



T.C.
SÜLEYMAN DEMİREL ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İKTİSAT ANABİLİM DALI

**COVID-19 DÖNEMİNDE MUTLULUK İLE
MUTLULUĞUN TEMEL BELİRLEYİCİLERİ İLİŞKİSİ:
ISPARTA ÖRNEKLEMİ ÜZERİNDEN DEĞERLENDİRME**

Yunus Emre POLAT

193020212

YÜKSEK LİSANS TEZİ

DANIŞMAN

Dr. Öğr. Üyesi Esra KILIÇ

ISPARTA-2022

TEZ SAVUNMA TUTANAĞI





SÜLEYMAN DEMİREL ÜNİVERSİTESİ

Sosyal Bilimler Enstitüsü Müdürlüğü



YEMİN METNİ

Yüksek Lisans tezi olarak sunduğum “Covid-19 Döneminde Gelir Ve Mutluluk İlişkisi: Isparta İli Örneği” adlı çalışmanın, tezin proje safhasından sonuçlanmasına kadar ki bütün süreçlerde bilimsel ahlak ve geleneklere aykırı düşecek bir yardıma başvurulmaksızın yazıldığını ve yararlandığım eserlerin Bibliyografya’da gösterilenlerden oluştuğunu, bunlara atıf yapılarak yararlanılmış olduğunu belirtir ve onurumla beyan ederim.

Yunus Emre POLAT



T.C.

SÜLEYMAN DEMİREL ÜNİVERSİTESİ

SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
ORJİNALLİK RAPORU

BEYAN BELGESİ SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ MÜDÜRLÜĞÜ'NE

ÖĞRENCİ BİLGİLERİ	
Adı-SOYADI	Yunus Emre POLAT
Öğrenci Numarası	193020212
Enstitü Ana Bilim Dahı	Sosyal Bilimler Enstitüsü/ İktisat Anabilim Dalı
Programı	İktisat
Programın Türü	(X) Tezli Yüksek Lisans () Doktora
Danışmanın Unvanı, Adı-SOYADI	Dr. Öğr. Üyesi Esra KILIÇ
Tez Başlığı	Covid-19 Döneminde Mutluluk İle Mutluluğun Temel Belirleyicileri İlişkisi: Isparta Örnekleme Üzerinden Değerlendirme
Turnitin Numarası	Ödev 1867673634

Yukarıda başlığı belirtilen tez çalışmasının a) Kapak sayfası, b) Giriş, c) Ana Bölümler ve d) Sonuç kısımlarından oluşan toplam 98 sayfalık kısmına ilişkin olarak, 07/07/2022 tarihinde tarafından Turnitin adlı intihal tespit programından Üniversitemiz Lisansüstü Eğitim ve Öğretim Yönergesininin 14 üncü maddesinde yer alan filtrelemeler uygulanarak alınmış olan ve ekte sunulan rapora göre, tezin/dönem projesinin benzerlik oranı;

Kaynakçalar hariç, alıntılar dahil, 10 kelimedenden daha az örtüşme içeren metin kısımları hariç; %11 'dir.

<p>Danışman tarafından uygun olan seçenek işaretlenmelidir:</p> <p>() Benzerlik oranları belirlenen limitleri aşmıyor ise; Yukarıda yer alan beyanın ve ekte sunulan Tez Çalışması Orijinallik Raporu'nun doğruluğunu onaylarım.</p> <p>() Benzerlik oranları belirlenen limitleri aşıyor, ancak tez/dönem projesi danışmanı intihal yapılmadığı kanısında ise; Yukarıda yer alan beyanın ve ekte sunulan Tez Çalışması Orijinallik Raporu'nun doğruluğunu onaylar ve Uygulama Esasları'nda öngörülen yüzdeler sınırlarının aşılmasına karşın, aşağıda belirtilen gerekçe ile intihal yapılmadığı kanısında olduğumu beyan ederim.</p>
<p>Gerekçe:</p>

Benzerlik taraması yukarıda verilen ölçütlerin ışığı altında tarafımda yapılmıştır. İlgili tezin orijinallik raporunun uygun olduğunu beyan ederim.

07.07.2022

İmza

İTHAF

Bu tez hayatımın her aşamasını güven içinde geçirmemi sağlayan, bana her daim umut ve gururla bakan sevgili Annem Gülten POLAT'a, Babam İsmail POLAT'a, Kardeşim Ahmet Erkan POLAT'a ve Teyzem Neriman ÇINAR'a ithaf edilmiştir.



(POLAT, Yunus Emre, *Covid-19 Döneminde Mutluluk İle Mutluluğun Temel Belirleyicileri İlişkisi: Isparta Örneklemini Üzerinden Değerlendirme*, Yüksek Lisans Tezi, Isparta, 2022).

ÖZET

Günümüzde mutluluk ekonomik kalkınmanın en temel göstergelerinden biri haline dönüşmektedir. Buradan hareketle özellikle davranışsal iktisat alanı kapsamında mutluluk çalışmaları her geçen gün artmaktadır. Literatürden hareketle mutluluğun belirleyicilerini sosyo ekonomik faktörler, ekonomik faktörler ve çevresel ve kurumsal faktörler olarak gruplandırmak mümkün olmaktadır. Bunun yanı sıra son üç yıldır dünya; sosyo ekonomik faktörler, çevresel ve kurumsal faktörler ve ekonomik faktörleri etkileme yoluyla bireylerin mutluluk düzeyini de önemli düzeyde etkileyen COVID-19 salgını ile karşı karşıya kalmıştır. Buradan hareketle çalışmada çalışmada literatürde mutluluk ile ilişkili olduğu belirtilen sosyo ekonomik faktörler, kurumsal faktörler ve ekonomik faktörlerin COVID-19 döneminde de mutluluk ile ilişki içerisinde olup olmadığının değerlendirilmesi amaçlanmaktadır. Çalışma 4 bölümden oluşmaktadır. Birinci bölümde iktisat ve psikoloji ilişkisi ve davranışsal iktisat alanı kısaca değerlendirilmiş olup, ikinci bölümde mutluluk, yaşam memnuniyeti gibi kavramlar üzerinde durularak mutluluğun ölçümü ve temel belirleyicileri açıklanmıştır. Üçüncü bölümde Covid-19 salgınının etkileri incelenmiştir. Dördüncü bölümde ise, araştırmanın analiz kısmı yer almaktadır. Çalışmanın kapsamını Isparta ilinde yaşayan 18 yaş ve üzerinde olan bireyler oluşturmaktadır. Çalışmanın analizi için katılımcılara 21 adet soru sorulmuştur. Çalışmada elde edilen verilerin analizi için SPSS 23 istatistik programı kullanılmıştır. Veriler ki-kare yöntemi kullanılarak analiz edilmiştir. Sonuç olarak, COVID-19 salgını döneminde, çalışmada kullanılan sosyo ekonomik, ekonomik ve kurumsal faktörler ile mutluluk ve yaşam memnuniyeti arasında anlamlı bir ilişki tespit edilmiştir.

Anahtar Kelimeler: Mutluluk, Yaşam Memnuniyeti, COVID-19.

(POLAT, Yunus Emre, *The Relationship between Happiness and the Main Determinants of Happiness in the Covid-19 Period: Evaluation on the Sample of Isparta*, Master Thesis, Isparta, 2022).

ABSTRACT

Today, happiness turns into one of the most basic indicators of economic development. From this point of view, happiness studies are increasing day by day, especially within the scope of behavioral economics. Based on the literature, it is possible to group the determinants of happiness as socio-economic factors, economic factors, and environmental and institutional factors. In addition to this, the world for the last three years; has faced the COVID-19 epidemic, which also significantly affects the happiness level of individuals by influencing socio-economic factors, environmental and institutional factors and economic factors. From this point of view, in the study, it is aimed to evaluate whether socio-economic factors, institutional factors and economic factors, which are stated to be related to happiness in the literature, are also in a relationship with happiness in the period of COVID-19. The study consists of 4 parts. In the first part, the relationship between economics and psychology and the field of behavioral economics are briefly evaluated, and in the second part, concepts such as happiness and life satisfaction are emphasized, and the measurement of happiness and its main determinants are explained. In the third chapter, the effects of the Covid-19 epidemic were examined. In the fourth chapter, there is the analysis part of the research. The scope of the study consists of individuals aged 18 and over living in the province of Isparta. For the analysis of the study, 21 questions were asked to the participants. SPSS 23 statistical program was used for the analysis of the data obtained in the study. Data were analyzed using the chi-square method. As a result, a significant relationship was found between the socio-economic, economic and institutional factors used in the study and happiness and life satisfaction during the COVID-19 epidemic period.

Keywords: Happiness, Life Satisfaction, COVID-19.

ÖNSÖZ

Çalışmamda bana destek olan sayın hocam Dr. Öğr. Üyesi Esra KILIÇ' a; Çalışmam boyunca desteğini esirgemeyen, deneyimi ve bilgisi ile yanımda olan değerli hocam Prof. Dr. Bekir GÖVDERE' ye; çalışmamın her detayında beni yalnız bırakmayan, değerli vaktini esirgemeyen, düşünceleriyle bana ışık tutan sevgili arkadaşım Yasemin İrem YİĞİT'e; manevi desteğini esirgemeyen sevgili arkadaşım Bayram TOKA' ya; çalışmam boyunca bana abilik eden destekleriyle yanımda olan değerli abim Mehmet ALTUNBAŞ' a ve bunun yanında burada adını saymadığım desteklerini esirgemeyen herkese teşekkür ederim...



