toplumsal değer yöneliminin bileşenlerine ilişkin bir model önerilmiştir.

Anahtar kelimeler: Toplumsal ikilemler, toplumsal değer yönelimi, grup süreçleri, karar verme, oyun kuramı

Abstract

Social dilemmas are choice situations that individuals can face at any moment of their life. Although individuals gain more outcomes from selfish choices that they made independent from choices of others, total outcome will be less than everybody cooperate situation if everybody make selfish decisions. Due to this feature, social dilemmas appear as a very broad studying area that investigates conflict situations in which personal and social interests clash with each other. This domain presents quite useful definitions and classifications, methods, and theoretical explanations about the comprehension of the processes and solutions for encountered interpersonal and intergroup conflicts. This paper's purpose is to review some of the main definitions, empirical studies and theoretical explanations about social dilemmas. Accordingly, personal (gender, some personal variables, and social value orientation) and structural/strategic (communication, group size, group identity, uncertain sources, perceptual factors, and expectations, reciprocity and commitment) factors predicting the competitive and cooperative choices in social dilemmas are discussed. In addition, this review concentrated on the social value orientation more, and suggested a model about the factors of the social value orientation.

Key words: Social dilemmas, social value orientation, group processes, decision making, game theory

Yazışma Adresi: Arş. Gör. Özgen Yalçın, Adnan Menderes Üni., Fen Edebiyat Fakültesi, Psikoloji Bölümü, 09010 Aydın, Türkiye
E-posta: oyalcin@humanity.ankara.edu.tr

Yazar Notu: Bu derleme, yazarın Ankara Üniversitesi Psikoloji Bölümü'nde yaptığı yüksek lisans tezinin bir kısmını kapsamaktadır.

Bu yazının amacı grup içi ve gruplar arası boyutlarda yaşanan çatışmaları görgül olarak incelemeye olanak sağlayan toplumsal ikilem çalışmalarını ayrıntılı bir biçimde ele almaktır. Türkiye’de çok az üzerinde durulmuş olsa da oldukça geniş bir çalışma evrenini kapsayan toplumsal ikilemler konusuna ilişkin bu derlemede gelecekte yürütülecek çalışmalarda konu ve yöntem seçimleri için kolaylık sağlayacağı düşünüldüğünden toplumsal ikilem tanımları ayrıntılı bir biçimde ve örneklendirilerek sunulmuş, toplumsal ikilem durumlarında bireylerin tercihlerini etkileyen bireysel ve toplumsal etmenler incelenmiştir.

Toplumsal ikilemler, iki özellikle tanımlanan durumlara işaret etmektedir. Bu durumlarda: (a) Herhangi bir karar aşamasındaki bireyler, birlikte oldukları diğerlerinin seçimlerinden bağımsız olarak yaptıkları bencilce tercihler için daha fazla kazanç elde ederler ve (b) eğer herkes bencilce tercihler yaparsa, herkesin işbirliğini tercih ettiği durumlara göre daha az kazanç elde ederler (Dawes, 1980; Messick ve Brewer, 1983). Pruitt (1998), toplumsal ikilemleri, bir bireyin seçimiyle kısa dönemde büyük kazanç sağladığı ancak aynı seçimiyle sonuçta grubun zararına yol açan herhangi bir durum olarak tanımlarken, Kollock (1998), bunların bireysel akılcılığın kolektif akılsızlığa yol açtığı durumlar olduğunu vurgulamaktadır. Bütün toplumsal ikilem durumlarında bireylerin tamamı en yüksek kazancı işbirliği yapmadıklarında edinebilir, ancak herkesin işbirliği yapmamayı seçtiği koşula göre, herkesin işbirliğinde bulunması toplamda daha kazançlı bir sonuca ulaştırır (Dawes ve Messick, 2000). Örneğin, kaynakların kuruması tehlikesi altında sergilenen su tüketim alışkanlıkları, balık soylarının tükenmesi tehlikesi altında uygulanan balık avlama teknikleri ve kamu hizmetleri karşılığında ödemedede bulunmaya karşı bedavacılık yapma (free-riding) gibi toplumsal ikilem durumlarından söz edilebilir. İnsanlar aşırı su tüketerek, aşırı balık avlayarak ve bedavacılık yaparak bireyci ya da yarışmacı davranırlar ya da tutumlu bir biçimde su tüketerek, avladıkları balık miktarını sınırlandırarak ve kamu hizmeti için ödemedede bulunarak işbirliği yaparlar.

Toplumsal ikilem çalışmalarının büyük bir kısmında oyun kuramından yola çıkılarak oluşturulan deneysel yöntemler kullanılmıştır. Bu deneysel gösterimlerde suç eylemleri, maliye, ordu gibi başlıklar altında yaklaşık 45 farklı eğretileme oluşturulsa da (Allison, Beggan ve Midgley, 1996) yazın en çok atıfta bulunulan üç durum üzerinden gelişmiştir. Bunlardan ilki Tutuklunun Çıkmazı (Prisoner’s Dilemma), diğerleri ise Kamusal Mal İkilemi (Public Goods Dilemma) ve Ortak Alanlar Trajedisidir (Tragedy of the Commons). Diğer taraftan, yazında görece daha az sözü edilse de Güvence Oyunu (assurance game) ve Tavuk Oyunu (chicken’s

game) olarak bilinen durumlar göz ardı edilmemelidir (Liebrand, Wilke, Vogel ve Wolters, 1986).

Toplumsal ikilemleri sınıflandırırken dikkat edilmesi gereken en önemli nokta, Liebrand (1983) ve Kollock’ın da (1998) işaret ettikleri gibi, durumdaki kişi sayısıdır. Buna bağlı olarak iki kişili (two-person) ve çok kişili (N-person) olarak ikiye ayrılır. Dawes (1980), bu ayrımın üç noktada özetlenebileceğini belirtmektedir: (1) Çok kişili toplumsal ikilemlerde anonimlik söz konusudur. Bir kişinin eylemleri diğerleri tarafından görülmeyebilir ve değerlendirilemeyebilir. Bu da kişinin, diğerleri fark etmeden bedavacı davranabilmesine olanak sağlar. İki kişili durumlarda ise her oyuncu diğerinin eylemini açıkça görür ve bedavacı davranıp fark edilmemek olası değildir. (2) İşbirliğinde bulunmayan kişi, iki kişili ikilemlerde eyleminin bedelini (bu bedele yan etki denilmektedir) karşısındaki tek kişiye ödetir ancak çok kişili durumlarda bedeli bütün grup öder. (3) Son olarak, iki kişili toplumsal ikilemlerde bütün bireylerin karşı tarafın kazancı üzerinde anlamlı bir kontrolü vardır ve böylece ortanın davranışlarını şekillendirebilirler. Çok kişili toplumsal ikilemlerde ise bireyin diğerlerinin kazançları üzerinde çok az kontrolü vardır ya da hiç yoktur. Çünkü tek bir bireyin işbirliği davranışının karşı tarafa sağlayacağı kazançlar ve yarışmacı davranışının karşı tarafa getireceği kayıplar, ikileme dahil olan diğer bireylerin sayısı arttıkça azalmaktadır. Örneğin, içinde sınırlı miktarda su bulunan bir su deposunu kullanan bin kişilik bir grupta tek bir bireyin her gün kullandığı su miktarını iki katına çıkarması, kalabalık grupta diğerleri tarafından fark edilmeyecek, bedel, yani suyun azalması, bütün grup tarafından ödenecek ve tek bir bireyin suyun azalmasındaki payı görece düşük olacaktır. Diğer taraftan çölde bir bidon suyu kalan iki bireyden biri, yudumlarını iki katına çıkardığında diğeri suyun olağandan daha hızlı bir şekilde azaldığını kolayca fark edecek, suyun azalmasının bedelini ödeyecek ve daha çok su içen bireyin suyun azalmasındaki payı görece daha yüksek olacaktır.

İki kişili (I) ve çok kişili toplumsal ikilemlerin (II) yapısal farklılıklarına biraz daha yakından bakmak alandaki araştırma konu ve yöntemlerinin daha iyi anlaşılmasını sağlayacaktır.

İki Kişili Toplumsal İkilemler

İki bireyin karşılıklı olarak içinde buldukları işbirliğinde bulunma ya da bulunmama stratejilerinden birini tercih ederek hem kendi hem de diğerinin kazancını belirledikleri durumlara iki kişili toplumsal ikilemler adı verilmektedir. İki kişi arasında oynanan sonsuz sayıda 2x2 oyunu (durumu) yapılandırılabilirse de toplumsal ikilemlere işaret eden yalnızca üç durumdan söz edilebilir (Liebrand, 1983). Karşılaştırma için Şekil 1’de bu üç farklı duruma ilişkin birer örnek verilmiştir (A

	A	B
A	3	4
B	4	2

a. Tutuklunun Çıkması

	A	B
A	4	3
B	3	2

b. Güvence Oyunu

	A	B
A	3	4
B	4	1

c. Tavuk Oyunu

Şekil 1. İki Kişili Toplumsal İkilem Durumları (Liebrand, 1983)

işbirliği davranışını, B ise işbirliği yapmama davranışını temsil ederken; kutuların her bölmesi için sol alt taraftaki değer kişinin kazancını, sağ üst taraftaki değer ise ortağının kazancını göstermektedir.)

Tutuklunun Çıkması Oyunu'nda (Şekil 1, a) bireylerin seçimlerine bağlı olarak sonuçta elde edebilecekleri dört farklı kazanç paylaşımı vardır (Kollock, 1998). Birey için tercih edilebilecek en karlı seçenek, ortağı işbirliğini seçerken işbirliğinde bulunmama koşuludur (BA). İkinci en iyi seçenek, her iki oyuncunun da işbirliğini tercih ettiği koşul (AA); üçüncü en iyi seçenek ise her ikisinin de işbirliğinde bulunmadığı koşuldur (BB). En fazla zararlı sonuçlanan koşulsu ortak yarışmayı tercih ettiğinde işbirliği seçeneğinin tercih edilmesidir (AB).

Güvence Oyunu (Şekil 1, b) ise bireylerin ortak işbirliği koşulunda en yüksek kazancı elde ettiği bir durumdur (AA). Ortak işbirliği yaparken bireyin işbirliği yapmadığı koşul ikinci en iyi kazanç durumudur (BA); üçüncü en iyi kazanç ise her ikisinin de işbirliği yapmamasıyla sağlanır (BB). En zararlı çıkılan durum, tutuklunun çıkmazındaki gibi, ortak işbirliğinde bulunmazken bireylerin işbirliğini tercih etmesidir (AB). Bu durumda işbirliği baskın bir seçim gibi görünse de, eğer birey, ortağının işbirliği yapmayacağına inanırsa onun için en iyi sonuç işbirliği yapmamakla mümkün olacaktır (Kollock, 1998). Güvence Oyununda karar verme stratejisini Liebrand (1983), iki atlet örneği ile betimlemektedir. Bu eğretilenmede, en iyi uzun mesafe koşucusunun kim olduğunu belirlemek için iki atlet bir maratona katılmaya karar verirler. Her ikisi de bunun dürüst bir yarış olmasını istemelerine karşın, diğerinin uyarıcı kullanıp kullanmayacağı konusunda emin değillerdir. Olasılıklar şunlar olabilir: Her ikisi de kullanmayarak dürüst bir yarış çıkaracaklardır (AA),

sadece biri kullanıp avantajlı duruma geçecektir (BA ya da AB) ya da her ikisi de kullanarak (BB) dürüst olmayan bir yarışta birbirlerine karşı avantajları olmadan yarışacaklardır.

Tehlikeli Oyun olarak da bilinen Tavuk Oyunu'nda (Şekil 1.c) bir kişiye verilen tehdit etme fırsatı hem diğerinin hem de kişinin büyük kaybına yol açar. Oyun, tehdit edenin çift taraflı olabileceği ama cezalandırılmanın her zaman iki taraflı olduğu bir oyundur (Swingle, 1967). İsmi Amerikalı bazı ergenlerin otomobilleri ile oynadıkları tavuk oyunu adında oldukça tehlikeli bir oyundan almaktadır. Bunun için herhangi bir yolda bir kesişme noktası belirlenir. Taraflar bu noktaya eşit uzaklıktan arabalarını kesişme noktasına doğru aynı açıyla zıt yönlerden sürerler. Orta noktaya ilk gelen kazanır. Arabalar orta noktaya ne kadar hızlı gelirlerse kazanma şansları o kadar artar. Her iki taraf da hızını artırarak karşısındakini tehdit eder. Diğer iki oyundan farklı olarak tavuk oyununda her iki oyuncu için de en az kazanç getiren seçenek, her ikisinin de işbirliğinde bulunmamayı tercih ettiği koşuldur (BB).

Bu üç farklı oyunda dengenin sağlanması da farklı olmaktadır. Nash dengesi¹, Tutuklunun Çıkması için, her iki oyuncu da işbirliği yapmadığında, Tavuk Oyunu için, oyuncuların birinin işbirliğinde bulunurken diğerinin bulunmadığı durumda, Güvence Oyunu içinse, her ikisinin de işbirliğinde bulunduğu ya da her ikisinin de işbirliğinde bulunmadığı durumlarda geçerli olmaktadır (Macy ve Rijn, 2006). Farklılaştıkları diğer bir nokta, oynanan oyuna bağlı olarak bireylerin yarışmacılık düzeylerinde görülen değişikliklerdir. Bu konu üzerine yapılan bir araştırmada (Liebrand, Wilke, Vogel ve Wolters, 1986) en fazla yarışmacılık Tutuklunun Çıkmasında, en az yarışmacılıksa Güvence Oyununda görülmüştür, Tavuk Oyunu bu ikisi arasında yer almıştır.

¹ Ünlü matematikçi John Forbes Nash ile anılan Nash dengesi, herkesin belirlediği stratejiler belli olduğunda içlerinden birinin stratejisini değiştirerek daha fazla kazanç elde edemeyeceği bir eşitlik durumudur.