İÇİNDEKİLER

TEZ SAVUNMA TUTANAĞI.....	ii
YEMİN METNİ.....	iii
ORİJİNALLİK RAPORU	iv
İTHAF	v
ÖZET.....	vi
ABSTRACT	vii
ÖNSÖZ.....	viii
İÇİNDEKİLER	ix
TABLolar LİSTESİ.....	xiv
ŞEKİLLER LİSTESİ.....	xvi
KISALTMALAR.....	xvii
GİRİŞ.....	1

I. BÖLÜM

PSİKOLOJİ İKTİSAT İLİŞKİSİ VE DAVRANIŞSAL İKTİSADIN GELİŞİMİ

1.2 İktisat ve Psikoloji Bilimlerinin Ortaklığı.....	6
1.2.1 Psikolojinin Klasik İktisattaki Yeri	9
1.2.2 Geleneksel İktisatta İnsan Anlayışı ve Bentham'ın Faydacı Yaklaşımı	10
1.2.3 Neo-Klasik İktisatta Psikolojiden Uzaklaşma.....	11
1.3 Davranışsal İktisat.....	13
1.3.1 Davranışsal İktisat Nedir?	13
1.3.3 Davranışsal İktisadın Ortaya Çıkışı.....	18

1.3.4 Davranışsal İktisadın Gelişimi: Eski ve Yeni Davranışsal İktisatçılar..... 21

1.3.5 Günümüz Ekonomik Hayatında Psikoloji ve İktisat İlişkisinin Geldiği Nokta 24

II. BÖLÜM

ÖZNEL İYİ OLUŞ, MUTLULUK ve YAŞAM MEMNUNİYETİ: KAVRAMSAL DEĞERLENDİRME

2.1 Öznel İyi Oluş 27

2.2 Mutluluk..... 30

2.3 Yaşam Memnuniyeti (Yaşam Doyumu) 33

2.2.1 Ekonomi Biliminde Mutluluğun Yeri ve Easterlin Paradoksu..... 35

2.4 Mutluluğun Ölçüm Yöntemleri..... 37

2.4.1 Oxford Mutluluk Envanteri (Oxford Happiness Inventory)..... 38

2.4.2 Cantril Merdiveni 38

2.4.3 Genel Sağlık Anketi 38

2.4.4 Dünya Değerler Araştırması..... 39

2.4.5 Yaşam Memnuniyeti Skalası..... 39

2.4.6 TÜİK Yaşam Memnuniyeti Araştırması 40

2.5 Mutluluğun Belirleyicileri 40

2.5.1 Ekonomik Faktörler..... 41

2.5.2 Sosyo-Demografik Faktörler 44

2.5.3 Kurumsal Faktörler ve Kamusal Alan ile Mutluluk İlişkisi 47

III.BÖLÜM

EKONOMİK, SOSYAL VE PSİKOLOJİK ETKİLERİ İLE COVID-19 VE MUTLULUK İLİŞKİSİ

3.1 Günümüze Kadar Yaşanmış Pandemiler..... 49

3.2 COVID-19'un Etkileri 51

3.2.1 COVID-19'un Psikolojik Etkisi	51
3.3 COVID-19 Pandemisi ve Ekonomik Etkileri.....	52
3.4 COVID-19'un Sosyo ekonomik Etkileri.....	54
3.5 COVID-19 Salgınının Türkiye Ekonomisine Etkileri.....	54
3.5.1 COVID-19 Döneminde Türkiye'de İşsizlik ve Gelir	55
3.5.2 Covid-19 Döneminde Türkiye'de Enflasyon	56
3.5.3 Covid-19 Döneminde Türkiye'de Büyüme.....	57
3.6 COVID-19 Mutluluk İlişkisi Literatür Değerlendirmesi	58

IV.BÖLÜM

ARAŞTIRMANIN METODOLOJİSİ

4.1 Araştırmanın Amacı	62
4.2 Araştırmanın Ana Kütle ve Örneklemi.....	62
4.3 Araştırmada Kullanılan Yöntemler	63
4.3.1 Verilerin Elde Edilmesinde Kullanılan Ölçekler.....	63
4.3.2 Verilerin Analizinde Kullanılan Yöntemler	65
4.4 Araştırma Bulguları ve Yorumları.....	65
4.4.1 Elde Edilen Verilerle İlgili İstatistikî Bilgiler	65
4.4.2 Değişkenlerin Normal Dağılım Sonuçları.....	71
4.4.3 Güvenilirlik Analizi.....	72
4.5 COVID-19 Döneminde Mutluluğun Temel Belirleyicileri ile Mutluluk Düzeyi Arasındaki İlişkiye Yönelik Analiz Sonuçları	73
4.5.1 COVID-19 Dönemi Mutluluk Cinsiyet İlişkisi Ki Kare Testi Tablosu.....	73
4.5.2 COVID-19 Dönemi Mutluluk Yaş İlişkisi Ki Kare Testi Tablosu	74
4.5.3 COVID-19 Dönemi Mutluluk Medeni Durum İlişkisi Ki Kare Testi Tablosu.....	75

4.5.4 COVID-19 Dönemi Mutluluk Eğitim Düzeyi İlişkisi Ki Kare Testi Tablosu.....	75
4.5.5 COVID-19 Dönemi Mutluluk Çalışma Durumu Değişkeni Ki Kare Testi Tablosu.....	76
4.5.6 COVID-19 Dönemi Mutluluk İşine Ara Verme Durumu Değişkeni Ki Kare Testi Tablosu	77
4.5.7 COVID-19 Dönemi Mutluluk İşine Elde Edilen Gelir Düzeyi Ki Kare Testi Tablosu	78
4.5.8 COVID-19 Dönemi Mutluluk Temel İhtiyaçların Karşılanabileceği Endişesi Değişkeni Ki Kare Testi Tablosu	79
4.5.9 COVID-19 Dönemi Mutluluk Kamu Hizmetleri Memnuniyeti Değişkeni Ki Kare Testi Tablosu.....	80
4.5.10 COVID-19 Dönemi Mutluluk Sağlık Bakanlığına Duyulan Güven Değişkeni Ki Kare Testi Tablosu.....	81
4.5.11 COVID-19 Dönemi Yaşam Memnuniyeti Cinsiyet Değişkeni Ki Kare Testi Tablosu	82
4.5.12 COVID-19 Dönemi Yaşam Memnuniyeti Yaş Değişkeni Ki Kare Testi Tablosu.....	83
4.5.13 COVID-19 Dönemi Yaşam Memnuniyeti Medeni Durum Değişkeni Ki Kare Testi Tablosu.....	83
4.5.14 COVID-19 Dönemi Yaşam Memnuniyeti Eğitim Düzeyi Değişkeni Ki Kare Testi Tablosu.....	84
4.5.15 COVID-19 Dönemi Yaşam Memnuniyeti Çalışma Durumu Değişkeni Ki Kare Testi Tablosu.....	85
4.5.16 COVID-19 Dönemi Yaşam Memnuniyeti İşine Ara Verme Durumu Değişkeni Ki Kare Testi Tablosu.....	86
4.5.17 COVID-19 Dönemi Yaşam Memnuniyeti Elde Edilen Gelir Değişkeni Ki Kare Testi Tablosu.....	87

4.5.18 COVID-19 Dönemi Yaşam Memnuniyeti Temel İhtiyaçların Karşılanaabileceği Endişesi Değişkeni Ki Kare Testi Tablosu	88
4.5.19 COVID-19 Dönemi Yaşam Memnuniyeti Kamu Hizmetleri Memnuniyeti Değişkeni Ki Kare Testi Tablosu	89
4.5.20 COVID-19 Dönemi Yaşam Memnuniyeti Sağlık Bakanlığı'na Duyulan Güven Değişkeni Ki Kare Testi Tablosu	90
SONUÇ	91
KAYNAKÇA	96
EKLER	111
ÖZGEÇMİŞ	116