Çok Kişili Toplumsal İkilemler

Gerçek yaşamda en çok karşılaşılan ikilemler olan çok kişili toplumsal ikilemler başlıca iki kategoride ele alınmaktadır (Brewer ve Kramer, 1986; Schroeder, Steel, Woodell ve Bembenek, 2003). Bunlardan ilkinde birey, acil bir ödeme yapar ve bu durumdan bütün grup faydalanır. Ancak hiç kimsenin ödeme yapmaması herkes için en kötü durumdur. Bu durumlar, toplumsal çit (social fence) olarak isimlendirilmektedir (Rothstein, 2005). Çok kişili diğer bir toplumsal ikilem ise toplumsal tuzak (social trap) olarak adlandırılır. Toplumsal tuzak durumlarında bireyin kazançlı çıktığı durumun bedeli bütün grup tarafından ödenir. Eğer hiç kimse bu kısa vadeli karın cazibesine dayanamazsa sonuç büyük bir felaket olur. Bu iki kategori genellikle iki alegori üzerinden anlatılmaktadır. Bunlar: (a) Kamusal mal sağlama problemi (toplumsal çit) ve (b) ortak alanlar trajedisidir (toplumsal tuzak).

Kamusal Mal İkilemleri (Toplumsal Çit). Kamusal mal ikilemleri, bir grubun üyelerinin bütün grubun ortaklaşa yararlanacağı bir şey için katkıda bulunup bulunmayacaklarına ya da ne kadar katkıda bulunacaklarına karar verdikleri ikilemler olarak tanımlanmaktadır (Colman, 2001). Kamu mallarından herkes yararlanmaktadır ancak bunun için doğrudan kişisel ödeme yapmazlar. Örneğin, herkes radyo yayınlarını dinler ancak yayının sürdürülmesi için doğrudan bir ödemede bulunmaz (Dietz, Ostrom ve Stern, 2003). Kamusal mal ikilemleri, grup üyelerinin herkese haz veren, arzulan bir çıkarı elde etmek için kişisel birikimlerinden başışta bulunmalarını gerektirir. Örneğin, sevilen bir televizyon programını yayında tutabilmek için ya da tedavisi olmayan bir hastalığın tedavisi için yapılan araştırmalara başışta bulunmak, devlet hizmetleri için vergi ödemek kamusal mal ikilemleridir. Bu tür ikilemlerde sonuca ulaşabilmek için yeteri kadar başış yapılmalıdır. Eğer yeterli başış yapılmazsa başış yapanlar, yaptıkları durumdakinden iki katı daha fazla zararlı çıkacaklardır (Schroeder ve ark., 2003).

Bu tür ikilemler, Kayıp Kahraman (Platt, 1973), Biraz Ver Oyunu (give some game) ya da Bedavacı Problemleri (Colman, 2001) olarak da adlandırılmaktadır. Platt'ın (1973, s.643) örneği konuyu anlamada yardımcı olabilir:

“Kentler arası çift yönlü bir yolda ilerleyen kamyonlardan birinin üzerinden bir şilte yolun tam ortasına düşer ve trafiğin sıkışmasına neden olur. Gelip geçen araçlar şiltenin etrafından dolaşıp yollarına devam etmektedirler. Diğerleri ise daralmış yolda öndekilerin ilerlemesini beklemektedir. Hiçbir sürücünün aklına duraklama esnasında araçtan inerek şilteyi yol kenarına çekmek ve trafiği rahatlatmak gelmez.”

Ortak Alan İkilemleri (Toplumsal Tuzak). Ortak havuz ya da kaynak yönetimi ikilemleri, bireylerin, bütün grup üyelerinin yararlandığı ortak bir havuzdan yararlandıkları durumları içerir: Açık denizde balık avlama, petrol rezervlerinden ham petrol çıkarma ya da açık otlaklarda sığır otlatma bu türden toplumsal ikilem örnekleridir. Böyle durumlarda birey, ortak havuzdan yararlanabileceğini göz önünde bulundurur. Maliyetler ise bütün grup tarafından karşılanır (mal kaybı, ortak alanların aşırı kullanımı, ortak havuzun kaybedilmesi, doğal varlıkların tüketilmesi, vb.) (Schroeder ve ark., 2003).

Herkes işbirliğini seçerse herkes kazanır ancak bireylerin bu yolla kazanç elde edebilmeleri için birbirlerine karşı güven duymaları oldukça önemlidir (Rothstein, 2005). Platt (1973), toplumsal tuzakları, insanların, örgütlerin ya da toplumların sonradan kötü ya da ölümcül olduğunu ve geri dönüşünün olmadığını anlayacakları bir yolda ya da ilişkide sıkışmaları olarak tanımlamaktadır. Brechner ise (1977) grup içindeki bireylerin kendi yararları için bir anlamda gruba zarar verdikleri, otlakların aşırı kullanımı, nüfus patlaması ve türlerin nesillerinin tükenmesi gibi durumlar olarak tanımlamaktadır. Ortak alan ikilemlerinin klasik bir örneği olan “ortak alan trajedisini”, çevre bilimci Hardin (1968, s. 1244) tarafından betimlenmiştir:

“Küçük bir köyde herkesin kullanımına ayrılmış bir toprak parçası varmış. Yıllardır bu arazide yetişen çayır 50 inekle doyurmaya yetiyormuş. Her çiftçinin birer inekle varmış. Bir gün çiftçilerden biri süt üretimini artırmak için bencilce bir kararla bir inek daha almış. Bunu gören diğer çiftçiler de ineklerini ikilemişler. Daha sonra çiftçiler bencilliklerinin ve yarışmacılıklarının bedelini ağır ödemişler. Çayır çok sayıdaki inek için yeterli değilmiş ve kısa sürede yok olmuş. Bütün inekler de açlıktan ölmüş. Çiftçiler kısa dönemli çıkarları için ortak bir felakete neden olmuşlar.”

Özetle, ortak alan ikilemlerinde açık bir rekabet söz konusudur ve birey, etkin bir biçimde ortak olandan en yüksek kazancı sağlamaya çalışarak ortak çıkara zarar verirken, bir kamusal mal sağlama ikileminde rekabet açık değildir ve birey, edilgen bir biçimde ortak olanın yok olmasına engel olmayarak, kendinden bir şeyler vermeyerek ortak çıkara zarar vermektedir. Aynı durum farklı açılardan iki farklı ikilemin ortaya çıkmasına neden olabilmektedir. Örneğin, ozon tabakasındaki delik için birçok devlet yüklü paralar ödeyerek araştırmalar yapmış ve bir miktar da olsa deliğin küçülmesine katkıda bulunmuşlardır. Diğer devletlerse hiçbir yardımda bulunmalarına karşın sadece bundan yararlanmışlardır. Bu örnekte yardım etmeyen diğer devletler bedavacıdır (free rider) ve bu durum bir ka-

musal mal ikilemidir. Ozon tabakasındaki deliğe karşın devletlerin kısa dönemli çıkarları için fabrikalarından atmosfere zehirli gazlar yaymaya devam etmeleri ise bir ortak alan ikilemine işaret etmektedir.

Toplumsal İkilemlerde Tercihlerin Belirleyicileri

Araştırmacılar (Kollock, 1998; Messick ve Brewer, 1983; Weber, Kopelman ve Messick, 2004) toplumsal ikilemlerde işbirliğine (toplumsal ikilemlerin çözümüne) ya da yarışmacılığa yol açan etmenleri iki başlık altında değerlendirmektedirler: bireysel etmenler ve yapsal/stratejik etmenler.

Bireysel Etmenler

Bağlamdan bağımsız olarak yarışmacılığı ya da işbirliğini içeren davranışları belirlediği düşünülen kişisel etmenlerdir. Öncü çalışmalarda ihmal edilse de (örn., Pruitt ve Kimmel, 1977) yakın dönemde bireysel etmenlere ilgi artmıştır. Toplumsal ikilemlerde seçimleri etkileyen başlıca bireysel etmenler, cinsiyet (örn., Cadsby ve Maynes, 1998; Kurzban ve Houser, 2001), izlenim ayarlamacılığı (örn., De Cremer, Snyder, ve Dewitte, 2001) ve toplumsal değer yönelimi (örn., McClintock, 1974; Utz, 2004; Van Lange ve Kuhlman, 1994) olarak sıralanabilir.

Cinsiyet. Toplumsal ikilem durumlarında kadınların daha fazla işbirliği yaptığı sonucuna ulaşan araştırmaların yanı sıra (Cadsby ve Maynes, 1998, Dawes, McTavish ve Shaklee, 1977) erkeklerin daha fazla işbirliği yaptığı sonucuna (Brown-Kruse ve Hummels, 1993; Kurzban ve Houser, 2001) ulaşanlar da vardır. Bununla birlikte hem erkekler hem de kadınlar, kadınların daha fazla işbirliği yapmasını beklemekte ve kadınlara daha fazla güvenmektedirler (Orbell ve ark., 1994; Stockard ve ark., 1988). Ancak araştırmaların çoğunluğu işbirliği ve yarışmacılık davranışlarında herhangi bir cinsiyet farkının olmadığını göstermiştir (Cadsby ve Maynes, 1998; Caldwell, 1976; Kanouse ve Wiest, 1967; Rapoport ve Chammah, 1965; Sell, 1997; Stockard, Van de Cragt ve Dodge, 1988). Bazı araştırmacılar bunu deneysel ortamda cinsiyet rollerinin etkisinin ortadan kalkmasına (Orbell, Dawes ve Schwartz-Shea, 1994) ve kullanılan oyun çeşitlemelerinin farklılaşmasına bağlamaktadırlar (Simpson, 2003).

Bazı Kişisel Özellikler. İzlenim ayarlamacılığı (Boone, De Brabander ve van Witteloostuijn, 1999; De Cremer ve ark., 2001), sorumluluk duygusu (De Cremer ve ark., 2001) ve heyecan arama (Boone ve ark., 1999) düzeylerinin yüksek olması, içten denetimli (Boone ve ark., 1999), eşitlikçi, dürüst, açık fikirli ve başarı yönelimli olma (Terhune, 1970; akt. Deutsch, 1973), toplumsal ikilemlerde işbirliği eğilimini artırmaktadır. Buna karşın yaş ve gelir düzeyinin artması (Knight, 1982),

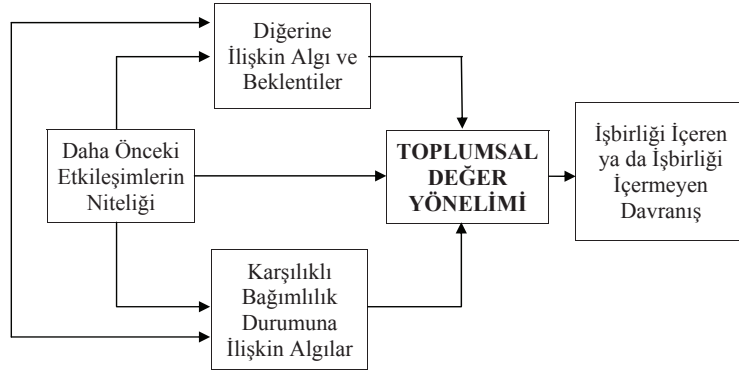
ikinci çocuk olarak dünyaya gelme (Knight, 1982) ve saldırganlık, yetkecilik, baskınlık ihtiyacı, şüphecilik, dogmatiklik, serüvencilik ve Makyavelcilik gibi kişilik özelliklerine sahip olma (Terhune, 1970; akt. Deutsch, 1973), yarışmacılık eğiliminin güçlenmesine yol açmaktadır.

Toplumsal Değer Yönelimi. Toplumsal değer yönelimi, belirli kazanç örüntülerinde bir kişi ve diğerleri için kararlı tercihler olarak tanımlanmaktadır (Messick ve McClintock, 1968). Diğer bir deyişle, bir seçim durumunda bireyin, kendisinin ve diğerlerinin kazançlarını belirlerken tercih ettiği belirli bir ayrımı gözetmesine neden olan kalıcı, bireysel farklılıklardır. Birçok toplumsal değer yönelimi bulunmasına karşın toplumsal ikilem durumlarında yapılan seçimlerin yordayıcısı olarak yarışmacılık, bireycilik ve toplum yanlılığı olmak üzere başlıca üç değer yöneliminden söz edilmektedir (McClintock, 1974; Messick ve McClintock, 1968; Van Lange, Otten, De Bruin, Joireman, 1997). Toplum yanlıları (prosocials), hem kendi kazançlarını hem de diğerlerinin kazançlarını en yüksek (örneğin işbirliği), kendileri ve diğerleri arasındaki kazanç farklılıklarını en alt düzeyde tutma eğilimindedirler (örn., eşitlik). Bireyciler (individualists), diğerlerinin kazançlarını ya hiç göz önünde bulundurmuyarak ya da kazançlarına çok az dikkat ederek kendi kazançlarını en üst düzeyde tutma eğilimindedirler. Yarışmacılarsa (competitors) diğerleri üzerindeki görece üstünlüklerine dikkat ederek diğerlerine göre kendi kazançlarını en üst düzeyde tutma eğilimindedirler. Ayrıca, McClintock'un (1972) başlıca değer yönelimlerine eklediği diğer bir yönelim olan özgecilik, yarışmacılığın tam tersidir ve bireyin kendi kazançları üzerindeki görece üstünlüğünü dikkate alarak diğerlerinin kazançlarını en üst düzeyde tutma eğilimi olarak tanımlanmaktadır. Diğerinin kazancını en alt seviyede tutmanın amaçlandığı saldırganlık yönelimi ise bir başka temel yönelim olarak öne sürülse de (McClintock, Messick, Kuhlman ve Campos, 1973) araştırmalarda bir kanıt bulunamadığından sonraki araştırmalara dahil edilmemiştir.

Bireycilik ve yarışmacılık, "kendine yanlı" (proself) olmaya, işbirliği ve özgecilik ise, "toplum yanlısı" (prosocial) olmaya işaret etmektedir (Kopelman, Weber

	A	B	C
Sizin kazandığınız puan	500	500	550
Diğerinin kazandığı puan	100	500	300

Şekil 2. Toplumsal Değer Yöneliminin Bir Paylaşım Yönetimindeki Gösterimi



Şekil 3. Toplumsal Değer Yöneliminin Olası Bileşenleri

ve Messick; 2002; Kramer, McClintock ve Messick, 1986; Liebrand, Wilke, Vogel ve Wolters, 1986; Van Lange ve Kuhlman, 1994). Araştırmacılar (Kuhlman ve Wimberley, 1976; McClintock ve Liebrand, 1988; Utz, 2004; Van Lange ve Kuhlman, 1994), toplumsal değer yöneliminin toplumsal ikilem durumlarının yordayıcısı olduğunu, toplum yanlılarının, toplumsal ikilemlerde işbirliğine eğilimliyken, kendine yanlıların (yarışmacılar ve bireyciler), diğerlerine göre kendi üstün çıkarlarını gözetme, işbirliğinde bulunmama eğiliminde olduklarını belirtmektedirler.

Aşağıda sözü edileceği gibi, toplumsal ikilem durumlarında bireylerin tercihlerini etkileyen bir dizi yapısal/stratejik etmen bulunmaktadır. Sadece yapısal öğelerine bakılarak toplumsal ikilem durumlarında bireylerin tercihlerinin daha çok stratejik olduğu söylenebilir. Bir değer yöneliminden söz etmek ise ancak bir strateji geliştirme olanağının bulunmadığı bir durumu gözleyerek mümkün olabilir. Böyle bir durumu gözleyebilmek için Messick ve McClintock (1968), bireylerin strateji geliştirme olasılıklarının oldukça kısıtlandığı bir yapıya sahip ve tercihlerde salt güdülerin belirleyici olduğu söylenebilecek olan “Ayrışık Oyun” (*decomposed game*) adı verilen bir oyun geliştirmişlerdir (bkz. Şekil 2). Bu oyunda katılımcılar, bir dizi seçim yaparak bir miktar parayı kendileri ve tanımadıkları birisi arasında paylaşmaktadırlar. Bu paylaşımında kendi paylarını diğerlerininle eşit tutarak toplum yanlısı (B seçeneği), diğerinden bağımsız olarak en üst seviyede tutarak bireyci (C seçeneği) ve diğerinin kazancına görece en yüksek payı tercih ederek yarışmacı (A seçeneği) bir eğilim gösterirler. Oyunun tek oturumluk, sıralı olmayan, yani tekrarlanmayan bir yapıya sahip olması, oyuncuların stratejik düşünmesini engellemektedir; dolay-

sıyla yapısal etmenlerden bağımsız olarak salt yönelimi ortaya çıkardığı varsayılmaktadır (Van Lange ve Liebrand, 1991).

Oyuncuların oyun ortaklarını tanınamaları da önemlidir, çünkü McClintock’un (1972) da belirttiği gibi, karşısındaki bir akrabası ya da yakın arkadaşı olan bireyler, işbirliği eğilimi gösterirken, karşısındakini düşman olarak gören bireyler, bireyci ya da yarışmacı davranacaklardır. Van Lange, ayrışık oyunu bir kağıt kalem testi olarak yeniden yapılandırmış ve bu sayede araştırmalarında (Van Lange ve ark., 1997; Van Lange, Bekkers, Schuyt ve Van Vugt, 2007) daha geniş örneklem gruplarına ulaşmıştır.

İlgili yazından yola çıkılarak toplumsal değer yönelimlerinin kendine özgü bazı bileşenler tarafından belirlendiği söylenebilir. Bu temel bileşenler (a) diğerine ilişkin algı ve beklentiler, (b) karşılıklı bağımlılık durumuna ilişkin algılar ve (c) daha önce bulunulan etkileşimlerin niteliği olarak sıralanabilir. Şekil 3’te bu etmenler arasındaki ilişkileri daha iyi açıklayabilmek için ilgili yazından yola çıkılarak oluşturulmuş hipotetik bir model sunulmaktadır. Sosyal öğrenme kuramı çerçevesinde varsayımsal bir akıl yürütmeye, *daha önceki etkileşimlerin niteliğinin* toplumsal değer yönelimini hem doğrudan hem de *diğerine ilişkin algı ve beklentiler* ve *karşılıklı bağımlılık durumuna ilişkin algılar* aracılığıyla yordadığı öne sürülebilir. Buna göre üç bileşen toplumsal değer yönelimini oluşturmada, toplumsal değer yönelimi de işbirliği içeren ya da içermeyen davranışı etkilemektedir.

(a) *Diğerine İlişkin Algı ve Beklentiler*. Karar verme durumlarında karşısındakinin stratejisi, bireyin seçimlerinde büyük rol oynamaktadır (Dawes, 1980; Yamagishi ve Kiyonari, 1997). Diğer bir deyişle birey,

ortağının nasıl biri olduğu ve nasıl seçimler yapacağı hakkında kestirimlerde bulunur ve bu kestirimlere bağlı olarak bir seçim yapar. Ancak ortağın kim olduğuna ve nasıl bir strateji izleyeceğine dair herhangi bir ipucunun olmadığı durumlarda (örn., ayrışık oyunlarda) birey, kendi toplumsal değer yönelimine bağlı olarak kendine yanlı ya da toplum yanlısı seçimler yapmaktadır (McClintock, 1972; Van Lange ve Liebrand, 1991). Karşısındaki birey hakkında bilgi sahibi olmaması, bireyin kestirimlerinde, varsaydığı bir diğerini, *bir diğeri algısı* ve *beklentisini* temel aldığına işaret etmektedir. Çünkü içinde bulunduğu ortamda (ayrışık oyunda), ortağının nasıl biri olduğu ve nasıl bir strateji izleyeceği konusunda referans alacağı başka herhangi bir ipucu bulunmamaktadır. O halde yapacağı seçimlerde bireyin toplumsal değer yönelimi, karşı tarafı nasıl algıladığı ile yakından ilişkilidir (McClintock, 1974). Bu doğrultuda toplumsal değer yöneliminin bir ölçüde *herhangi başka bir kişiye* ilişkin algıyı yansıttığı söylenebilir.

Bireylerin karşılarındakini nasıl algıladıkları üzerine görüş farklılıkları, üçlü grup denencesi (*triangle hypothesis*) tartışması altında ele alınabilir. Bu denenceyi destekleyenler (Kelley ve Stahelski, 1970; Schlenker ve Goldman, 1978), diğerini algılamadaki farklılıkların kendine yanlılarda benzeşik bir karşılıklılık gösterdiğini, toplum yanlılarında ise duruma göre farklılaşabilen bir yapı sergilediğini öne sürmektedir. Denenceye katılmayanların (Kuhlman ve Wimberley, 1976; Liebrand, 1984) karşı tezi ise karşılıklılık ilkesine ek olarak diğer bazı yapısal değişkenlerin diğerini algılamada etkili olabileceği üzerine kuruludur.

Kelley ve Stahelski (1970), bireylerin, diğerlerinin toplumsal yönelimlerine ilişkin beklentilerinde önsel (*a priori*) farklılıklar bulunduğunu öne sürmektedirler. Ortaya koydukları üçlü grup denencesine göre, yarışmacılar oyundaki karşı tarafı da yarışmacı olarak görme eğilimindeyken, işbirliği yönelimliler karşı taraftan daha değişik güdüler beklemektedirler. Kelley ve Stahelski'ye göre (1970) yarışmacıların beklentilerinde *kendini doğrulayan kehanet* işler görünmektedir. Başlangıçta ortağını yarışmacı olarak algılayan yarışmacılar yarışmacı davranışlarda bulduklarında, ortakları da yarışmacı davranmaktadırlar; dolayısıyla başlangıçtaki beklentileri gerçekleşmektedir. İşbirliği yanlıları ise işbirliğinde bulduklarında ortakları ya işbirliğinde bulunabilmekte ya da yarışmacı davranabilmektedirler; dolayısıyla ortağa ilişkin daha gerçekçi beklentiler geliştirebilmektedirler. Bir çalışmada yarışmacı olarak sınıflandırılan denekler, karşılarındakini de yarışmacı olarak görme eğilimindeyken, işbirliği eğilimliler, ortağı değerlendirmede daha esnek davranmışlar, ortağa ve duruma göre algıları değişmiştir (Schlenker ve Goldman, 1978). Üçlü grup denencesini destekleyen bir başka araştırmada Van Lange (1992), yarışmacılarla karşılaştırıldı-

ğında, toplum yanlılarının ortaklarının tercihlerine ilişkin beklentilerinin doğruluğuna daha az güvendiklerini, bireycilerin ise ortalamaya yakın bir güven duygusuna sahip olduklarını saptamıştır.

Üçlü grup denencesinin öngördüğünden farklı olarak, bir araştırmada yarışmacı ve toplum yanlısı olarak gruplanan katılımcılardan "çoğunluğun yarışmacı davranacağı" yanlış bilgisi verilen katılımcılar, "çoğunluğun işbirliği yapacağı" yanlış bilgisi verilenlerden daha yarışmacı davranmışlardır (Liebrand, Wilke, Vogel ve Wolters, 1986). Benzer bir bulgu (Liebrand, 1984), çok kişili toplumsal ikilemde bir yarışmacının ortağının kendisinden daha yarışmacı davranmasını beklediğine, özgeci bir bireyin ise ortağının kendisinden daha fazla işbirliği yapmasını beklediğine işaret etmektedir. Kuhlman ve Wimberley (1976) ise denencenin aksine, benzer toplumsal değer yönelimlerine sahip bireylerin karşı tarafı da kendileri gibi algıladıkları sonucuna ulaşmışlardır.

Bireylerin beklentilerine ilişkin önsel farklılıklar, karşılıklılık ilkesini kullanmada da farklılıklara yol açabilmektedir. Bir araştırmada Eek, Loukopoulos, Fujii ve Garling (2002), toplum yanlılarının beklentileri doğrultusunda karşılıklılık ilkesine yönelik davranırken, kendine yanlıların bu durumu avantajlarına çevirmeye çalıştıklarını göstermişlerdir. Birçok araştırma (Kelley ve Stahelski, 1970; Kuhlman ve Marshello, 1975; Van Lange ve Semin-Goossens, 1998) karşılıklılık ilkesi doğrultusunda ortakları işbirliğini seçtiğinde toplum yanlılarının kendine yanlılardan daha fazla işbirliği yaptıklarını göstermektedir. Ancak karşılıklılık ilkesinin kendine yanlıları hiçbir zaman işbirliğine yönlendirmediği de söylenemez. Van Lange ve Semin-Goossens'in (1998) bir çalışmasında yarışmacılar karşılarındakini dürüst olarak algıladıklarında, zeki ya da zeki değil olarak algıladıkları koşuldakinden çok daha fazla karşılıklılık içeren davranışta bulunmuşlardır. Benzer biçimde Van Lange ve Liebrand (1991), ortağın ahlaklı ve dürüst olduğu bilgisi verilen katılımcıların yarışmacı, bireyci ya da toplum yanlısı olmalarına bağlı olmaksızın ortakla işbirliğinde bulduklarını gözlemişlerdir. Kendine yanlıların, zeki olduklarını düşündükleri bireylerle karşılaştırıldığında, zeki olmadığını düşündükleri bireylerden daha fazla işbirliği bekledikleri diğer bir çalışmada ise ortağın ahlakına ilişkin değişimlemede toplumsal değer yönelimi bakımından bir fark görülmemiştir (De Bruin ve Van Lange, 1999).

Özetle, bireylerin kim olduğunu bilmedikleri diğerini, belki de bir şema olarak *kendindeki diğerini* yarışmacı (ya da işbirliği eğilimli) ya da ilgili bazı özelliklere (örn., dürüst, zeki) sahip olarak düşünmenin, farklı toplumsal değer yönelimlerine yol açtığı söylenebilir.

(b) *Karşılıklı Bağımlılık Durumuna İlişkin Algılar*. McClintock'ın da (1972) belirttiği gibi, toplumsal değerler, herhangi bir kişinin ve diğerlerinin kazanç ve stra-

tejileri arasında karşılıklı bağımlılığın olduğu bir bağlamda işlemektedir. Farklı toplumsal değer yönelimine sahip bireyler kazançlara yüklenen değer bir işlevi olarak bu karşılıklı bağımlılık durumlarını yorumlamada farklılıklar gösterirler (Liebrand, Jansen, Rijken ve Suhre, 1986; De Bruin ve Van Lange, 1999). Bu noktada bireylerin toplumsal ikilem durumlarını yorumlama farklılıklarına bağlı olarak bir toplumsal değer yönelimi geliştirdikleri öne sürülebilir.

Karşılıklı bağımlılık durumunu algılamadaki farklılıkların, ilgili yazında “ahlaka karşı güç denencesi” başlığı altında ele alındığı söylenebilir. Denenceye göre toplum yanlısı katılımcılar, yarışmaya karşı işbirliği durumlarını, değerlendirci kavramlarla (örn., ahlak) ve ortak akılcılıkla açıklarken işbirliğinin akılcı ve iyi olduğunu düşünmekte; kendine yanlıysa, bu durumları daha çok güçle ilişkili kavramlarla (örn., baskınlık), bireyci akılcılıkla ve zekayla açıklarken işbirliği yapmanın akılcı olduğuna inanırlar (Liebrand, Jansen, Rijken ve Suhre, 1986; Van Lange ve Kuhlman, 1994). Benzer biçimde toplum yanlıları işbirliğini iyi, yarışmacılığı kötü olarak değerlendirirken; kendine yanlılar, işbirliğini edilgenlik ve güçsüzlükle, yarışmacılığı ise güç ve dinamizmle ilişkilendirmektedirler (Beggan, Messick ve Allison, 1988).

Sattler ve Kerr (1991), denenceye iki ayrı modelle yaklaşmışlardır. Hedef modelinde bireylerin kalıcı bir hedef hiyerarşileri bulunduğunu, her birey için bazı hedeflerin diğerlerine göre daha baskın olduğunu ve toplumsal değer yönelimlerinin bu hiyerarşik yapıyı oluşturduğunu öne sürmektedirler. Örneğin, toplum yanlıları için “iyi” bir etkileşim, avantaj sağlayacak bir “güç” ilişkisinden daha önemli bir hedefken, kendine yanlılar için tam tersi geçerlidir. Toplumsal yönelimleri, yapılmış bir bilişler kümesi olarak gören şema modelinde ise işbirliği içeren ya da içermeyen davranışlar, toplum yanlısı biri tarafından toplumsal değerlendirme ile ilişkilendirilirken, kendine yanlı birinin şemasında güç farklılıkları ile ilişkilendirilebilir. Sattler ve Kerr (1991), şema modelinin, toplumsal değer yöneliminin bilişsel ve algısal temellerini, hedef modelinin ise güdüsel ve davranışsal temellerini vurguladığını belirtmektedirler. Araştırmalarında her iki modelin de yalnızca toplum yanlıları için desteklendiğini göstermişlerdir.