TABLULAR LİSTESİ

Tablo 1. Geleneksel İktisat ve Davranışsal İktisat Arasındaki Fark ve Benzerlikler	17
Tablo 2. Davranışsal İktisadın Değişimi	23
Tablo 3. Mutluluğun Hiyerarşisi	33
Tablo 4. Türkiye’de Covid-19 Sonrası İşsizlik Oranları	55
Tablo 5. Türkiye’de Covid-19 sonrası dönemde büyüme oranları (GSYH’deki değişim).....	57
Tablo 6. Covid-19 Ve Mutluluk İlişkisi İle İlgili Literatür Taraması	59
Tablo 7. Güvenilirlik Analizi İstatistikleri	72
Tablo 8. Mutluluk ile “Cinsiyet” Değişkeni Arasında Ki Kare Testi.....	73
Tablo 9. Mutluluk ile “Yaş” Değişkeni Arasında Ki Kare Testi.....	74
Tablo 10. Mutluluk ile “Medeni Durum” Değişkeni Arasında Ki Kare Testi	75
Tablo 11. Mutluluk ile “Eğitim Düzeyi” Değişkeni Arasında Ki Kare Testi	75
Tablo 12. Mutluluk ile “Çalışma Durumu” Değişkeni Arasında Ki Kare Testi	76
Tablo 13. Mutluluk ile “İşine Ara Verme Durumu” Değişkeni Arasında Ki Kare Testi.....	77
Tablo 14. Mutluluk ile “Elde Edilen Gelir Düzeyi” Değişkeni Arasında Ki Kare Testi.....	78
Tablo 15. Mutluluk ile “Temel İhtiyaçların Karşılanaabileceği Endişesi” Değişkeni Arasında Ki Kare Testi.....	79
Tablo 16. Mutluluk ile “Kamu Hizmetleri Memnuniyeti” Değişkeni Arasında Ki Kare Testi.....	80
Tablo 17. Mutluluk ile “Sağlık Bak. Duyulan Güven” Değişkeni Arasında Ki Kare Testi.....	81
Tablo 18. Yaşam Memnuniyeti ile “Cinsiyet” Değişkeni Arasında Ki Kare Testi..	82
Tablo 19. Yaşam Memnuniyeti ile “Yaş” Değişkeni Arasında Ki Kare Testi.....	83
Tablo 20. Yaşam Memnuniyeti ile “Medeni Durum” Değişkeni Arasında Ki Kare Testi.....	83
Tablo 21. Yaşam Memnuniyeti ile “Eğitim Düzeyi” Değişkeni Arasında Ki Kare Testi.....	84
Tablo 22. Yaşam Memnuniyeti ile “Çalışma Durumu” Değişkeni Arasında Ki Kare Testi.....	85

Tablo 23. Yaşam Memnuniyeti ile “İşine Ara Verme Durumu” Değişkeni Arasında Ki Kare Testi.....	86
Tablo 24. Yaşam Memnuniyeti ile “Elde Edilen Gelir” Değişkeni Arasında Ki Kare Testi.....	87
Tablo 25. Yaşam Memnuniyeti ile “Temel İhtiyaçların Karşılanabileceği Endişesi” Değişkeni Arasında Ki Kare Testi	88
Tablo 26. Yaşam Memnuniyeti ile “Kamu Hizmetleri Memnuniyeti” Değişkeni Arasında Ki Kare Testi.....	97
Tablo 27. Yaşam Memnuniyeti ile “Kamu Hizmetleri Memnuniyeti” Değişkeni Arasında Ki Kare Testi.....	98



ŞEKİLLER LİSTESİ

Şekil 1. İktisat ve Psikoloji Arasındaki İlişki.....	8
Şekil 2. Mutluluğun Bileşenleri	28
Şekil 3. Psikolojik İyi Oluş Şablonu	29
Şekil 4. Cinsiyet Grafiği.....	68
Şekil 5. Yaş Grafiği.....	65
Şekil 6. Medeni Durum Grafiği.....	69
Şekil 7. Eğitim Düzeyi Grafiği.....	69
Şekil 8. Çalışma Durumu Grafiği.....	69
Şekil 9. İş Devamlılığı Grafiği.....	69
Şekil 10. Elde Edilen Gelir Düzeyi.....	70
Şekil 11. Elde Edilmek İstenilen Gelir Düzeyi	67
Şekil 12. Mutluluk Düzeyi Grafiği.....	71
Şekil 13. Yaşam Memnuniyeti Düzeyi Grafiği.....	68
Şekil 14. Kamu Hizmetlerinden Memnuniyet.....	72
Şekil 15. Sağlık Bakanlığı'na Duyulan Güven	69
Şekil 16. Temel İhtiyaçların Karşılanabilme Endişesi.....	69
Şekil 17. Eğlendiren Aktivitelere Katılım.....	73
Şekil 18. Kültürel Aktivitelere Katılım.....	70
Şekil 19. Sportif Faaliyetlere Katılım.....	74
Şekil 20. Aile ve Arkadaşlarla Geçirilen Süre	71
Şekil 21. Mutluluk Düzeyi Normal Dağılım Eğrisi.....	75
Şekil 22. Yaşam Memnuniyeti Düzeyi Normal Dağılım Eğrisi	75

KISALTMALAR

İİBF	: İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi
GSYH	: Gayri Safi Yurt İçi Hâsıla
OECD	: Organisation for Economic Co-operation and Development
s.	: Sayfa
SBB	: Strateji ve Bütçe Başkanlığı
SPSS	: İstatistik Paket Programı
Vd.	: Ve diğçerleri
Vb.	: Ve benzeri

GİRİŞ

İktisat bilimi sınırsız insan ihtiyaçlarının kıt olan kaynaklarla karşılanabilmesi üzerine doğmuş bir bilimdir. Sınırlı olan kaynaklar içerisinde sınırsız ihtiyaçlarını giderme arayışında olan insanoğlu maksimum fayda arayışı içerisinde bulunmuştur. Ekonomi bilimi ise insanın yaptığı bu tür davranışları ve yaşadığı çevreyi inceleme ve anlamlandırma üzerine yoğunlaşmıştır. İşte burada bir bireyin yaptığı seçimlerin o bireye sağladığı fayda, mutluluk düzeyi, yaşam memnuniyeti veya öznel iyi oluş gibi kavramlar psikoloji bilimiyle ilgili olduğu kadar aslında iktisadın ve özellikle iktisadın alt alanı olan davranışsal iktisadın da üzerinde önemle durduğu konulardandır.

Mutluluk kavramı üzerine birçok tanım bulunmakla birlikte en genel anlamda mutluluk; iyi olma durumunu ifade eden evrensel bir kavramdır. İnsanoğlu var olduğu günden beri bu iyi olma halini yani mutlu olmayı amaç edinmiştir. Mutluluk, bir bireyin yaşamı boyunca her zaman içinde bulunmayı amaçladığı hem sosyal hem psikolojik bir durumlardan bir tanesidir.

Mutluluk terimi artık sadece psikoloji ile ilgili bilimlerin değil birçok sosyal bilimin de araştırmalarında sıkça değindiği bir kavramdır. İktisat bilminde kalkınmanın önemli göstergelerinden biri haline gelen mutluluk kavramı, özellikle davranışsal iktisatçıların çalışmalarına kadar iktisat bilminde üzerinde çok durulmayan bir kavramken, davranışsal iktisatçıların git gide artan çalışmaları, iktisatta mutluluğun öneminin daha da artmasına vesile olmuştur. Bu yolla davranışsal iktisat, iktisat disiplininin bir alt alanı olarak iktisada yeni bir bakış açısı kazandırmıştır. Bu süreç günümüze değin sosyal bir bilim olan iktisadın mutluluk üzerinde daha da yoğunlaşmasını sağlamıştır. Davranışsal iktisat psikoloji biliminin ekonomi bilimine entegre olduğu önemli bir alandır. Psikoloji bilimi ile yakından ilişkisi bulunan davranışsal iktisadın ekonomi bilimine birçok katkısı olmuştur.

İktisat bilminde klasik iktisatla birlikte başlayıp Neo-klasik iktisat ile devam eden rasyonellik kavramı günümüz iktisat ekollerinde bireylerin tam rasyonel davranmadığı yönünde gelişmiştir. Psikolojik ve sosyo kültürel faktörler birey

davranışları üzerinde etkili olduğundan bireylerin rasyonel davranmadığı varsayılmaktadır.

İktisat biliminde gelir ve mutluluk üzerine yapılmış birçok çalışma bulunmaktadır. İktisat biliminde özellikle davranışsal iktisatçılar mutluluğu ve yaşam memnuniyetini etkileyen tek kavramın gelir olmadığını belirlemektedirler. Gelir dışında; sosyo-ekonomik, ekonomik, çevresel ve kurumsal faktörler olarak sınıflandırılan birçok faktör birey mutluluğunun ve yaşam memnuniyetinin belirleyicisi olmaktadır. Bütün bunların yanı sıra son yıllarda dünyayı kasıp kavuran COVID-19 salgınının da mutluluğu ve yaşam memnuniyetini etkilediği görülmüştür. Bu etkinin COVID-19'un sosyal, ekonomik ve psikolojik etkileri dolayısıyla ortaya çıktığı literatürde birçok çalışmayla desteklenmiştir.

Çalışmada COVID-19'un mutluluk ve yaşam memnuniyeti üzerindeki etkisinin dolaylı olarak değerlendirilmesi amaçlanmaktadır. Bu kapsamda COVID-19 öncesi dönemde literatürde mutluluğu etkilediği belirtilen sosyo ekonomik, ekonomik ve kurumsal faktörlerin COVID-19 döneminde de mutluluk ve yaşam memnuniyeti ile ilişki içerisinde olup olmadığı hali hazırdaki çalışmanın temel sorusunu oluşturmaktadır. Buradan hareketle çalışmanın birinci bölümünde iktisat ve psikoloji bilimlerinin ilişkisi üzerinde durulmakta; davranışsal iktisat ve temel kavramlar açıklanarak davranışsal iktisadın ortaya çıkışı ve gelişimi üzerinde durulmaktadır.

İkinci bölümde ise mutluluk ve yaşam memnuniyeti kavramlar incelenmektedir. Ayrıca mutluluk kavramının nasıl ölçüldüğüne kısaca değinilerek mutluluğun temel belirleyicileri açıklanmaktadır. Üçüncü bölümde ise genel hatlarıyla pandemiler kısaca açıklandıktan sonra çalışmanın önemle üzerinde durduğu; 2019'un son aylarından başlayarak bütün dünyayı kısa sürede etkisi altına alan COVID-19 salgınının, psikolojik ve ekonomik etkileri irdelenmektedir. Bu kapsamda COVID-19 salgını döneminde, Türkiye'de ekonomik değişkenlerde meydana gelen durum araştırılmakta olup alt bölüm sonunda hem gelir ile mutluluk hem de Covid-19 ile mutluluk ile ilgili literatür değerlendirmesi yapılmaktadır.

Çalışmanın son bölümü olan dördüncü bölümde, Covid-19 döneminde sosyo ekonomik, ekonomik ve çevresel ve kurumsal faktörlerin mutluluk ve yaşam

memnuniyeti üzerindeki etkileri analiz edilmektedir. Aynı zamanda bu dönemin getirdiği şartlarla birlikte oluşan çalışma durumu değişikliklerinin yine mutluluk ve yaşam memnuniyeti üzerindeki etkileri analiz edilmektedir. Bu bölümde yaş, cinsiyet, medeni durum, eğitim düzeyi gibi sosyo ekonomik değişkenler, Covid-19 dönemindeki çalışma durumu ve işine veya faaliyetine ara verilme durumu, elde edilen gelir ve temel ihtiyaçların karşılanabilmesi endişesi gibi ekonomik değişkenlerin mutluluk ve yaşam memnuniyeti kavramları ile ilişkisi Ki Kare testi ile analiz edilmektedir. Ayrıca salgın döneminde kamu hizmetleri yeterliliği ve Sağlık Bakanlığı'na duyulan güven gibi kurumsal değişkenlerde analize dâhil edilmektedir. Sonuç ve değerlendirme bölümünde bulguların yorumlanması ve gerekli önerilerin ortaya koyulması ile çalışma sona ermiş olmaktadır.

I. BÖLÜM

PSİKOLOJİ İKTİSAT İLİŞKİSİ VE DAVRANIŞSAL İKTİSADIN GELİŞİMİ

İktisat bilimi birçok bilim dalıyla ilişkisi olan sosyal bir bilim dalıdır. İktisat bilimi diğer bilimlerle farklı çağlarda farklı ilişkiler içerisinde bulunmuştur. Daha bir bilim dalı olarak adlandırılmadan önce felsefe üzerine yoğunlaşan iktisat bilimi, daha sonra fizik ve matematik ile etkileşim içerisinde olmuştur.

İktisat ve psikoloji ilişkisi günümüz dünyasında oldukça popüler olsa da bu ilişkinin temeli çok daha geçmişe dayanmaktadır. Aslında insan var olduğundan beri ekonomi ve insan davranışı ilişkisi vardır. Uzun yıllar boyunca iktisat bilimi her ne kadar matematiksel bir bilim olarak gözükmese de esasen iktisat özellikle Adam Smith'le birlikte insan davranışlarını inceleyen bir bilimdir. (Rustichini, 2005:205-206).

İktisat uzun yıllar boyunca matematik bilimi ile iç içe olan bilimlerin başlarında gelir. Ayrıca matematik sadece iktisat biliminin değil birçok bilimin içinde olan bir bilimdir. Yaşamın birçok alanının içinde olan matematik sorunların ve problemlerin çözümünde sıkça başvurulan bir araçtır. Bazı şeyleri veri haline getirmek ve bunlardan bir değer oluşturabilmek için de yine matematik bilimine ihtiyaç vardır. Matematiğin bu gibi özellikleri iktisat bilimi için matematiği değerli kılmış ve neredeyse vazgeçilmez yapmıştır. Bu sebeple iktisat bilimi var olduğundan beri matematik biliminden yararlanmış ve yararlanmaya da devam etmektedir. Birçok iktisat ekolünün ekonomik kavramları açıklarken bu kavramları matematik ile ilişkilendirmesi bu iki bilimin yüz yıllarca iç içe olmasını sağlamıştır. Fakat bireyin her davranışının veya aldığı her kararın sadece matematiksel olarak ifade edilemeyeceğini söyleyen bazı teorisyenlere göre, sosyal bilimlerin tamamına matematiği uygulamak olanaksızdır. Çünkü bireylerin kararları, tatmin düzeyleri, istekleri gibi davranışları yalnızca sayısal olarak ifade edilemeyecek kadar karmaşıktır (Can, 2012, s.92).

Burada bilinmesi gereken konu, bütün bilim dallarının belirli bir ilişki içinde olduğu ve bir bilim dalının farklı bir bilim dalından yararlanabildiğidir. İktisat bilimi de bazı ekonomik kavramları sadece sayısal olarak açıklamayıp bu kavramları tam anlamıyla ifade edebilmek için psikoloji ve sosyoloji gibi bilimlerden yararlanmaktadır. Bu yararlanma kavramların açıklanabilmesi ve daha anlaşılır bir hale gelebilmesi için gerekmektedir. Aslında bu iktisat bilimi için bir ihtiyaçtır. Yukarıda da açıkladığımız gibi her şeyi matematiksel olarak ifade ederek açıklamak bireyin kavramları anlamasını zorlaştırabilir. Bu yüzden de ekonomide kullanılan mutluluk düzeyi, öznel iyi oluş veya refah gibi kavramları açıklamak için psikoloji ve sosyoloji gibi bilimlerin yardımı gerekmektedir. İşte bu tür kavramları anlamlandırma ihtiyacı ekonomi biliminin de diğer birçok bilim dalında olduğu gibi psikoloji biliminden faydalanmasını gerekli kılmaktadır. İktisat biliminin diğer bilimlerle olan ilişkileri artık daha da önem kazanmıştır. Aslında hem iktisat hem de psikoloji bilimlerinin ortak olgularından en önemlisi insandır. İki bilim dalı da insanı, insan davranışlarını bazen farklı bazen aynı yönden incelerler. Bu iki bilimi birbirinden ayıran en önemli özelliklerden biri iktisat bilimi insan davranış ve kararlarını ekonomik düzen içerisinde oluşan sonuçlara göre yorumlarken, psikoloji daha çok insanın neyi niçin yaptığı üzerine yoğunlaşır ve bu süreci anlamlandırmaya çalışır (Çalık ve Düzü, 2009:2-3).

İktisat ile psikoloji ilişkisi Neo-klasik iktisat akımının etkili olduğu dönemlerde kopma noktasına gelmiş olsa da davranışsal iktisatla birlikte bu ilişki yeniden artmaya başlamıştır. Özellikle iktisat bilimini psikolojik ve sosyolojik açıdan anlamlandırmayı amaçlayan davranışsal iktisat, bireyin aldığı kararlarda ekonomik terimlerin psikolojik ölçümlerinde oldukça önemli bir role sahiptir. Psikoloji bilimi özünde insan davranışları olan bir bilimdir. Ekonomi bilimi ise sınırlı kaynakların üretimi, bölüşümü, nasıl dağıtıldığı üzerinde yoğunlaşır. Ekonomide bireyin rasyonel davrandığı ve karar verirken faydasını maksimum kılmayı amaçladığı varsayılır ve iktisat bilimi de burada insan davranışlarını da incelemiştir. Örneğin; iktisat “homo economicus” kavramını kabul etmekte ve kararların akılcı alındığını varsaymaktadır. Bireysel davranışları inceleyen psikoloji bilimi ise bu noktada ekonomi bilimine yardımcı olur. Çünkü ekonomi bilimi insan davranışlarını tek başına anlamlandırmakta yetersiz kalabilir. Bir bireyin veya toplumun bütün

davranışlarını ekonomik olarak ölçmek mümkün değilse, iktisat burada psikoloji biliminden yararlanır. İşte tam bu noktada, iktisat biliminin alt dallarından biri olan davranışsal iktisat, ana akım iktisadı eleştirmekte ve geliştirmektedir. Davranışsal iktisat, psikoloji ile iktisadı bir araya getirmekte, bireylerin iktisadi karar verme süreçlerini değerlendirmeyi amaçlamaktadır. 1950’li yıllarda Herbert Simon, bireylerin karar alırken yüz de yüz rasyonel olmadığını ifade etmiş ve iktisat ve psikoloji bilimini arasındaki ilişkiyi açıklamaya çalışan insanlara da yol gösterici olmuştur (Sent, 2004, s.738).