Karşılıklı bağımlılık durumunda bireyin karşı tarafın kullanacağı stratejiye ilişkin algısının da toplumsal değer yönelimiyle ilişkili olduğu söylenebilir. Kuhlman ve Marshello'nun (1975) bir çalışmasında, toplum yanlıları kısasa kısas durumu ve karşı tarafın işbirliği yaptığı durumlarda işbirliği yaparken, yarışmacılar üç koşulda da yarışmacı davranmışlar, bireyciler ise ortamın yarışmacı ve işbirliği yönelimli davranışlarda bulunduğu koşullarda yarışmacı davranırken, kısasa kısas durumlarında işbirliği yapmışlardır. Bu sonuçtan yola çı-

karak toplum yanlılarının karşılıklı bağımlılık durumunu bir kısasa kısas ya da işbirliği durumu olarak, yarışmacıların her türlü karşılıklı bağımlılık durumunu yarışmacı bir durum olarak, bireycilerin ise kısasa kısas durumlarını işbirliği durumu olarak algılamak diğer durumları yarışmacı olarak algıladıkları söylenebilir.

İçinde bulunulan karşılıklı bağımlılık durumunun nasıl algılandığı akılcılığın değerlendirilmesini de farklılaştırmaktadır. Bireyler seçim durumlarında akılcı olanı tercih etme eğilimindedirler. Ancak akılcı olanın ne olduğu kişiden kişiye farklılık göstermektedir. Araştırmacılar (Pruitt ve Kimmel, 1977; Van Lange ve Kuhlman, 1994; Van Lange, Liebrand ve Kuhlman, 1990), kolektif akılcılık ve bireyci akılcılık olmak üzere iki farklı akılcı düşünme biçimi olduğunu öne sürmektedirler. Bireyci bakış açısından işbirliği yapmamak akılcı bir tercihtir, çünkü işbirliği yapmama tercihi, kişinin daha yüksek kazanç elde edebilmesine olanak sağlar. Kolektif bakış açısıyla işbirliği yapmak akılcı bir tercihtir çünkü hiç kimsenin işbirliği yapmaması herkesin daha az kazanç elde etmesine yol açar.

Liebrand ve McClintock (1988) karar verme süreçleri bağlamında kişiliği, bireyin kendini, diğerlerini ve fiziksel çevreyi gözeterek verdiği kararlarda ve bulunduğu davranışlarda önemli bir rol oynayan kişisel ve kişilerarası bir yönelimler sistemi olarak tanımlamaktadırlar. Bu noktada *daha önceki etkileşimlerin niteliği*, diğer bileşenler olan *diğerine ilişkin algı ve beklentiler* ve *karşılıklı bağımlılık durumuna ilişkin algıları* belirleyen etmenlerden biri olması bakımından daha kapsayıcı bir bileşen olarak ortaya çıkmaktadır.

(c) *Daha Önceki Etkileşimlerin Niteliği*. Sosyal etkileşimlerin kişilik üzerindeki etkisini göz önünde bulduran bir bakış açısıyla, büyük ölçüde kalıcı ve kararlı bir kişilik değişkeni olan toplumsal değer yöneliminin daha önceki yaşantılardan edinilen deneyimlerin bir sonucu olarak geliştiği varsayılabılır.

Davranışçı öğrenme yaklaşımı (örn., Skinner, 1953) bireylerin sonucunda ödüllendirileceklerini bildikleri davranışlarda bulduklarını, ödül getirmeyecek ya da ceza ile sonuçlanacak davranışlarda bulunmadıklarını öne sürmektedir. Buna göre yaşam akışında kendine yanlı davranışları daha sık ödüllendirilen bireylerin kendine yanlı, toplum yanlısı davranışları daha sık ödüllendirilen bireylerin ise toplum yanlısı olma olasılıklarının daha yüksek olacağı sonucuna varılabilir. Diğer taraftan, gelişim sürecini açıklamada sıklıkla başvurulan sosyal bilişsel yaklaşımlar göz önüne alındığında (örn., Bandura, 1989), yarışmacılık ve bireyciliğin yaygın olduğu aile ve arkadaş ortamlarında büyüyen çocukların ilerde kendine yanlı bir toplumsal yönelim geliştirecekleri, toplum yanlılığının baskın olduğu bir ortamda ise toplum yanlısı yönelimlerin ortaya çıkacağı söylenebilir. Bu doğrultuda bireyin gelecekte karşıla-

şacağı karar verme durumlarına geçmişteki etkileşimlerini gözeterak yaklaşacağı öne sürülebilir. Sosyal karşılıklı bağımlılık kuramı ise bireyler arası etkileşimlerin ancak bireyin etkileşime katılmasının bir işlevi olarak elde edeceği olumlu pekiştirmelele yineleneneğini öne sürmektedir (Shaw ve Costanzo, 1970; Thibaut ve Kelley, 1959). Bu kuram doğrultusunda, gözetilen pekiştirmelelerin yineleyen bir biçimde kendini olumlayarak toplumsal değer yönelimi gibi kalıcı bir kişilik özelliğini oluşturduğu söylenebilir. Sosyal karşılıklı bağımlılık kuramından yola çıkılarak ortaya konan, gelişim sürecine ilişkin bir varsayım, yarışmacılık, bireycilik ve toplum yanlılığının, kısmen erken çocukluk döneminden genç yetişkinliğe kadar karşılaşılan farklı sosyal etkileşim örüntüleri içerisinde yerleştiğini; erken, orta yetişkinlik ve yaşlılık dönemlerindeyse daha farklı örüntülerle biçimlenmeye devam ettiğini öne sürmektedir (Van Lange ve ark., 1997). Van Lange ve arkadaşları (1997), erken yetişkinlikten orta yetişkinlik ve yaşlılık dönemlerine doğru toplum yanlılığının yaygınlığının arttığı, yarışmacılık ve bireyciliğin yaygınlığının ise azaldığı sonucuna ulaşmışlardır.

Diğer taraftan önceki etkileşimlerin niteliği büyük ölçüde kültüre bağlı farklılıklar göstermektedir. McClintock (1974), Anglo-Amerikan çocukların Meksika kökenli Amerikalılardan daha yarışmacı olduklarını göstermiştir. Akademik başarı ve performansta yarışmacı güdüleri biçimlendiren ve kullanan Amerikan eğitim sisteminin aynı okullara giden farklı kültürlerden çocuklar üzerinde benzer eğilimlere yol açmaması, çoğunluk kültürünün dayatılmasına karşı azınlık kültürünün direnci ile açıklanabilir. Özünde toplum yanlısı toplumsal değerleri pekiştiren bir kültürde yetişen bireyin, kendine yanlı değerlerin pekiştirildiği bir eğitimden geçmesi kendi kültüründe baskın olan toplumsal değerleri terk etmesine yol açmamaktadır. Diğer bir kültürlerarası çalışmada Hulbert, Correa Da Silva ve Adegboyega (2001), biz merkeziliği grup içi farklılıkları azaltma değeri ile ilişkili bulmuşlardır. Biz merkeziler (*allocentrism*), benmerkezcilerden (*idiocentrism*) daha fazla işbirliğinde bulunmasalar da biz merkezci kültürlerin daha fazla eşitlik temelli toplum yönelimli oldukları görülmüştür. Liebrand ve Van Ruin ise (1985) Hollandalı ve Amerikalı bireyler üzerinde yaptıkları bir çalışmada, iki grubun toplumsal değer yönelimi bakımından farklılaşmadığını saptamışlardır.

(d) *Toplumsal Değer Yönelimi Bakımından Farklılaşan Bazı Değişkenler*. Liebrand ve McClintock (1988), bilgi işlemenin bir ölçüde karar vericilerin toplumsal değer yönelimlerinin bir işlevi olduğunu öne sürdükleri bir çalışmalarında, farklı toplumsal yönelimleri olan bireylerin tepki sürelerinde anlamlı farklılıkların olduğunu belirtmektedirler. Buna göre, diğerlerine görece üstünlüğü daha fazla dikkate aldıklarından yarışmacılar,

karar verme aşamasında doğrudan kendini düşünen bireyci ya da başkalarını düşünen toplum yanlısı ve özgecilerle karşılaştırıldığında, daha fazla zaman harcamışlardır. İlk grupta bilgi işlemede görelî bir gecikmenin olması, toplumsal değer yöneliminin bilgi işleme sürecini etkilediği yönünde bir kanıt sunmaktadır.

Örgüt psikolojisi kapsamında yürütülen bir çalışmada Nauta, De Dreu ve Van Der Vaart (2002), toplum yönelimli çalışanların bir şirket içerisinde hem kendi bölümlerinin hem de diğerlerinin bölümlerinin hedeflerine ilgi gösterdiklerini ve bölümler arası çatışmaları çözmekte çok daha başarılı olduklarını göstermişlerdir. Bu doğrultuda, işverenlere eleman seçiminde toplum yanlılığını dikkate almalarını önermektedirler.

Toplumsal değer yönelimi çalışmalarında cinsiyet farklılıklarının belirleyici olmadığı söylenebilir. Araştırmalarda toplumsal değer yönelimi genellikle cinsiyete göre farklılaşmazken (Kuhlman ve Marshello, 1975; Liebrand ve Van Ruin, 1985), Iedema ve Poppe'un (1999) bir çalışmalarında, erkeklerin kızlardan daha bireyci, kızların erkeklerden daha toplum yanlısı olduğu, McClintock ve arkadaşlarının (1973) çalışmalarındaysa, tersine erkeklerin daha toplum yönelimli, kızların daha bireyci oldukları görülmüştür. Yaş farklılıklarının dikkate alındığı araştırmalarda da tutarsız sonuçlara ulaşılmıştır. Bazı araştırmalarda yaşla birlikte yarışmacılık eğiliminin arttığı gözlenirken (McClintock, 1974), bazılarında yaşla birlikte toplum yanlılığının arttığı görülmektedir (Van Lange ve ark., 1997).

Yakınlık üzerinde yapılan bir araştırmada Iedema ve Poppe (1999), toplum yanlıları ve yarışmacılarda kendi özgül gruplarından toplumun geneline doğru fikir ayrılığının arttığını, bireycilerde ise böyle bir farkın olmadığını görmüşlerdir. Bu durumu, yarışmacılar ve toplum yanlılarıyla karşılaştırıldığında, bireycilerin benzersiz olma isteğine daha fazla sahip olmalarına bağlamışlardır.

Toplumsal değer yöneliminde farklılaşan bireylerin bir kamusal mal ikileminde grupla özdeşleşmelerinin işbirliği davranışında bir farka neden olup olmadığına bakılan bir çalışmada De Cremer ve Van Vugt (1999), grup kimliğinin kendine yanlı bireylerde işbirliği davranışını arttırdığını göstermişlerdir. Araştırmacılar grup kimliği oluşturulmasının değer yönelimleriyle etkileşiminden yola çıkarak, toplumsal ikilemlerin çözümünde en etkili yollardan biri olduğunu öne sürmektedirler.

Yapısal-Stratejik Etmenler

Yarışmacı ya da işbirliği tercihlerini etkileyen dumsal, bağlamsal değişkenlerdir. Başlıca yapısal etmenler, iletişim, grup büyüklüğü, grup kimliği, kaynağın belirsizliği, özendiriciler, yaptırımlar, beklentiler, karşılıklılık ve bağlanma olarak sınıflandırılabilir.

İletişim. Karşılıklı konuşma, işbirliğini anlamlı derecede artırmaktadır (Dawes ve ark., 1977; Kerr, Garst, Lewandowski ve Harris, 1997; Liebrand, 1984). Messick ve Brewer'e (1983) göre bunun nedeni iletişimin: (a) Gruptakilerin tercihlerini söylemelerine olanak sağlaması ve bireyleri grup normlarının baskısıyla grup çıkarı üzerine odaklanmaya yöneltmesi; (b) bireylerin birbirlerine sözler vererek bir güven ortamı içersinde anlaşmaya varmalarına yol açması; (c) ahlaki bir karar için olanak sağlaması ve (d) grup kimliğini pekiştirmesi ya da bir grup kimliği yaratmasıdır.

İletişim grup kimliği yaratsa da bu duygu çok az işbirliğine yol açmaktadır (Kerr ve Kaufman-Gilliland, 1994). Diğer taraftan, verilen sözler iletişimi kesildiğinde bile tutulmakta ve işbirliğini artırmaktadır (Kerr ve ark., 1997). Böylece grup normlarının olmasa bile, kişisel normların iletişimi sağlanarak oluşturulmasının işbirliğini artırdığı görülmektedir.

İletişimin işbirliğini artırmasının diğer bir nedeni de yanlış anlaşılmalara önlemesidir. Bir tutuklunun çıkmazı deneyinde oyuncuların karşı tarafın hamlesini bilebilmesi oldukça zordur (Kelley ve Stahelski, 1970) ve özellikle yarışmacı seçimlerde beklentiler sonuçlarla tutarsız olabilir (Kanouse ve Wiest, 1967). Bu durum, oyuncuların ortaklarını yanlış anlamalarına, işbirliği yapma niyetinde olsa bile onu yarışmacı olarak algılamalarına yol açabilmektedir.

Dawes ve arkadaşları (1977), karşılıklı iletişimin insancıl duyguları güçlendirdiğinden işbirliğini artırdığını öne sürmüşlerdir. Diğer taraftan empatinin değişimlendiği çalışmalarda empati düzeyi düşük kadın deneklerin empati düzeyi yüksek kadınlardan daha çok yarışmacı tercihler yaptıkları gösterilmiştir (Batson ve Moran, 1999; Batson ve Ahmad, 2001). Bu doğrultuda, iletişimin bireylerin empati kurmalarına olanak sağlayarak yarışmacı eğilimlerini azalttığı söylenebilir.

İletişimin niteliği üzerine yapılan araştırmalarda iletişimin işbirliğini artırdığı görülmekle birlikte yüz yüze iletişimin videodan ya da yalnızca sesli iletişimden çok da farklı sonuçlara yol açmadığı gösterilmiştir (Bos, Gergle, Olson, ve Olson, 2001; Bos, Olson, Gergle, Olson ve Wright, 2002; Jensen, Farnham, Druker, ve Kollock, 2000).

Grup Büyüklüğü. Toplumsal ikilem araştırmalarında grup büyüklüğü arttıkça işbirliğinin azaldığı gözlenmiştir (Bonacich, Shure, Kahan ve Meeker, 1976; Fox ve Guyer, 1977; Hamburger, Fox, ve Guyer, 1975). Grup büyüklüğünün işbirliği üzerinde bir etkisinin görülmediği çalışmaların (örn., Oskamp ve Perlman, 1965) yanı sıra bu etkinin yalnızca kamusal mal ikilemlerinde görüldüğü çalışmalar da (Brewer ve Kramer, 1986) vardır.

Grup büyüklüğünün işbirliğini azaltmasının en önemli nedenlerinden biri grubun büyümesiyle üyele-

rinin tanınabilirliklerinin azalmasıdır (Fox ve Guyer, 1977; 1978). Kimlik belirsizliğinin, diğerlerine karşı duyarlılığı ve sorumluluk duygusunu azaltması, bireyleri yarışmacı tercihlere yöneltmektedir (Hamburger, Fox ve Guyer, 1975). İnsanlar, büyük gruplarda kendilerini daha az etkili, daha az tanınabilir ve grubun iyiliğinden daha az sorumlu hissetmektedirler. Ayrıca büyük gruplarda küçüklere oranla daha az tehdit algılamaktadırlar (Liebrand, 1984).

Kelley ve Stahelski (1970), bu etkiyi büyük gruplarda yarışmacıların sayısının artmasına ve iletişimi eksikliğine bağlamaktadırlar. (Kelley ve Stahelski, 1970). Bornstein, Budescu ve Zamir (1997) ise, grup büyüklüğünün yol açtığı iletişimi eksikliğinin örgütlenme sorunları doğurduğunu ve işbirliği yönünde ortak bir karar vermenin zorlaştığını öne sürmektedirler. Ek olarak, grup büyüdükçe yarışmacılıkla elde edilebilecek ödüllerin miktarı da artmakta dolayısıyla yarışmacılık daha çekici bir hale gelmektedir (Bonacich ve ark., 1976).

Grup Kimliği. Toplumsal ikilemlerde bir grupla özdeşleşme işbirliğini artırmaktadır (Ando, 1999; Dawes ve Messick, 2000; Messick ve Brewer, 1983). Ortak kimlik duygusu etkinleştirilen bireyler, çıkarlar ortak olduğunda ve/ya da bir dış grubun varlığında bile kendilerini sınırlandırarak ortak kaynak havuzunu diğerlerine göre anlamlı derecede daha az kullanmaktadırlar (Kramer ve Brewer, 1984).

Messick ve Brewer (1983), grup kimliğine sahip bireylerin grup içinde neden daha fazla işbirliğinde bulduklarını, grup içinde uyma yönünde güçlü bir baskı hissetmelerine, normatif baskıların grup içinde daha yoğun hissedilmesine, grup üyelerinin birbirlerine daha fazla güvenmelerine ve grup içinde kendi davranışlarının sonuçlarına ilişkin algılanan etkililiğin yüksek olmasına bağlamaktadırlar. Grup kimliği etkinleşen bireylerin işbirliğinde bulunma olasılıklarının artması, basitçe karşılıklı bağımlılık ilkesiyle de açıklanabilir. Utz (2004), bir toplumsal ikilemde, karşılıklı bağlılığa karşı bağımsızlık öz-yorumlamalarını hazır bulunma etkisi ile geçici olarak etkinleştirdiği çalışmasında, karşılıklı bağlılığın etkinleştirildiği gruptakilerin, bağımsızlığın etkinleştirildiği gruptakilere oranla daha çok işbirliğinde bulduklarını göstermiştir. Diğer taraftan bireylerin ait olma ihtiyaçları nedeniyle bir grup içinde bulunmaları, işbirliği davranışının grupla birlikte olmaya yüklenmesine yol açıyor olabilir. (De Cremer ve Leonardelli, 2003).

Sosyal kimlik kuramının öngördüğü gibi, ikilem deneylerinde iç grup içinde olduğundan daha fazla işbirliği yapılmaktadır (Ando, 1999). Diğer taraftan, dış grupla girilen etkileşimlerde iç grup içerisindeki yarışmacılığın arttığı görülmektedir (Şerif ve Şerif, 1996). İnsanlar bireysel etkileşimlerinde, bir gruba dahil olarak başka bir grupla etkileştikleri duruma oran-

la işbirliğine daha eğilimli olmaktadır. Gruplar arasında ise bireyler arasında olduğundan daha fazla yarışmacılık gözlenmektedir (Bornstein ve ark., 1997). Arkadaşlar arasındaki yarışmacılığa karşı işbirliği durumlarına bakılan araştırmalardan tutarsız sonuçlar alınmıştır (Oskamp ve Perlman, 1965; 1966). Arkadaşlar kendi aralarında bazen işbirliği yapmakta bazen de yarışmacı davranmaktadırlar. Parise, Kiesler, Sproull ve Waters (1996), birinden hoşlanmakla onunla işbirliği yapma arasında bir ilişki bulmazlarken, birbirine saygı ile işbirliği arasında olumlu bir ilişki bulmuşlardır. Amerikalı ve Çinli deneklerle yürütülen kültürlerarası bir çalışmada (Wong ve Hong, 2005), tutuklunun çıkmazı oyununa başlamadan önce kültürel şemaları etkinleştirilen bireylerde ve arkadaşlarıyla oynayan bireylerde işbirliğinin arttığı, yabancılarla oynayanlarda ise işbirliğinin azaldığı görülmüştür.

Kaynağın Belirsizliği. Ortak alan ikilemlerinde kaynak büyüklüğünün belirsizliği arttıkça bireyler kaynaktan daha büyük bir pay istemekte, kaynağın büyüklüğünü olduğundan daha fazla değerlendirmekte ve diğerlerinin kaynaktan daha fazla pay istemelerini beklemektedirler (Budescu, Rapoport ve Suleiman, 1990). Diğer taraftan, belirsizlik durumunda çevresel ipuçlarının yoksunluğu, bireysel bir değişken olan toplumsal değer yöneliminin etkisini akla getirmektedir. Bu noktadan hareketle, Roch ve Samuelson (1997), kaynak büyüklüğünün belirsiz olduğu durumlarda bireylerin karar verme ortamlarındaki hedefe yönelik çevresel ipuçlarını nasıl değerlendirdiklerinin bir sonucu olarak, yani toplumsal değer yönelimlerine bağlı olarak, yarışmacı davranışlarını ya da işbirliğinde bulduklarını göstermişlerdir. Biel ve Gärling de (1995) toplum yanlısı bireylerin, kaynaklardan elde edilecek kar ne kadar belirsiz olursa olsun, durumun kolektif sonuçlarıyla daha ilgili olduklarından işbirliği davranışını sürdürdüklerini göstermişlerdir.

Van Dijk, Wilke, Wilke ve Metman (1999), katılımcıların çevresel belirsizlik durumlarında çevresel bilgiyi kullanmaktan kaçındıklarını bulmuşlardır. Wit ve Wilke ise (1998), çevresel belirsizliğin işbirliğini yalnızca sosyal belirsizlik durumlarında düşürdüğünü göstermişlerdir.

Özendiriciler. Araştırmalarda deneklerin işbirliği yönündeki seçimleri ödüllendirildiğinde ve yarışmacı seçimleri cezalandırıldığında işbirliğinin arttığı görülmüştür (Bonacich ve ark., 1976; Eek ve ark., 2002; Wilson, 1971). Diğer taraftan yarışmacılık, teşvik edildiğinde artmaktadır (Bell, Petersen ve Hautaluoma, 1989). Kazancın gerçek para olduğu deneylerde, denekler puanlar için yarışılanlarda olduğundan daha fazla işbirliği yapma eğilimindedirler (Gallo ve McClintock, 1965). Buna karşın Gumpert, Deutsch ve Kleinke (1970; akt. Freedman ve ark., 1993), gerçek para kullandıkları bir

tutuklunun çıkmazı deneyinde sanal para kullandıkları durumlarda olduğundan daha fazla yarışmacılık gözlemişlerdir. Freedman ve arkadaşları (1993), bu çelişkili bulguları kazanılabilecek potansiyel ödül miktarının artmasına bağlamaktadırlar. Onlara göre daha büyük özendiriciler, bazı insanların daha yarışmacı davranmalarına yol açarken, bazılarının da daha fazla işbirliği yapmalarına neden olmaktadır. Diğer taraftan, Andreoni (1990), özendiricilerin mutlaka maddi olması gerekmediğini, bazı insanların işbirliği yaptıklarında özendirici etkisi olan sıcaklık hissettiklerini öne sürmektedir.

Yaptırımlar. Deutsch (1961), oyuncuların karşılardaki oyunculara arzu edilen hedefe ulaşmalarını engelleme tehdidinde bulunabildiği ünlü kamyonla yük taşıma oyunu düzenlemesini kullandığı bir deneyde algılanan tehdidin işbirliğini azalttığını göstermiştir. Ancak bu sonuç, yaptırımların işbirliğini azalttığı anlamına gelmez, çünkü toplumsal ikilem durumunda ceza tehdidinin yaptırım olarak değerlendirilmesi en azından günlük yaşam için daha farklıdır. Örneğin, çevreyi kirlettiğimiz için zaten sonuçlarıyla cezalandırılıyor ancak bazı durumlarda çevreyi kirlettiğimiz için yasal yaptırımlarla da tehdit ediliyoruz. Gerçek yaşamdaki durumlara daha yakın bir tutuklunun çıkmazı deneyinde deneklere istedikleri zaman karşılardakine elektrik şoku vermeleri sağlanmıştır (Morrison ve ark., 1971). Ceza veremedikleri koşullarda karşılaştırıldığında ceza verebildikleri koşulda yarışmacılığın azaldığı, ceza ile birlikte uyarı verebildikleri koşullarda her ikisini de veremedikleri birinci koşul arasındaysa yarışmacılık açısından bir fark olmadığı gözlenmiştir. Dawes (1980) ve Kollock'un (1998) da belirttiği gibi, çok kişili toplumsal ikilemlerde karşımızdakinin kazancını kontrol etmemiz ve davranışını biçimlendirme olanağımız yoktur ancak işbirliğinde bulunanlar ödüllendirildiğinde ya da yarışmacılar cezalandırıldığında işbirliği artırılabilir. Çok kişili toplumsal ikilemler üzerine yapılan deneysel çalışmalarda oyuncuların yarışmacıları cezalandırabildikleri koşullarda işbirliğinin arttığı görülmektedir (Caldwell, 1976; Komorita, 1987). Loukopoulos, Eek, Garling ve Fujii'ye (2006) göre yaptırım sisteminin bir diğer özelliği taşma etkisidir (spill-over effect). Buna göre, grup içerisinde bazıları işbirliği yapmadıkları için cezalandırıldıklarında, cezalandırılmayanlarda da işbirliği yönünde seçimler artmaktadır. Ceza sistemi özgürlükleri kısıtlayıcıdır ancak Hardin'in (1968) de belirttiği gibi, toplumsal ikilemlerin çözümü ancak özgürlükten özveriye bulunularak gerçekleştirilebilmektedir. Yerel ve küresel çevre koruma yasaları bu amaçla çıkarılmış olsa da yeterince başarılı olamamaları, bir ölçüde yarışmacılığı etkileyen etmenlerin birden fazla olmasına bağlanabilir. Yerel hükümetlerin ve küresel örgütlerin izleyecekleri politikalarda ve uygulayacakları yaptırımlarda sözü edilen sosyal psikolojik değişkenleri birlikte değerlen-

dirmeleri toplumsal ikilemlerin çözümünde yararlı bir adımdır.

Algısal Etmenler. Nedeni belirleme ve çerçeveleme (framing) gibi araçlar, insanların toplumsal ikilem durumlarında karşılaştıkları durumsal ipuçlarını nasıl etiketleyeceklerini ve açıklayacaklarını belirleyebilmekte, dolayısıyla yarışmacı davranmalarına ya da işbirliğinde bulunmalarına yol açabilmektedir (Weber ve ark., 2004).

Bireyler toplumsal ikilem durumlarında kaynağı edinme hakkına sahip olduklarını (Samuelson ve Allison, 1994) ve kendilerinden önce kaynaktan yararlananların açgözlü davrandıklarını düşündüklerinde (Rutte, Wilke ve Messick, 1987) yarışmacı davranmak için bir nedenleri olduklarına inanmakta ve yarışmacı davranmaktadırlar. Karşısındaki bireyin kaynağa gereksinimi olduğunu düşündüklerinde ise daha fazla işbirliğinde bulunmaktadırlar (Sattler, 1998).

Beklenti kuramı, bireylerin kazanç ya da kayıp olarak gördükleri sonuçlara farklı tepki verdiklerini öne sürmektedir. Kurama göre, bireylerin olası çıkarlarına ilişkin düşüncelerinin etkin olduğu durumlara *olumlu çerçeve*, olası kayıplarına ilişkin düşüncelerinin etkin olduğu durumlara ise *olumsuz çerçeve* adı verilmektedir. Erken dönem çalışmalar, toplumsal ikilemlerde kazanç-kayıp çerçeveleme etkilerini göstermede başarısız olsalar da (Aquino, Steisel ve Kay, 1992; Brewer ve Kramer, 1986), bazı durumsal ve kişisel farklılıklara bağlı olarak kazanç-kayıp çerçevelemesinin tercihlerde etkisi olduğu belirtilmektedir. Örneğin, bir çalışmada olumsuz çerçeve koşulunun, toplum yanlısı bireylerin işbirliğine yönelik seçimlerini arttırdığı, bireyci eğilimlere sahip bireylerin işbirliğine yönelik seçimlerini azalttığı, yarışmacı eğilimleri yüksek olan bireylerin ise işbirliği seçimlerinde olumlu ya da olumsuz çerçevelemeyi pek de dikkate almadıkları gösterilmiştir (Dedreu ve McCusker, 1997). Benzer bir çalışmada (Utz, Ouwerkerk ve Van Lange, 2004) yarışmacı hazırlama etkisinin, yarışmacı yönelimi yüksek olanlarda işbirliğini azalttığı, toplum yanlılarında ise belirgin bir değişiklik yaratmadığı görülmüştür.