Davranışsal iktisadın günümüzdeki temsilcilerinden biri sayılan Daniel Kahneman’ın bu bağın oluşturulmasında önemli katkıları vardır. Kahneman’a göre iktisat ve psikoloji arasında büyük bir uçurum vardır. Çünkü Kahneman, iktisat biliminin değerini taşıyan varsayımların ekonomideki insan davranışlarını açıklamada yetersiz olduğunu ileri sürmüştür. Bu kapsamda davranışsal iktisadın; ekonomi ve psikoloji bilimleri arasındaki bağın gelişimi için, belli başlı ekonomik terimlerin, insanı ve insan davranışlarını daha iyi açıklayarak anlamlandırabilmesi gerektiğini ifade etmiştir (Kahneman, 2003, s.162). Davranışsal iktisat bu açıdan bakıldığında, ekonomide var olan bazı kavramları insan davranışlarıyla ilişkilendirerek açıklamayı amaçlar. Aslında burada davranışsal iktisat psikolojiyi de matematiğin veya ekonominin içine katarak sayısal birçok ifadenin daha değerli ve anlaşılır olmasına yardımcı olur. Davranışsal iktisadın insan davranışları ve ekonomik terimleri açıklamak ve ifade etmek dışında ekonomi bilimine birçok katkısı olduğu ise hali hazırdaki bölümde detaylıca incelenmektedir. Davranışsal iktisadın ortaya çıkışı ve gelişimini değerlendirme öncesinde ise iktisat ve psikoloji ilişkisi kısaca ele alınmaktadır.

1.2 İktisat ve Psikoloji Bilimlerinin Ortaklığı

Dünyadaki bütün bilimler birbirleriyle ilişki içerisindedir ve bu ilişki bilimler var olduğundan beri süregelmektedir. Bilimler arası ilişki çoğu zaman birbirini tamamlama ve zorunluluk olarak ortaya çıkabilmektedir. Diğer tüm bilim dalları gibi iktisat bilimi de var olduğundan beri çeşitli disiplinlerle etkileşimde bulunmuş ve bulunmaya da devam etmektedir. Örneğin hemen hemen tüm doğa bilimlerinin

gelişimine katkıda bulunan fizik ve ekonomi bilimleri arasında da çeşitli ilişkiler bulunmaktadır (Çakır, 1998, s. 11-13).

Literatüre göre iktisat ve psikoloji bilimlerinin etkileşimi 1800'lü yılların sonuna kadar uzansa da bu iki bilim dalının ilişkileri son 30-40 yılda daha da yoğunlaşmıştır. Geçen her yüzyılda iktisat ve psikoloji bilimlerinin birbirleriyle olan ilişkileri sıkılaşmıştır. Bu sıkılaşma bazı kavramların açıklanabilmesi ve anlamlandırılabilmesi açısından özellikle ekonomi bilimini psikoloji biliminden yardım almaya yöneltmiştir. Zamanla değişen dünyanın, gelişen ekonomilerin ve kavram çeşitliliğinin anlamlandırılması bakımından iktisat biliminin psikoloji biliminden yardım alması adeta bir zorunluluk olarak görülmüştür (Eser ve Toigonbaeva, 2011, s. 300-302).

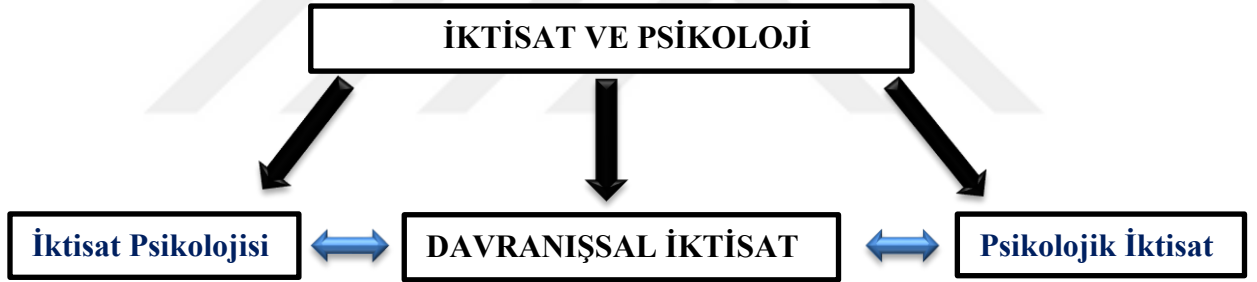
Evrende var olan kaynakları konu edinen iktisat bilimi bu kaynakların dağılımı, bölüşümü ve tahsis edilişiyle ilgilenir. İktisat bilimi ülkelerin, firmaların ve bireylerin ekonomik hareketleri üzerinde incelemelerde bulunur. Bunları yaparken matematik, istatistik veya ekonometri gibi disiplinlerden yardım alan iktisat bilimi, insan davranışlarını ve davranışların altında yatan sebepleri inceleyen psikoloji biliminden destek alabilir. Çünkü iktisat biliminde geleneksel olarak birey davranışları sabit ve tutarlı, bireyler tercihleri hakkında tüm bilgilere sahiptir. Ancak gerçek birey söz konusu olduğunda bu kabul edilemez. Çünkü psikoloji bilimi insan davranışlarının değişkenliği üzerine kurulmuştur ve psikolojik araştırmalar ekonomik varsayımlarla ilgili değişiklikler olabileceğini ifade etmektedir (Rabin, 1998, s.12).

İktisat bilimi, insanların ekonomik kararlarını ve bu kararların iktisadi sonuçlarını inceleyen sosyal bir bilim dalıdır. Geleneksel iktisadi ekoller ve Neo-klasik iktisadi varsayımlar ekseninde uzun yıllar gelişmeye devam eden iktisat bilimi matematik gibi pozitif bilimlerden esinlenerek modeller oluşturmuştur. İktisat biliminin sadece pozitif bilimlere bağlı kalmaması görüşünü destekleyen davranışsal iktisat ise psikoloji ve iktisat bilimleri arasında köprü görevini üstlenmiştir denilebilir. Bu varsayımın temeli iktisat ve psikoloji bilimlerinin her ikisinin de odak noktasının insan olmasına dayandırılabilir. İnsanların bir ekonomideki başrol oyuncularını olduğunu düşünürsek insanların beklenti, tercih ve kararları gibi ekonomik davranışlarının psikoloji bilimi ile kritik derecede öneme sahip olduğu

görülebilmektedir (Çalık ve Düzü, 2009, s.2-3). Örneğin birey neden X malını tercih edip Y malını tercih etmemiştir veya neden A işletmesini tercih edip B işletmesini tercih etmemiştir gibi sorular ekonomi biliminin cevaplandırmayı amaçladığı sorulardır. Bu kapsamda bireyin aldığı kararın ardında yatan sebepleri açıklamayı hedefleyen bilim dalı olarak psikoloji bilimi değer arz etmektedir.

Psikoloji iktisat ilişkisine bir örnek de ekonomik davranışların üretim koluyla ilgili gösterilebilir. Üretim gerçekleştirilirken üretim sürecinde çalışan bireylerin motivasyonu psikoloji ile ilgilidir. Üretim süreçlerinde çıktı miktarını artırabilmek için çalışanların motivasyonunu artırmak önemli konulardan biridir. Motivasyon psikolojik süreçlerden biridir ve bireylerin veya çalışanların istenilen amaca ulaşabilmek için motivasyonla yönlendirilmesi süreci hem psikoloji hem de ekonomi ile ilgilidir. Ayrıca üretim sürecinde motivasyon firmalarda çalışan bireylerin firmaya bağlılığını artırmayı amaçlar (Çalık ve Düzü, 2009, s,7-8).

Şekil 1. İktisat ve Psikoloji Arasındaki İlişki



Kaynak: Demirel, S. Koray ve Artan, S. (2016). *Nöroiktisat ve İktisat Biliminin Geleceğine İlişkin Tartışmalar*, Uluslararası Ekonomi ve Yenilik Dergisi, 2 (1), ss. 1-28.

Psikoloji bilimi, insan davranışlarını, insani değer ve yargıları, insani düşünce ve ideoloji gibi psikolojik kavramların yanı sıra bireyin mutluluğu, umut düzeyi ve bireyin yaşamdan beklentisi gibi kavramları da incelemesi bakımından ekonomi bilimine yardımcı olabilmektedir (Sent, 2004:739). Psikolojik iktisat “mevcut iktisadi kuramlara ve çözümlemelere psikolojik etmenlerin dahil edilmesi ya da iktisadi analizlerde psikoloji biliminden faydalanılması” şeklinde tanımlanmaktadır (Soydal, 2010, s. 86-88).

1.2.1 Psikolojinin Klasik İktisattaki Yeri

Psikoloji ve iktisat bilimlerinin ilişkisi yakın tarihte yoğunlaşmış olsa da klasik iktisat döneminde de psikolojiye yakın bir ilgi gösterilmiştir. Klasik iktisadın önemli isimlerinden A. Smith, D. Hume ve J. Bentham gibi ekonomistler insanların ekonomik davranışlarını psikoloji biliminden yardım alarak ifade etmeye çalışmışlardır (Eser ve Toigonbaeva, 2011, s. 288-289). Smith, Hume ve Bentham gibi Klasik iktisatçılar başta olmak üzere dönemin birçok ismi çalışmalarlarıyla davranışsal ekonominin geleceğini önceden haber vermişlerdir (Alm, 2010, s. 635).

İktisat ve psikoloji ilişkisine Adam Smith “Ahlaki Duygular Kuramı” ve Ulusların Zenginliği” eserlerinde rastlanır. Ekonomistliğin dışında bir ahlak felsefecisi olan Smith, insan duygu ve davranışlarıyla ilgili düşüncelerini ilk olarak 1759 yılında yayınlanan “Ahlaki Duygular Kuramı” adlı eserinde detaylı olarak açıklamıştır. “Ahlaki Duygular Kuramı” adlı eserinde insan davranışlarının belirleyici ilkesinin sempati olduğuna işaret etmiştir. Bireylerde mevcut bazı duyguların başka bireyleri mutlu edebileceğini sempatiklik ilkesi üzerinden açıklamıştır. Yani bireylerin başka bireylerin acı ve mutluluklarına ortak olabilme, onların duygu ve hislerini kendilerinde yaşayabilme eğilimi olduğunu ifade etmiştir. Bunun yanı sıra bireylerin ‘kendilerini sevmeye’ ilkesi de bulunmaktadır. Adam Smith “Ahlaki Duygular Kuramında”, bireylerde gördüğü sempati ve kendini sevmeye ilkesini ekonomik faaliyetlerin açıklanmasında kullanmaktadır. Smith’e göre zenginlikler daha göz önünde tutulur gösterilmek istenir, fakirlikler ise saklanır. Burada söylenilen insanlar acılardan çok sevinçlere sempati duymaya meyillidirler (Smith, 1759: 112-113, akt: Buğra,1995, s. 99). Davranışsal iktisadın temelleri de sayılabilecek Smith’in bu çalışması psikolojik ilkelere bireysel davranışlar açısından bakmıştır. Çalışmanın bazı kısımlarında bireysel karar ve tercihlerden bahsedilmiş ve insanların başka insanlar tarafından beğenilme duygusu içinde olduklarına değinilmiştir. Bu çalışmada Smith, bir nevi insan davranışlarının değişkenliğini insanların kendileri için iyi ya da olumlu sayılabilecek bir durumdan kötü ya da olumsuz bir duruma geçerlerse üzüntü ve keder, tekrar iyi duruma geçerlerse mutluluk duyacakları üzerinden ifade etmiştir. Ayrıca eserde toplumda var olan mevcut düzenin insan davranışları üzerine etkisi de araştırılmıştır. (Asraf, Camerer ve Loewenstein, 2005, s. 133).

Smith'in 1776 yılında yayımlanan "The Wealth of Nations" (Ulusların Zenginliği) adlı kitabı da psikoloji biliminden izler taşımaktadır. Ulusların Zenginliği eseriyle ekonomi biliminde önemli bir yer tutan Smith, artık "sempati ilkesi" üzerinde durmamakta ve fayda kavramına yönelmektedir. Mübadele, takas gibi kavramlar üzerinde duran Smith'in bu eserinde bireylerin çıkar arayışından bahsedilmektedir (Dumludağ vd, 2015, s. 35)

Adam Smith'in "Ulusların Zenginliği" adlı eseri "Ahlaki Duygular Kuramı" adlı eserinden birçok yönden farklılıklar göstermektedir. 17 yıl arayla yazılan bu eserlerde görülmektedir ki Smith, insanı açıklama olgusundan vazgeçip kapitalist ilişkilerin giderek yaygınlaştığı bir dönemde geçerli şartlarda ulusların nasıl zenginliğe ulaştığını anlatmış ve psikoloji ile ilgili olarak ise iş bölümü üzerinde yoğunlaşmıştır (Ruben, 2013, s. 32).

David Hume çalışmalarında, birey karar ve tercihlerinde, tutku, inanç ve hayati sevmenin etkili olduğundan bahsetmiştir. Bu sebeple, ekonomik faaliyetlerin insan davranışları üzerinde önemli bir etkisi olduğunu ileri sürmüştür (Earl, 2005: 909-910). Hume'un üzerinde en çok durduğu kavramlardan biri tutku kavramıdır. Hume'a göre insan akli tutkularının esiridir. Bu varsayımı Hume'un insan davranışlarında tutkuya verdiği önemi göstermektedir (Hirschman, 2014: 43-45).

1.2.2 Geleneksel İktisatta İnsan Anlayışı ve Bentham'ın Faydacı Yaklaşımı

Klasik iktisat ekonomik insan davranışlarını kişisel çıkar üzerinden açıklamaya çalışmıştır. Jeremy Bentham ise 1789 yılında yayımlanan "Ahlak ve Yasama İlkelerine Giriş" adlı kitabında "faydacılık felsefesi" üzerinde durarak geleneksel iktisadın yapı taşlarından birini oluşturmuştur. Psikolojik hazcılığa dayanan faydacılık felsefesi, bireylerin gerçekleştirmek istedikleri bütün eylemlerinde acı veya kederden kaçarak hazzı ulaşmayı amaçladıklarını ifade etmektedir. Bu düşünceye göre birey hazzın peşine düşmekte ve gerçekleştirmek istediği tüm eylemlerinin amacı hazzını olabildiğince yükseltmek olmaktadır (Ulaş, 2002, s. 649).

Geleneksel iktisadın önemli varsayımlarından olan çıkarı peşinde olan bireyin desteklenmiş hali psikolojik hazcılık olarak görülebilmektedir. Geleneksel iktisat teorilerine göre, her bireyin ekonomik karar veya eylemleri, faydayı en çoğa ulaştıracak, zararı da en aza indirecek şekilde belirlenmektedir. Bir bireyin fayda peşinde koşarak faydasını en çoğa ulaştırmak istemesi toplumunda fayda düzeyine olumlu olarak etki edecektir. Geleneksel iktisadın burada eksik yönü ise kişisel çıkarlar ile toplumsal çıkarların uyuşmayabileceği veya kesişebileceğini göz ardı etmesidir. Ancak faydacı ahlak felsefesinin yapı taşı olan hazcı psikoloji geleneksel iktisat teorisine yol gösterici olmuştur (Dumludağ vd, 2015, s. 38).

Bentham, eserinde bireylerin tüm eylemlerinin zevke yönelme ve acıdan kaçınma dürtüsüyle gerçekleştiğini ileri sürerek faydacılığı savunur. Bentham insan hayatındaki mücadelenin zevk ile acı arasında geçtiğini ileri sürer. Geleneksel iktisadın çıkar peşinde koşan insan modeliyle Bentham'ın faydacı yaklaşımı birleştiğinde şu sonuçlar ortaya çıkıyor:

- Bireyler yapmak istedikleri bütün eylemlerinde faydalarını en çoğa ulaştırmaya çalışırlar.
- Bireyler akılcıdır.
- Bireyler mevcut kaynaklarını en iyi şekilde değerlendirerek kişisel çıkarlarını maksimuma ulaştırır (Dumludağ vd, 2015, s.38).

1.2.3 Neo-Klasik İktisatta Psikolojiden Uzaklaşma

Klasik iktisat ile Neo-klasik iktisat arasında benzerlikler bulunsa da Neo-klasik iktisat ekolünün öncüsü olarak gösterilen Alfred Marshall'ın 1890 yılında yayınlanan 'Principles of Economics' isimli eseri, klasik ekolün başlıca varsayımlarını uygun bulmasına rağmen klasik iktisadın kendini düşünen ve soyut olan bireyini ekonomide faaliyetlerde bulunabilecek bireye dönüştürmüştür. Bu dönüşüm ana akım iktisat biliminin ileride daha somut bir hale gelebilmesi için yol açmıştır (Kitapçı, 2017. s. 88).

On dokuzuncu yüzyıl sonları ve yirminci yüzyıl başlarına doğru ekonomi bilimindeki psikolojik faktörlerin rolü git gide azalmaya başlamıştı. Bu durum bir kısım ekonomistlerin iktisat ve psikoloji iş birliğini reddetmelerine ve başka bir

kısım iktisatçıların ise psikoloji bilimine kuşku ile yaklaşımlarına sebep olmuştur. Bunun iktisat bilimindeki başlıca sebebi, iktisat bilimcilerin mantıksal pozitivizm bakış açısıyla iktisadi daha somut ve gözlenebilir olarak ifade etmelerinden kaynaklanmaktadır. Özellikle yirminci yüzyıl başlarında iktisatçıların iktisat bilimine bu şekilde yaklaşımları iktisat biliminde daha fazla sayısal ve somut öğelerin kullanılmasına vesile olmuş ve iktisat bilimi giderek daha fazla matematiksel yöntemler kullanmıştır. Bu tutum iktisadın diğer bilimlerle ilişki içerisinde bulunmasını yavaşlatmış ve iktisat ile psikoloji ilişkisinin artmasını geciktirmiştir (Dumludağ vd, 2015, s. 39).