Beklentiler, Karşılıklılık ve Bağlanma. Karşılıklılık ilkesine göre, insanlar kendilerine verilenleri ya da onlar için yapılanı aynı türden bir karşılıkla ödemek zorunda olduklarını düşünürler (Cialdini, 2001). Aynı kural tehditler için de geçerlidir. Tehdit edilen bireyler, tehdit edene benzer türden bir tehditle yanıt verme eğilimindedirler (Deutsch, 1961). Bu duruma "misilleme" adı verilmektedir. Karşılıklılık ilkesi uyarınca insanlar, işbirliği yaparak bencil çıkarlarını bir tarafa bırakırlarsa, diğerleri de benzer biçimde davranma eğiliminde olurlar. Kendi çıkarları için yarışmacılığı tercih ederlerse, diğerleri de yarışmacı davranma eğilimi gösterirler (Kerr ve Kaufman-Gilliland, 1994). Bu durum, birçok defa ay-

nı ya da benzer kişilerle karşılaşılan, yani tekrarlanan toplumsal ikilem durumları için geçerlidir. Tekrarlanan tutuklunun çıkmazı oturumlarında (bir seride) işbirliği daha büyük bir olasılıktır, çünkü bir sonraki karşılaşmada, önceki denemede kazanılan deneyimle ödüllendirme ve cezalandırma edimleri mümkün olacaktır (Heus, 2000). Diğer bir deyişle, önceki denemede ortağın davranışını gören oyuncu, o davranışa göre yarışmacı davranıp ortağını cezalandırabilir ya da işbirliğinde bulunup onu ödüllendirebilir. Kısasa kısas söz konusudur.

Kısasa kısasın özelliklerinden biri, karşılıklılık ilkesine işaret etmektedir. Bir kısasa kısas durumu tahrik edicidir ve böyle bir durumda diğer kişi işbirliğinde bulunmazsa anında misilleme yapılır. İkinci özelliği bağımlıdır. Yarışmacı seçimlerden sonra işbirliği tercih edildiğinde karşılıklı verilir. Karşısındakilerin bir sonraki denemede işbirliği yapmama süresi arttığında ise başlama oranı da azalmaktadır (Komorita, Hilty, ve Parks, 1991). Kısasa kısas (tit for tat) durumları belirsizlikleri barındırmak zorundadır (Bendor, Kramer ve Stout, 1991). Toplumsal hızlandırma ilkesine göre belirsizlik, bireylerin diğerlerinin davranışlarından yola çıkarak tercihlerde bulunmalarına yol açabilmektedir. O halde bireylerin hangi tercihte bulunacaklarına karar veremedikleri, yani davranışlarının sonuçlarının belirsiz olduğu bir durumda kısasa kısası kullanmalarının nedeni, belirsizliği gidermek için toplumsal hızlandırma ilkesinin devreye girmesi olabilir. Tek kişili ve çok kişili toplumsal ikilemlerde bireyin kendi davranışı ile ortağının davranışından beklentisi arasındaki olumlu ilişkinin araştırmalardaki en tutarlı sonuçlardan biri olması da (Dawes, 1980; Yamagishi ve Kiyonari, 1997) belirsizliği giderme isteğiyle açıklanabilir. Bununla birlikte, belirsizliği ortadan kaldırmak için diğerini referans almak, önceki hamleler açıkça görüldüğünden, yineleyen toplumsal ikilem durumları için görece daha kolay olabilir.

Özetle, toplumsal ikilemlerde belirsizlik durumları, diğerinin davranışının ne olacağını kestirmeye ve ona göre davranmaya yol açmaktadır. Ancak beklentiler, diğerinin davranışıyla uyumsuzsa karşılıklılık ilkesi devreye girer ve misilleme yapılır ya da sonraki tercihlere bağlı olarak önceleri yarışmacı olan birey başlıklar ve karşılıklı işbirliği dengesi kurulur. Diğer taraftan, toplumsal ikilemin yapısına ya da bireysel farklılıklara bağlı olarak belirsizlik durumu, bilişsel tutarlılık ilkeleri çerçevesinde ilk tercihlere bağlanmaya da yol açabilir.

İşbirliğinde bulunmama, karşı tarafı yanlış anlamaktan ya da ona güven duymamaktan kaynaklanmayabilir. Alcock ve Mansell (1977), bir ikilem deneyinde önceden işbirliği yapacaklarını bildiren deneklerin beklentilerine uygun olarak işbirliğinde olduklarını, işbirliği yapmayacaklarını bildiren deneklerin ise işbirliğinde bulunmadıklarını göstermişlerdir. Deneyin ikin-

ci bölümünde denekler, diğer denekler hakkında yanlış bilgilendirilmişlerdir. Karşılıklıların işbirliğinde bulunacaklarının söylendiği bu bölümde, önceden işbirliğinde bulunacağını söyleyen deneklerin işbirliğinde bulunma oranları artarken, önceden işbirliğinde bulunmayacağını bildiren deneklerin tercihlerinde bir farka rastlanmamıştır. Yarışmacılığın, beklenti, karşılıklılık ve bağlanma ilkelerinin bir sonucu olmasından çok bir kişilik değeri olarak görüldüğü bu deney, üçlü grup denencesini doğrular niteliktedir. Hatırlanacağı gibi, bu denenceye göre yarışmacılar diğerlerini de yarışmacı olarak görme eğilimindeyken, işbirliği yönelimliler karşılıklılarından daha çeşitli güdüler beklemekteler (Kelley ve Stahelski, 1970).

Sonuç ve Öneriler

Toplumsal ikilemlere duyulan ilginin başlıca nedeni, yaşamın her anında karşılaşılan ve yaşamı hemen her alanda etkileyen seçim durumlarına işaret etmesidir. Bu seçim durumlarında tercihlerin belirleyicilerini ortaya çıkarmak ekolojik, ekonomik, kültürel, siyasal ve benzeri bağlamlarda her an karşılaşılabilen bireysel çıkara karşı ortak çıkar çatışmalarının anlaşılmasına ve çözülmesine yardımcı olabilir. Örneğin, bu derlemede ele alınan araştırmalardan yola çıkılarak, bir toplumsal ikilem durumunun işbirliğiyle sonuçlanmasına yani çözümüne yönelik olarak, ikilem durumlarında iletişimin (Kelley ve Stahelski, 1970; Messick ve Brewer, 1983), grupta görünürlüğün (Bonacich ve ark., 1976; Hamburger ve ark., 1975), grupla ortaklığa ilişkin farkındalığın artırılmasının (Ando, 1999; Dawes ve Messick, 2000), kaynak miktarının belirsizliğinin giderilmesinin (Budescu ve ark., 1990), işbirliği davranışlarının ödülleriyle özendirilmesinin (Bonacich ve ark., 1976; Eek, ve ark., 2002; Wilson, 1971) ve yarışmacı davranışların yaptırımlarla engellenmesinin (Caldwell, 1976; Komorita, 1987) yararlı olacağı öne sürülebilir.

Bilindiği kadarıyla ülkemizde toplumsal ikilemleri sosyal psikolojik çerçevede ele alan çalışma sayısı oldukça azdır.² Yukarıdakilere ek olarak ileriki çalışmalarda ele alınabilecek diğer değişkenler, ikilemlerin yerel ve küresel ölçekte anlaşılmasına ve çözümüne katkı sağlayabilir. Bu noktada, etnisite, göç ve göçmenlik sorunları, toplumsal cinsiyet meseleleri, kıtlık ve temiz su sıkıntısı gibi çatışmaların yaşandığı günümüzde, özellikle kimlik, kültürel farklılıklar, sorumluluk, ahlak ve değerler bağlamında ele alınacak toplumsal ikilem çalışmalarının, çatışmaların çözümüne katkı sağlayacağı söylenebilir.

Ek olarak, bu derlemede toplumsal değer yönelimi üzerine yürütülen önceki araştırmalardan yola çıkılarak önerilen hipotetik modelde *daha önce bulunulan etkileşimlerin niteliği, diğerine ilişkin algı ve beklentiler ve karşılıklı bağımlılık durumuna ilişkin algılar* bir kişilik özelliği olan toplumsal değer yöneliminin bileşenleri olarak önerilmiştir. Bu model, toplumsal değer yöneliminin kişilik gelişiminin bir parçası olarak ortaya çıktığını önermekte, bireyin diğerine ve ikilem durumuna ilişkin algılarının o anki toplumsal ikilem bağlamının ötesinde, gelişim sürecinde şekillendiğini öne sürmektedir. Önceki modellerden farklı olarak, bireyde gelişim sürecinde şekillenen bir "diğeri" algısının ve ikilem durumuna ilişkin algının birlikte yer aldığını ve bunların toplumsal değer yönelimi üzerinde hem birlikte hem de bağımsız olarak etkili olduğunu iddia etmektedir. Bu üç bileşenin birlikte ele alınacağı ileriki bir çalışma, toplumsal değer yönelimindeki varyanslarına ilişkin bilgi sunacaktır ve böylece modelin geçerliği tartışılabilecektir.

Bu derlemenin, toplumsal ikilemler alanındaki temel çalışmalara ağırlık verilmiş olsa da bütün bir çalışma alanını kapsadığı söylenemez. Ekonomi, coğrafya, matematik ve psikoloji gibi farklı disiplinlerden araştırmacıların ilgisini çeken toplumsal ikilem çalışmalarının genişliği, giriş niteliğindeki bu derlemenin çok ötesine uzanmaktadır. Bu nedenle, konuyla ilgilenen araştırmacı toplumsal ikilemleri, ilgilendiği bağlamda yeniden araştırmalıdır. Bu süreçte, alandaki temel kitaplara (örn., Biel, Eek, Gärling ve Gustafsson, 2008; Foddy, Smithson, Schneider ve Hogg, 1999; Kramer, Tenbrunsel ve Bazerman, 2010; Rapoport ve Chammah, 1965; Rothstein, 2005; Suleiman, Budescu, Messick ve Fischer, 2004) ve diğer derlemelere (örn., Dawes, 1980; Dawes ve Messick, 2000; Kollock, 1998; Liebrand, 1983; Messick ve Brewer, 1983; Weber ve ark., 2004) göz atmak yararlı olacaktır.

Kaynaklar

- Allison, S. T., Beggan, J. K. ve Midgley, E. H. (1996). The quest for "similar instances" and "simultaneous possibilities": Metaphors in social dilemma research. *Journal of Personality and Social Psychology*, 71(3), 479-497.
- Ando, K. (1999). Social identification and a solution to social dilemmas. *Asian Journal of Social Psychology*, 2, 227-235.
- Andreoni, J. (1990). Impure altruism and donations to public goods: A theory of warm-glow giving. *The Economic Journal*, 100(401), 464-477.
- Aquino, K., Steisel, V. ve Kay, A. (1992). The effects of resource distribution, voice, and decision framing on the

² Aslında yalnızca bir çalışmaya ulaşılabilmektedir (Yalçın, 2009).

- provision of public goods. *Journal of Conflict Resolution*, 36(4), 665-687.
- Au, W. T. ve Komorita, S. S. (2002). Effects of initial choices in the prisoner's dilemma. *Journal of Behavioral Decision Making*, 15, 343-359.
- Bandura, A. (1989). Social cognitive theory. R. Vasta, (Ed.), *Annals of child development: Vol.6. Six theories of child development içinde* (1-60). Greenwich, CT: JAI Press.
- Batson, C. D. ve Ahmad, N. (2001). Empathy induced altruism in a prisoner's dilemma II: What if the target of empathy has defected? *European Journal of Social Psychology*, 31, 25-36.
- Batson, C. D. ve Moran, T. (1999). Empathy-induced altruism in a prisoner's dilemma. *European Journal of Social Psychology*, 29, 909-924.
- Beggan, J. K., Messick, D. M. ve Allison, S. T. (1988). Social values and egocentric bias: Two tests of the might over morality hypothesis. *Journal of Personality and Social Psychology*, 55, 606-611.
- Bell, P. A., Petersen, T. R. ve Hautaluoma, J. E. (1989). The effect of punishment probability on overconsumption and stealing in a simulated commons. *Journal of Applied Social Psychology*, 19(17), 1483-1495.
- Bendor, J., Kramer, R. M. ve Stout, S. (1991). When in doubt... Cooperation in a noisy prisoner's dilemma. *Journal of Conflict Resolution*, 35(4), 691-719.
- Biel, A., Eek, D., Gärling, T. ve Gustafsson, M. (2008). *New issues and paradigms in research on social dilemmas*. New York: Springer.
- Biel, A. ve Gärling, T. (1995). The role of uncertainty in resource dilemmas. *Journal of Environmental Psychology*, 15(3), 221-233.
- Bonacich, P., Shure, G. H., Kahan, J. P. ve Meeker, R. J. (1976). Cooperation and group size in the N-person prisoners' dilemma. *Journal of Conflict Resolution*, 20(4), 687-706.
- Boone, C, De Brabander, B. ve Van Witteloostuijn, A. (1999). The impact of personality on, behavior in five prisoner's dilemma games. *Journal of Economic Psychology*, 20(3), 343-377.
- Bornstein, G., Budescu, D. ve Zamir, S. (1997). Cooperation in intergroup, N-person, and two-person games of chicken. *Journal of Conflict Resolution*, 41(3), 384-406.
- Bos, N., Gergle, D., Olson, J. S. ve Olson, G. M. (2001, Nisan). Being there versus seeing there: Trust via video. *Conference on Human Factors in Computing Systems*. USA: Boston.
- Bos, N., Olson, J., Gergle, D., Olson, G. M. ve Wright, Z. (2002, Nisan). Effects of four computer mediated communications channels on trust development. *Conference on Human Factors in Computing Systems*.
- Brechner, K. C. (1977). An experimental analysis of social traps. *Journal of Experimental Social Psychology*, 13, 552-564.
- Brewer, M. B. ve Kramer, R. M. (1986). Choice behavior in social dilemmas: Effects of social identity, group size, and decision framing. *Journal of Personality and Social Psychology*, 50(3), 543-549.
- Brown-Kruse, J. ve Hummels, D. (1993). Gender effects in laboratory public goods contribution. Do individuals put their money where their mouth is? *Journal of Economic Behavior & Organization*, 22(3), 255-267.
- Budescu, D. V., Rapoport, A. ve Suleiman, R. (1990). Resource dilemmas with environmental uncertainty and asymmetric players. *European Journal of Social Psychology*, 20(6), 475-487.
- Cadsby, C. B. ve Maynes, E. (1998). Gender and free riding in a threshold public goods game: Experimental evidence. *Journal of Economic Behavior and Organization*, 34(4), 603-620.
- Caldwell, M. D. (1976). Communication and sex effects in a five-person prisoner's dilemma game. *Journal of Personality and Social Psychology*, 33, 273-280.
- Cialdini, R. B. (2001). *İnsanları etkileme yolları*. A. Dönmez (Çev.), Ankara: İmge.
- Colman, A. M. (2001). *A dictionary of psychology*. Oxford University Press.
- Dawes, R. M. (1980). Social dilemmas. *Annual Review of Psychology*, 31, 169-193.
- Dawes, R. M. ve Messick, D. M. (2000). Social dilemmas. *International Journal of Psychology*, 35(2), 111-116.
- Dawes, R. M., McTavish, J. ve Shaklee, H. (1977). Behavior, communication, and assumptions about other people's behavior in a commons dilemma situation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 35(1), 1-11.
- De Bruin, E. N. M. ve Van Lange, P. A. M. (1999). The double meaning of a single act: Influences of the perceiver and the perceived on cooperative behaviour. *European Journal of Personality*, 13, 165-182.
- De Cremer, D. ve Leonardelli, G. J. (2003). Cooperation in social dilemmas and the need to belong: The moderating effect of group size. *Group Dynamics: Theory, Research, and Practice*, 7(2), 168-174.
- De Cremer, D. ve Van Vugt, M. (1999). Social identification effects in social dilemmas: A transformation of motives. *European Journal of Social Psychology*, 29, 871-893.
- De Cremer, D., Snyder, M. ve Dewitte, S. (2001). "The less I trust, the less I contribute (or not)?" The effects of trust, accountability and self-monitoring in social dilemmas. *European Journal of Social Psychology*, 31, 93-107.
- De Dreu, C. K. W. ve McCusker, C. (1997). Gain-loss frames and cooperation in two-person social dilemmas: A transformational analysis. *Journal of Personality and Social Psychology*, 72(5), 1093-1106.
- Deutsch, M. (1961). The face of bargaining. *Operations Research*, 9(6), 886-897.
- Deutsch, M. (1973). *The resolution of conflict*. New Haven, CT: Yale University Press.
- Dietz, T., Ostrom, E. ve Stern, P. C. (2003). The struggle to govern the commons. *Science*, 302, 1907-1912.
- Eek, D., Loukopoulos, P., Fujii, S. ve Garling, T. (2002). Spillover effects of intermittent costs for defection in social dilemmas. *European Journal of Social Psychology*, 32, 801-813.
- Foddy, M., Smithson, M., Schneider, S. ve Hogg, M. A. (1999), *Resolving social dilemmas: Dynamic, structural, and intergroup aspects*. Philadelphia: Psychology Press/Taylor and Francis.
- Fox, J. ve Guyer, M. (1977). Group size and others' strategy in an N-person game. *Journal of Conflict Resolution*, 21(2), 323-338.
- Fox, J. ve Guyer, M. (1978). "Public" choice and cooperation in N-person prisoner's dilemma. *Journal of Conflict Resolution*, 22(3), 469-481.
- Freedman, J. L., Sears, D. O. ve Carlsmith, J. M. (1993). *Sosyal psikoloji*. A. Dönmez (Çev.), Ankara: İmge.
- Gallo, P. S. ve McClintock, C. G. (1965). Cooperative and competitive behavior in mixed motive games. *The Journal of Conflict Resolution*, 9(1), 68-78.
- Gärling, S., Gustafsson, M. ve Biel, A. (1999). Managing uncertain common resources. M. Foddy, M. Smithson, S. Schneider ve M. A. Hogg, (Ed.), *Resolving social di-*

- lemmas: *Dynamic, structural, and intergroup aspects* içinde. Philadelphia: Psychology Press/Taylor and Francis.
- Hamburger, H., Fox, J. ve Guyer, M. (1975). Group size and cooperation. *Journal of Conflict Resolution*, 19(3), 503-531.
- Hardin, G. (1968). The tragedy of the commons. *Science*, 162 (3859), 1243-1248.
- Hertel, G. ve Fiedler, K. (1998). Fair and dependent versus egoistic and free: Effects of semantic and evaluative priming on the 'ring measure of social values'. *European Journal of Social Psychology*, 28, 49-70.
- Heus, P. D. (2000). Do reciprocal strategies work in social dilemmas? *Personality and Social Psychology Review*, 4(3), 278-288.
- Hulbert, L. G., Correa Da Silva, M. L. ve Adegboyega, G. (2001). Cooperation in social dilemmas and allocentrism: A social values approach. *European Journal of Social Psychology*, 31, 641-657.
- Iedema, J. ve Poppe, M. (1999). Expectations of others' social value orientations in specific and general populations. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 25, 1443-1450.
- Jensen, C., Farnham, S. D., Druker, S. M. ve Kollock, P. (2000, Nisan). The effect of communication modality on cooperation in online environments. *Conference on Human Factors in Computing Systems*.
- Kanouse, D. E. ve Wiest, W. M. (1967). Some factors affecting choice in the prisoner's dilemma. *The Journal of Conflict Resolution*, 11(2), 206-213.
- Kelley, H. H. ve Stahelski, A. J. (1970). Social interaction basis of cooperators' and competitors' beliefs about others. *Journal of Personality and Social Psychology*, 16(1), 66-91.
- Kerr, N. L. ve Kaufman-Gilliland, C. M. (1994). Communication, commitment, and cooperation in social dilemmas. *Journal of Personality and Social Psychology*, 66(3), 513-529.
- Kerr, N. L., Garst, J., Lewandowski, D. A. ve Harris, S. E. (1997). That still, small voice: Commitment to cooperate as an internalized versus a social norm. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 23(2), 1300-1311.
- Knight, G. P. (1982). Cooperative-competitive social orientation: Interactions of birth order with sex and economic class. *Child Development*, 53, 664-667.
- Kollock, P. (1998). Social dilemmas: The anatomy of cooperation. *Annual Review of Sociology*, 24, 183-214.
- Komorita, S. S. (1987). Cooperative choice in decomposed social dilemmas. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 13, 53-63.
- Komorita, S. S., Hilty, J. A. ve Parks, C. D. (1991). Reciprocity and cooperation in social dilemmas. *Journal of Conflict Resolution*, 35(3), 494-518.
- Kopelman, S., Weber, J. M. ve Messick, D. M. (2002). Factors influencing cooperation in commons dilemmas: A review of experimental psychological research. E. Ostrom, (Ed.), *Drama of the commons* içinde. Washington: National Academies Press.
- Kramer, R. M. ve Brewer, M. B. (1984). Effects of group identity on resource use in a simulated commons dilemma. *Journal of Personality and Social Psychology*, 46(5), 1044-1057.
- Kramer, R. M., McClintock, C. G. ve Messick, D. M. (1986). Social values and cooperative response to a simulated resource conservation crisis. *Journal of Personality*, 54(3), 576-592.
- Kramer, R. M., Tenbrunsel, A. E. ve Bazerman, M. H. (2010). *Social decision making: Social dilemmas, social values, and ethical judgments*. New York: Routledge.
- Kuhlman, D. M. ve Marshello, A. F. J. (1975). Individual differences in game motivation as moderators of preprogrammed strategy effects in prisoner's dilemma. *Journal of Personality and Social Psychology*, 32(5), 922-931.
- Kuhlman, D. M. ve Wimberley, D. L. (1976). Expectations of choice behavior held by cooperators, competitors and individualists across four classes of experimental game. *Journal of Personality and Social Psychology*, 34(1), 69-81.
- Kurzban, R. ve Houser, D. (2001). Individual differences in cooperation in a circular public goods game. *European Journal of Personality*, 15, 37-52.
- Liebrand, W. B. G. (1983). A classification of social dilemma games. *Simulation & Games*, 14(2), 123-138.
- Liebrand, W. B. G. (1984). The effect of social motives, communication and group size on behavior in an n-person multi-stage mixed-motive game. *European Journal of Social Psychology*, 14, 239-264.
- Liebrand, W. B. G. ve McClintock, C. G. (1988). The ring measure of social values: A computerized procedure for assessing individual differences in information processing and social value orientation. *European Journal of Personality*, 2, 217-230.
- Liebrand, W. B. G. ve Van Ruin, G. J. (1985). The effects of social motives on behavior in social dilemmas in two cultures. *Journal of Experimental Social Psychology*, 21(1), 86-102.
- Liebrand, W. B. G., Jansen, R. W. T. L., Rijken, V. M. ve Suhre, C. J. M. (1986). Might over morality: Social values and the perception of other players in experimental games. *Journal of Experimental Social Psychology*, 22, 203-215.
- Liebrand, W. B. G., Wilke, H. A. M., Vogel, R. ve Wolters, F. J. M. (1986). Value orientation and conformity: A study using three types of social dilemma games. *The Journal of Conflict Resolution*, 30(1), 77-97.
- Loukopoulos, P., Eek, D., Garling, T. ve Fujii, S. (2006). Palatable punishment in real-world social dilemmas? Punishing others to increase cooperation among the unpunished. *Journal of Applied Social Psychology*, 36(5), 1274-1290.
- Macy, M. W. ve Rijt, A. (2006). Game Theory. B. Turner, (Ed.), *Cambridge dictionary of sociology* içinde (222-224). London: Cambridge University Press.
- McClintock, C. G. (1972). Social motivation: A set of propositions. *Behavioral Science*, 17(5), 438-454.
- McClintock, C. G. (1974). Development of social motives in Anglo-American and Mexican-American children. *Journal of Personality and Social Psychology*, 29(3), 348-354.
- McClintock, C. G. ve Liebrand, W. B. G. (1988). Role of interdependence structure, individual value orientation, and another's strategy in social decision making: A transformational analysis. *Journal of Personality and Social Psychology*, 55(3), 396-409.
- McClintock, C. G., Messick, D. M., Kuhlman, D. M. ve Campos, F. T. (1973). Motivational bases of choice in three-choice decomposed games. *Journal of Experimental Social Psychology*, 9, 572-590.
- Messick, D. M. ve Brewer, M. B. (1983). Solving social dilemmas. L. Wheeler ve P. Shaver, (Ed.), *Review of Personality and Social Psychology: Vol 4* içinde (11-44). Beverly

- Hills, CA: Sage.
- Messick, D. M. ve McClintock, C. G. (1968). Motivational bases of choice in experimental games. *Journal of Experimental Social Psychology*, 4, 1-25.
- Morrison, B. J., Enzle, M., Henry, T., Dunaway, D., Griffin, M., Kneisel, K. ve Gimperling, J. (1971). The Effect of electrical shock and warning on cooperation in a non-zero-sum game. *The Journal of Conflict Resolution*, 15(1), 105-108.
- Nauta, A., De Dreu, C. K. W. ve Van Der Vaart, T. (2002). Social value orientation, organizational goal concerns and interdepartmental problem-solving behavior. *Journal of Organizational Behavior*, 23, 199-213.
- Orbell, J., Dawes, R. ve Schwartz-Shea, P. (1994). Trust, social categories, and individuals: The case of gender. *Motivation and Emotion*, 18(2), 109-128.
- Oskamp, S. ve Perlman, D. (1965). Factors affecting cooperation in a prisoner's dilemma game. *The Journal of Conflict Resolution*, 9(3), 359-374.
- Oskamp, S. ve Perlman, D. (1966). Effects of friendship and disliking on cooperation in a mixed-motive game. *The Journal of Conflict Resolution*, 10(2), 221-226.
- Parise, S., Kiesler, S., Sproull, L. ve Waters, K. (1996). My partner is a real dog: Cooperation with social agents. *1996 ACM conference on computer supported cooperative work içinde* (399-408), Boston, United States.
- Platt, J. (1973). Social traps. *American Psychologist*, 28, 641-665.
- Pruitt, D. G. (1998). Social conflict. D. Gilbert, S. T. Fiske ve G. Lindzey, (Ed.), *Handbook of social psychology: Vol: 2 içinde* (470-503). New York: McGraw-Hill.
- Pruitt, D. G. ve Kimmel, M. J. (1977). Twenty years of experimental gaming: Critique, synthesis, and suggestions for the future. *Annual Review of Psychology*, 28, 363-392.
- Rapoport, A. ve Chammah, A. M. (1965). *Prisoner's dilemma. A study in conflict and cooperation*. Michigan: The University of Michigan Press.
- Roch, S. G. ve Samuelson, C. D. (1997). Effects of environmental uncertainty and social value orientation in resource dilemmas. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 70(3), 221-235.
- Rothstein, B. (2005). *Social traps and the problem of trust*. London: Cambridge University Press.
- Rutte, C., Wilke, H. ve Messick, D. M. (1987). Scarcity and abundance caused by people or the environment as determinants of behavior in the resource dilemma. *Journal of Experimental Social Psychology*, 23(3), 208-216.
- Samuelson, C. D. ve Allison, S. T. (1994). Cognitive factors affecting the use of social decision heuristics in resource sharing tasks. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 58, 1-27.
- Sattler, D. N. (1998). The need principle in social dilemmas. *Journal of Social Behavior and Personality*, 13(4), 667-678.
- Sattler, D. N. ve Kerr, N. L. (1991). Might versus morality explored: Motivational and cognitive bases for social motives. *Journal of Personality and Social Psychology*, 60(5), 756-765.
- Schlenker, B. R. ve Goldman, H. J. (1978). Cooperators and competitors in conflict: A test of "the triangle model". *The Journal of Conflict Resolution*, 22(3), 393-410.
- Schroeder, D. A., Steel, J. E., Woodell, A. J. ve Bembek, A. F. (2003). Justice within social dilemmas. *Personality and Social Psychology Review*, 7(4), 374-387.
- Sell, J. (1997). Gender, strategies, and contributions to public goods source. *Social Psychology Quarterly*, 60(3), 252-265.
- Shaw, M. E. ve Costanzo, P. R. (1970). *Theories of social psychology*. New York: McGraw-Hill.
- Simpson, B. (2003). Sex, fear, and greed: A social dilemma analysis of gender and cooperation. *Social Forces*, 82(1), 35-52.
- Skinner, B. F. (1953). *Science and human behavior*. London: The Free Press.
- Stockard, J., Van de Cragt, A. J. C. ve Dodge, P. J. (1988). Gender roles and behavior in social dilemmas: Are there sex differences in cooperation and its justification? *Social Psychology Quarterly*, 51(2), 154-163.
- Suleiman, R., Budesu, D., Messick, D. M. ve Fischer, I. (2004). *Contemporary psychological research on social dilemmas*. London: Cambridge University Press.
- Swingle, P. S. (1967). The effects of the win-loss difference upon cooperative responding in a "dangerous" game. *The Journal of Conflict Resolution*, 11(2), 214-222.
- Şerif, M. ve Şerif, C. W. (1996). *Sosyal psikolojiye giriş*. M. Atakay ve A. Yavuz (Çev.), İstanbul: Sosyal Yayınlar.
- Thibaut, J. W. ve Kelley, H. H. (1959). *The social psychology of groups*. New York: Wiley.
- Utz, S. (2004). Self-construal and cooperation: Is the interdependent self more cooperative than the independent self? *Self and Identity*, 3, 177-190.
- Utz, S., Ouwerkerk, J. W. ve Van Lange, P. A. M. (2004). What is smart in a social dilemma? Differential effects of priming competence on cooperation. *European Journal of Social Psychology*, 34, 317-332.
- Van Dijk, E., Wilke, H., Wilke, M. ve Metman, W. L. (1999). What information do we use in social dilemmas? Environmental uncertainty and the employment of coordination rules. *Journal of Experimental Social Psychology*, 35(2), 109-135.
- Van Lange, P. A. M. (1992). Confidence in expectations: A test of the triangle hypothesis. *European Journal of Personality*, 6, 371-379.
- Van Lange, P. A. M. ve Kuhlman, D. M. (1994). Social value orientations and impressions of partner's honesty and intelligence: A test of the might versus morality effect. *Journal of Personality and Social Psychology*, 67(1), 126-141.
- Van Lange, P. A. M. ve Liebrand, W. B. G. (1991). The influence of other's morality and own social value orientation on cooperation in the Netherlands and the USA. *International Journal of Psychology*, 26(4), 429-449.
- Van Lange, P. A. M. ve Semin-Goossens, A. (1998). The boundaries of reciprocal cooperation. *European Journal of Social Psychology*, 28, 847-854.
- Van Lange, P. A. M., Bekkers, R., Schuyt, T. N. M. ve Van Vugt, M. (2007). From games to giving: Social value orientation predicts donations to noble causes. *Basic and Applied Social Psychology*, 29(4), 375-384.
- Van Lange, P. A. M., Liebrand, W. B. G. ve Kuhlman D. M. (1990). Causal attribution of choice behavior in three N-person prisoner's dilemmas. *Journal of Experimental Social Psychology*, 26, 34-48.
- Van Lange, P. A. M., Otten, W., De Bruin, E. M. N. ve Joireman, J. A. (1997). Development of prosocial, individualistic, and preliminary evidence. *Journal of Personality and Social Psychology*, 73(4), 733-746.
- Weber, M., Kopelman, S. ve Messick, D. (2004). A conceptual review of decision making in social dilemmas: Applying the logic of appropriateness. *Personality and Social Psy-*