Özellikle yirminci yüzyılda Neo-klasik ekolün önemli varsayımlarından biri olan rasyonalizm veya rasyonel insan modeli ana akım iktisat bilimini çepeçevre sarmıştır. Bireylerin gerçekleştirdikleri ekonomik faaliyetlerde insan davranışlarının dayanağı olan psikolojik etkiler göz ardı edilmiş ve ‘ekonomik insan’ ya da ‘homo economicus’ birey hali hazırda bulunan bilgilerin tamamına erişebilen ve kendi çıkarını maksimum yapabilen bir rol modele dönüştürülmüştür (Robbins, 2007, s. 141)

Neo-klasik iktisadın rasyonalite, fayda yaklaşımları ve soyut varsayımları iktisat bilimini giderek psikoloji biliminden uzaklaştırmaya başlamıştır. İktisada doğa bilimleri gibi yaklaşan dönemin iktisatçıları o dönemlerde henüz bilim olarak kabul görmemiş psikolojiye de sıcak bakmamayı tercih etmişlerdir. Çünkü henüz bilim olarak kabul görmemiş psikolojiyi Neo-klasik ekolün matematiksel ifade tarzına yakınlaştırmak zor olmuştur. Öyle ki o dönem iktisatçıları psikolojinin iktisadi teorilerin geçerliliklerini azaltabileceklerini düşünerek psikoloji ve iktisat iş birliğine karşı çıkmışlardır. Kısaca özetlemek gerekirse yirminci yüzyılda Neo-klasik iktisadın da etkisiyle iktisat biliminde rasyonelliğe yöneliş, git gide daha fazla matematiksel araçların kullanılması ve varsayımların bu yönde gerçekleşmesi, psikoloji ve iktisat arasındaki bağların kopmasına sebep olmuş, iktisat biliminde insan davranışları istatistik ve ekonometri gibi farklı matematiksel ölçütlerle açıklanmaya çalışılmıştır (Angner ve Loewenstein, 2006. s. 4-7).

1.3 Davranışsal İktisat

1.3.1 Davranışsal İktisat Nedir?

Kavramsal açıdan iktisat ve psikoloji bilimlerinin birleşimi literatürde 1800’lü yılların sonlarına dek uzansa da bu iki bilimin iç içe girmesi 21. yüzyılda daha da hızlanmıştır. Bu iki önemli bilim dalının tanımlanması veya birlikte isimlendirmesi konusunda “psikolojik ekonomi” mi veya “ekonomik psikoloji” mi diye tartışmalarda uzun süre gündemde kalmıştır. Ekonomik psikoloji ifadesi için Uluslararası Ekonomik Psikoloji Araştırmaları Birliği (IAREP-International Association for Research in Economic Psychology) şu şekilde tanımlama yapmıştır: “bir disiplin olarak ekonomik psikoloji, tüketim ve diğer ekonomik davranışları içeren psikolojik mekanizmalar ve süreçlerle çalışmaktadır. Ekonomik psikoloji tercihler, seçimler, kararlar ve bunu etkileyen faktörler, aynı zamanda ihtiyaçların tatminiyle ilgili karar ve seçimlerle uğraşmaktadır” (Eser ve Toıgonbaeva, 2011, s. 301).

Bu tanımlama ekonomik davranışları, insan psikolojisi ile alınan kararlar ve seçimler üzerinden yorumlamaktadır. Ayrıca karar verirken ve seçimlerde bulunurken sadece insan faktörünün ve insanın rasyonel davrandığı, ekonomik varsayımların değil psikolojik varsayımlarında önemini ifade etmektedir. Burada her ne kadar ekonomik psikoloji kavramı üzerinde durulsa da psikolojik ekonomi kavramı da aynı ifadeleri içermekte ve önem arz etmektedir. Çünkü literatürde sadece ekonomik psikoloji kavramı değil psikolojik ekonomi kavramı da sıkça kullanılmaktadır. Psikoloji bilimiyle ilgilenenlere göre ise “ekonomik psikoloji, davranışsal psikoloji deneylerindeki insan ve hayvan tepkilerinin anlaşılmasında veya çocukların davranışlarını değiştirmek için teşvik sistemi oluşturulmasında iktisatçıların kavramlarının uygulanmasıdır. Birleşimin tersi yani psikolojik ekonomi ise, sıklıkla davranışsal iktisat anlamında kullanılmaktadır. Tanımlarda da görüleceği üzere davranışsal iktisat, her ne kadar yeni bir kavram sayılsa da aslında çok geniş bir anlam ifade etmekte ve geniş bir alanı kapsamaktadır. Çünkü davranışsal iktisat ekonomik karar içeren, tüm insan davranışlarını inceleyen bir psikoloji ve ekonomi ilişkisidir(Küçükücü, Konya ve Karaçor, 2017, s. 271-274).

Davranışsal iktisat her şeyden önce deneye dayalı bir bilim dalıdır, çünkü ekonomik çıkarım ve psikolojik indüksiyonu birleştiren deneylere dayanmakta ve böylece insan kararlarını açıklamak için tamamlayıcı bir araç yaratmaktadır. Buna karşın davranışsal iktisat, geçmişi çok eskiye dayanan bir iktisat alanı değildir. Bir iktisat alanı olarak davranışsal iktisat; temelinde iktisat, insan davranışları ve kaynakları verimli bir şekilde kullanabilmek için tüketici kararlarının alınması olduğundan büyük önem arz etmektedir. Bu kapsamda davranışsal ekonomi, psikoloji ve ekonomi bilimlerinin ilkelerini harmanlayarak insan davranışlarını anlamının yolunu bulmayı amaçlar. Ekonomi biliminde kaynak dağılımı tahsis edilirken temel varsayım insanın rasyonel davrandığı ve “*homo economicus*” olduğudur. Bu varsayıma göre bireyler istikrarlıdır, karar verirken tutarlıdır, kendi çıkarlarını gözetir ve fayda maksimizasyonunu hedefleyecek beceriye sahiptir. Rasyonel davranan birey ise mevcut tüm bilgileri göz önünde bulundurarak karar verirken faydasını maksimum yapacaktır (Sijibat, 2018, s.78).

Geleneksel ekonomik yaklaşımlar, bireylerin kararlarının fayda üzerine olduğunu varsayarken davranışsal ekonomi, bu konuda geleneksel ekonomik yaklaşımlardan iki farklı noktada ayrım yaşar. Bunlardan birincisi, davranışsal iktisat, bireylerin fayda maksimizasyonu konusunda çok iyi olduklarını kabul etmez ve bireyin tek amacının bu olduğunu varsaymaz. Çünkü bireyler karar alırken karmaşık duygular içerisinde bulunabilir ve bu duyguları bir arada yaşayabilirler. Örneğin; davranışsal iktisadi yaklaşıma göre bireyler, kaybetme korkusu taşırlar, sınırlı bilişsel kaynaklara sahiptirler ve bu tür durumlar fayda maksimizasyonunu amaçlayan bireyler için engel oluşturabilir (Miller ve Amit, 2016, s.2).

Geleneksel ekonomik yaklaşımlar ile davranışsal iktisat arasındaki ikinci farklılık ise, geleneksel ekonomik yaklaşımların teorik modellere dayanması, davranışsal iktisadi yaklaşımların hipotezleri test etmek için ampirik araçlara dayanmasıdır. Bu kapsamda, “*davranışsal iktisat, insanların ekonomik kararlarını ve bu kararların piyasa fiyatları, getirileri ve kaynak tahsisi üzerindeki etkilerini neyin etkilediğini araştıran bir iktisat alanıdır*” (Miller ve Amit, 2016, s.2).

Geleneksel ekonomik yaklaşımlar her ne kadar bireyin piyasaya hakim olduğu veya tam bilgiye sahip olmasıyla birlikte homo economicus davranış

sergilediğini varsaysa da firmalar ve farklı kuruluşlar üzerinde yapılan incelemeler bu varsayımlarla ilgili şüphe uyandırmıştır (Simon, 1955, s.99). Bu tür incelemeler sonucunda; pek çok kişi tarafından insanın homo economicus davranışı ve rasyonelliğinin sınırlı olduğu yorumlanmıştır. İnsan davranışlarının değişkenliği ve her koşulda farklılık gösterebilmesi aslında geleneksel ekonomik yaklaşımlardan uzaklaşarak psikoloji ile ilişkisi olan davranışsal iktisada yakınlaşılmasına sebep olmuştur. Çünkü davranışsal iktisadın amacı iktisat bilimini gerçeğe daha yakın tutarak insanın ekonomik kararlarının altında yatan bilişsel olayları da anlamlandırabilmektir.

İktisat bilimi genel anlamda ekonomik verileri kullanır ve analizlerini ve yorumlarını bu veriler üzerinden gerçekleştirir. İktisatta ekonomik veriler daha nicel ve ölçülebilir kaynaklardan elde edilir. Bu her ne kadar elde edilen verileri sağlamlaştırırsa da iktisadi bir kararı tam anlamıyla yorumlayabilmek için insan davranışlarını da göz önünde bulundurmak gerekir. İşte davranışsal iktisat tam da bu noktada geleneksel iktisattan ayrılarak iktisat bilimine katkısını sunar. Çünkü davranışsal iktisada göre ekonomik kararlar alan sınırlı rasyonel insanı anlamlandırmak sadece ekonomik verilerle değil insan davranışları üzerinden de açıklanmalıdır. Çünkü bu noktada birçok yorumcu, iktisat bilimini sadece ekonomik verilere dayandığı için deneysel olmadığı yönünde eleştirmiştir. Hatta birçok kişi bu durumun iktisat biliminin gelişimine engel olacağını da ileri sürmüştür(Aktan ve Yavuzaslan, 2020, s. 108-111).