- chology Review*, 8(3), 281-307.
- Wilson, W. (1971). Reciprocation and other techniques for inducing cooperation in the prisoner's dilemma game. *Journal of Conflict Resolution*, 15(2), 167-195.
- Wit, A. ve Wilke, H. (1998). Public good provision under environmental and social uncertainty. *European Journal of Social Psychology*, 28, 249-256.
- Wong, R. Y. ve Hong, Y. (2005). Dynamic influences of culture on cooperation in the prisoner's dilemma. *Psychological Science*, 16(6), 429-434.
- Yalçın, Ö. (2009). *Ekolojik ikilemlere ilişkin tutum, toplumsal sorumluluk ve yabancılaştırmanın toplumsal değer yönelimi açısından incelenmesi*. Yayımlanmamış yüksek lisans tezi, Ankara Üniversitesi, Ankara.
- Yamagishi, T. ve Kiyonari, T. (1997, Kasım). Playing a prisoner's dilemma as an assurance game: Matrix transformation and production of trust. *Russell Sage Trust Conference*. New York: USA.

Summary

Selfishness That Makes Lose: A Review of Social Dilemmas

Özgen Yalçın
Ankara University

The purpose of this paper is to discuss social dilemma studies which allow one to investigate conflicts encountered in inter-group and in-group manner empirically. Although social dilemmas don't take so much attention in Turkey, there is a great domain of investigation about social dilemmas on a global scale. In this review, because it can be helpful for further studies when selecting subjects and methods, social dilemma definitions exemplified and explained extensively. After that, personal and social factors that affect individual choices in social dilemmas are discussed.

Social dilemmas refer situations which are known with two properties. In these situations: (a) Decision makers gain more outcomes by making selfish decisions regardless of the decisions made by others, and (b) all individuals are worse off if all make selfish decisions than if all cooperate (Dawes, 1980; Messick & Brewer, 1983). For instance, one can mention about social dilemmas like water using habits in the danger of exhausting sources, fishing methods in the depletion danger of fish species, and paying or free-riding for a public service. People can defect with overconsumption of water; over-fishing and free-riding for a public service, or cooperate with careful consumption of water, limited fishing and paying for a public service.

Social dilemmas are divided into *two person* and *N-person social dilemmas* according to the number of person in the situation (Kollock, 1998; Liebrand, 1983). In N-person social dilemmas anonymity is salient and individuals would free-ride easily, and all of the group pay for the cost of individual's decision, while in two person dilemmas every player would easily see decisions of each other, individuals have a respectable control over other's decisions, and only a person pay for the cost of individual's decision (Dawes, 1980).

Prisoner's dilemma, chicken game and assurance game are two person dilemmas addressing social dilemma situations. They differ according to pay-off structure and Nash equilibrium. On the other hand, N-person so-

cial dilemmas are divided into *Common's Dilemma* and *Public Goods Dilemma*. In Public Good's Dilemma people give an immediate payment and all group get benefit from this, but if nobody payoff everybody worse-off. In Common's Tragedy, individual get a benefit and all group pay for this. If nobody prevents to get short term benefit, then, everybody loses.

What Determines Decisions in Social Dilemmas?

Former reviews (Kollock, 1998; Messick & Brewer, 1983; Weber, Kopelman, & Messick, 2004) usually address two main titles for explaining the factors leading to cooperate or to defect in social dilemmas: individual and structural/strategic factors.

Individual Factors

These are personal factors leading to competitive or cooperative behaviors regardless of the environment and context. Individual factors which mainly effect decisions in social dilemmas are gender, self-monitoring and social value orientation.

Gender. While some studies (Cadsby & Maynes, 1998, Dawes, McTavish, & Shaklee, 1977) found women as more cooperative in social dilemma situations, others (Brown-Kruse & Hummels, 1993; Kurzban, & Houser, 2001) found men as more cooperative. However, most of the studies (Cadsby & Maynes, 1998; Caldwell, 1976; Kanouse & Wiest, 1967; Rapoport & Chammah, 1965; Sell, 1997) conclude there is no significant difference between them.

Some Personal Characteristics. Many studies (e.g., Boone, De Brabander, & van Witteloostuijn, 1999; De Cremer, Snyder, & Dewitte, 2001) showed that high self monitors cooperate more than low self monitors. Knight (1982) studied on some demographic variables and found negative correlations of cooperation -to maximize group's outcome- with age and socioeconomic status.

Social Value Orientation. Social value orientation is defined as stable choices for oneself and others in certain interest patterns (Messick & McClintock, 1968). In other words, social value orientations are stable, individual differences cause to choose distinct options by which determining own and the others' outcomes. Mainly three social value orientations are separated (Messick & McClintock, 1968; Van Lange & Liebrand, 1991): (1) Prosocials try to maximize both their and the others' outcomes (e.g., cooperation), and minimize outcome differences (e.g., equality), (2) individualists try to maximize their outcomes regardless of the other's outcomes, and (3) competitors try to maximize their outcomes compared to other's outcomes by considering their relative superiority.

Although, social value orientation is a personal characteristic independent from context, it can be deduced from relevant literature that it has some specific factors. These factors can be suggested as (a) expectations and perceptions about the other, (b) perceptions about interdependent situations, and (c) attributions of former interactions. Certainly, these factors cannot be considered independently.

(a) Expectations and Perceptions about the Other. Partner's strategy has a great role in decision making (Dawes, 1980; Yamagishi & Kiyonari, 1997). In other words, individual predicts what partner is like and will choose. However, if there is no clue about the identity of the partner and what strategy he/she will select (e.g. in decomposed games), individual makes cooperative or competitive decisions according to his/her social value orientation (McClintock, 1972; 1974; Van Lange & Liebrand, 1991). In this manner, one can say that ambiguity about partner in the situation leads individual to base an expectations and perceptions about the other when predicting partner and partner's decisions.

(b) Perceptions about Interdependent Situations. As McClintock (1972) stated, social values process in a context of interdependence between strategies or benefits of individuals and others. People with different social value orientations interpret interdependent situations distinctly (De Bruin & Van Lange, 1999; Liebrand, Jansen, Rijken, & Suhre, 1986).

Prosocials explain social dilemma situations in terms of morality, collective rationality and goodness, whereas proselves explain them with power, individual rationality and intelligence (Beggan, Messick, & Allison, 1988; Liebrand, Jansen, Rijken, & Suhre, 1986; Van Lange & Kuhlman, 1994).

(c) Attributions of Former Interactions. Van Lange and colleagues (1997) suggested that social value orientations shaped primarily in childhood, and then continue shaping distinctively in adulthood. When social interactions are taken into account, one can mention about so-

cial value orientations as developed through experiences of social dilemmas. It may be suggested that social value orientations are shaped when competitive or cooperative behaviors are rewarded or punished. In addition, modeling adults or peers can be another factor in the learning process of social value orientation. In this context, investigators found the effect of culture in social dilemmas (Hulbert, Correa Da Silva, & Adegboyega, 2001; McClintock, 1974).

Structural-Strategic Factors

These are situational and contextual variables influencing cooperative or competitive decisions. Main structural factors may classified as communication, group size, group identity, source uncertainty, incentives, sanctions, perceptual factors, and expectations, reciprocity and commitment.

Communication. If individuals allowed talking to each other in a social dilemma, cooperation increases significantly (Dawes, McTavish, & Shaklee, 1977; Kerr, Garst, Lewandowski, & Harris, 1997; Liebrand, 1984). Messick and Brewer (1983) suggested four reasons for this effect: (1) Discussion about dilemma may enable people to say their decisions leading to focus on joint outcomes with the pressure of group norms. (2) Talking may lead people giving promises and creating a mutual trust environment. (3) It may enable a possibility for making moral decisions. (4) It may stiffen group identity or establish a new group identity.

Group Size. Frequency of cooperative behaviors decrease with increasing group size (Bonacich, Shure, Kahan, & Meeker, 1976; Fox & Guyer, 1977; Hamburger, Fox, & Guyer, 1975). However, a few of studies showed no relationship between group size and cooperation (e.g., Oskamp & Perlman, 1965). Primary reason of decreasing cooperation with big groups is decreasing anonymity of members in big groups (Fox & Guyer, 1977; 1978). Uncertainty about identity decreases feelings of sensitivity and responsibility to the other, and then it leads individuals to the competitive choices (Hamburger, Fox, & Guyer, 1975).

Group Identity. Identification with a group in social dilemmas increases cooperative choices (Ando, 1999; Dawes & Messick, 2000; Messick & Brewer, 1983).

Uncertain Sources. Increasing uncertainty of sources leads people wanting more shares from the source, exaggerating the size of the source, expecting others want more share from the source in commons dilemmas (Budescu, Rapoport, & Suleiman, 1990).

Incentives and Sanctions. When cooperative choices rewarded and competitive choices punished, frequency of cooperative behaviors increase (Bonacich et al., 1976; Eek, Loukopoulos, Fujii, & Garling, 2002; Wilson, 1971). On the other hand, frequency of competi-

tive behaviors increase when rewarded (Bell, Petersen, & Hautaluoma, 1989).

Perceptual Factors. Mediators like causality and framing can indicate how people label and describe situational clues in social dilemmas, and it may lead to cooperative or competitive behaviors (Weber, Kopelman, & Messick, 2004).

Expectations, Reciprocity and Attachment. Uncertain situations in social dilemmas lead people to predict what other will choose, and they also act according to that prediction. However, if expectations don't match with other's behavior, principal of reciprocity intervene in and individual whether recompense (Heus, 2000; Kerr & Kaufman-Gilliland, 1994) or forgive competitor (Komorita, Hilty, & Parks, 1991) with regard to his/her subsequent behaviors. On the other hand, uncertain situation may lead to attach to the first choices (Au & Komorita, 2002).

Conclusion

Exposing the determinants of decisions in social dilemmas may facilitate understanding and solving conflicts between individual and collective benefits in the contexts of ecology, culture, politics, etc. From the studies considered here, it may conclude that social

dilemmas result with cooperation when communication is available (Kelley & Stahelski, 1970; Messick & Brewer, 1983), level of anonymity decrease (Bonacich et al., 1976; Hamburger et al., 1975), awareness on group identity increase (Ando, 1999; Dawes & Messick, 2000), uncertainty about size of the source decrease (Budescu et al., 1990), cooperative behaviors encourage with rewards (Bonacich et al., 1976; Eek, et al., 2002; Wilson, 1971), and competitive behaviors prevent with punishments (Caldwell, 1976; Komorita, 1987).

Additionally, other variables will be considered in the future may contribute for understanding and solving social dilemmas. At this point it can be said that the studies on social dilemmas in terms of identity, cultural differences, morality and values may contribute solving conflicts often encountered in the contexts of ethnicity, migration, gender issues, scarcity and lack of clean water.

Besides, hypothetical model proposed here suggested that *expectations and perceptions about the other* and *perceptions about the interdependent situations* are personal factors shaped in life span and constitute social value orientation with the effect of *attributions of former interactions*. In a future study in which these three factors are taken together will help whether this model is valid or not.