Hayatın hemen hemen her alanında yer alan iktisat biliminin sadece belli başlı ekonomik verilere dayanarak ekonomik kararları anlamlandırması birçok önemli noktanın da göz ardı edilmesine sebebiyet verebilir. Bu tür varsayımların önüne geçerek iktisat bilimini daha gerçekçi kılmayı amaçlayan davranışsal iktisat yaklaşımı; iktisat biliminde üretilmek istenen sonuçları elde ederken, insanların sınırlı rasyonelliğinin, hatalarının, yanlıgularının ve hatta tutarsız olabilecek tercihlerinin de göz ardı edilmemesi gerektiğini ifade eder. Çünkü davranışsal iktisada göre ekonomistlerin yeni bir şeyler üreterek iktisat bilimine katkı sağlamaları insanı daha gerçekçi verilerle incelemenin yolundan geçer (Ariely, 2013).

Ekonomik kararları davranışsal açıdan irdeleyen Rory Sutherland'a göre davranışsal iktisatçılar, davranışsal iktisattaki genellemelerin aksine temelde daha dar bir görüşe sahip olabilmektedir. Sutherland 2013 yılında yayımladığı bir yazısında altı temel noktaya dikkat çekmektedir.

- 1) Küçük değişikliklerin büyük etkileri olabilir,
- 2) Ekonomi bilimi için psikoloji mutlak önemlidir,
- 3) Birey her yaptığıının nedenini ve ne istediğini her zaman tam olarak açıklayamaz,
- 4) Tercihler kişiseldir, sosyal ve bağlamsaldır, mutlak değildir.
- 5) Güven unsuru asla tam olarak verilemez, bu konuda taahhüt büyük bir öneme sahiptir.
- 6) İnsanlar tatminkârdır.

Burada uygulayıcılar, ekonomik sorunları irdeleyebilmek için psikolojiden yardım almaktadır. Ona göre davranışsal iktisatçılar fayda yaklaşımını benimsemiş iktisatçılar gibi geleneksel ekonomik yöntemlerden yararlanmaktadır. Psikoloji ve ekonominin kesiştiği nokta olarak görülen davranışsal iktisat her zaman kesin ve net olarak açıklanamayabilir (Samson & Ariely, 2015, s. 1-3; Sutherland, 2013).

Davranışsal ekonomi çeşitli kavramlar üzerinden şekillenir. Bu kavramları açıklamadan önce şunu belirtmek gerekir ki artık ekonomide insan davranışlarının yeri ve incelenmesi çok önemlidir. İnsan davranışları sadece mal ve hizmet alım satımında değil, iş piyasasından sağlığa her alt başlıkta ciddi önem arz etmektedir. İnsan davranışlarını anlamak, insan tercihlerini etkileyebilmek ve analizlere psikolojiyi de eklemek artık ekonomik faaliyette bulunanlar için vazgeçilmezdir. Özellikle firmalar karar vericilerin kararlarını kendi lehlerine çekebilmek için günümüz küresel dünyasında büyük çaba içerisinde. Kilometrelerce öteden milyonlarca insana ulaşmayı hedefleyen binlerce üretici hedef kitlelerine ulaşabilmek için sadece fiyat, maliyet, üretim gibi geleneksel ekonomik kavramların dışında insanı önemseyen, toplumsal kültüre önem veren, insani değerleri de göz önünde bulunduran psikolojik unsurları ekonomi ile birlikte barındıran bir anlayışa bürünmüştür(Şimşek ve Kurt, 2019, s. 11-22).

Tablo 1. Geleneksel İktisat ve Davranışsal İktisat Arasındaki Fark ve Benzerlikler

Geleneksel İktisat		Davranışsal İktisat
Kendi çıkarını düşünen / Homo economicus	İnsan Modeli	Hata yapabilen ve Duygusal İnsan Modeli
Rasyonel İnsan – Tam Rasyonel insan	Rasyonalite	Sınırlı Rasyonel insan
Enformasyon Tamdır	Enformasyon	Enformasyon Eksiktir
Maksimum Fayda ve Maksimum Çıkar	Fayda ve Çıkar	Tatmin Olma ve Kendine Yeteni Kabullenme
Denge ve Beklenen Fayda Teorileri	Denge	Dengesizlik / Belirsizlik Beklenti Teorisi
Hem pozitif hem normatif iktisat hakim	Araştırma Yöntemi	Pozitif iktisat yaklaşımı daha hakim
Teorik, Analitik ve Grafik Ağırlıklı	Metodoloji	Ampirik ve Deneysel Dayalı
Diğer disiplinlerden ayrı daha bağımsız	Perspektif	Diğer disiplinlerle etkileşim fazla

Kaynak: Aktan, C., Coşkun. Ve Yavuzaslan, K. (2020). Bireylerin İktisadi Karar ve Tercihlerinde Zihinsel, Duygusal ve Psikolojik Faktörlerin Analizi, *Sosyal ve Beşeri Bilimler Dergisi*, Cilt 12, No 2, s. 100-116. Yazar tarafından derlenmiştir.

1.3.3 Davranışsal İktisadın Ortaya Çıkışı

İktisat bilimi psikoloji biliminden çok daha önce sosyal bir bilim statüsüne ulaşmıştır. İktisat biliminin ilk yıllarından itibaren uzun bir süre psikoloji biliminden ayrı kalması 19. Yüzyıldan itibaren farklı ihtiyaçları doğurmuş ve iktisat bilimini de eleştiri oklarının hedefi haline getirmiştir denilebilir. Ekonomi biliminin varsayımlardan oluşması ise iktisat ve psikoloji bilimlerinin ilişkisini zayıflatmıştır. İktisat biliminin kurucusu olarak gösterilen Adam Smith *The Theory of Moral Sentiments* (Ahlaki Duygular Teorisi) adlı eserinde insan davranışlarını psikolojik prensipler üzerinden anlamlandırmaya çalışmıştır. (Yiğit, 2018, s. 163-166). II. Dünya Savaşı yılları sonuna kadar geçen dönemde iktisat bilimi ve psikoloji bilimi giderek uzaklaşmışlardır. Bu uzaklaşma sadece iktisat bilimi özelindeki sebeplerden dolayı değil o dönemlerde psikolojinin henüz bir bilim düzeyinde kabul görmemesi gibi sebeplerden de kaynaklı olduğu düşünülmektedir (Dumludağ ve Ruben, 2015, s. 7).

İktisat biliminin bu denli matematiğe bağlı kalması iktisatçılar tarafından eleştirilmiş ve birçok tartışmayı da beraberinde getirmiştir. Her şeyden önce insanı tamamen rasyonel saymanın fazlaca iyimser olduğu ileri sürülmüştür. Çünkü insan duyguları olan, yanılabilen, şaşırabilen ve hata yapabilen bir varlıktır. Oysaki insanı tamamen rasyonel saymak bu gibi insan davranışlarını göz ardı etmek demektir. Tam da bu noktada insanın belli kalıp davranışlara bürünemeyeceğini ifade eden davranışsal iktisat, insanların birbirlerinden farklı olduğu, kararlarında bütün seçenekleri değerlendirmek yerine bazen yeterli olanı seçebileceği gibi bazen de kısa yoldan seçime gidebileceğini savunur (Acar, 2008). Karar alma süreçleriyle ilgilenmeyen geleneksel teorilerin aksine davranışsal iktisat, ekonomi biliminin üzerinde durduğu sorulara, psikolojik etkilerin de üzerinde durarak insan davranışlarının karmaşıklığından bahseder. Davranışsal iktisat insan davranışlarının karmaşıklığını, ekonomi biliminde yer alan birçok soruya cevap bulabilmek adına kullanır. Bu cevaplar içinse insanı tam rasyonel değil olduğu gibi kabul eden bir yaklaşım içerisinde bulunur (Akın ve Urhan, 2010).

Geleneksel ekonomik varsayımların zamanla ekonomide meydana gelen durumları ifade etmekte yetersiz kalması, geleneksel iktisadın birçok varsayımının da

eleştirilmesine sebep olmuştur. En sert eleştirilerden biri de bireyi, tahmin edilebilir kılan, basit düşünüp basit hareket eden bir varlık sayan ve bireyi kolayca matematiksel ifade eden varsayımlar üzerine gelmiştir. Çünkü bireyler anlaşılması zor ve tahmin edilmesi güç davranışlarda bulunabilirler (Akın ve Urhan, 2015, s. 11).

Geleneksel iktisatta, mal ve hizmetlerin insan ihtiyaçlarını tatmin düzeyi olarak adlandırılan fayda kavramı da eleştirilen konulardan biridir. Öncelikle fayda, kardinal (ölçülebilir) fayda ve ordinal (ölçülemeyen) fayda olarak iki başlığa ayrılır. Faydanın ölçülebileceğini ifade eden Hermann Gossen, W. Stanley Jevons, Alfred Marshall gibi Kardinal Faydacılar, faydanın ölçülebilirliğini util olarak isimlendirmişler ve faydanın birim üzerinden util ile ölçülebileceğini varsaymışlardır. Faydanın herhangi bir birim veya ölçü ile ölçülemeyeceğini ileri süren iktisatçılar ise Ordinal Faydacılardır. Eugen Slutsky, Willfredo Pareto, John Hicks, Harold Hotelling gibi Ordinal Faydacılar faydanın ölçülebilirliğine karşı çıkmışlardır. Onlara göre fayda bireylere sağladığı tatmin düzeyi üzerinden sıralanabilir. Başka bir ifadeyle bir X malını Y malına tercih ediyorsa, X malından elde edeceği fayda düzeyi Y malından elde edeceği fayda düzeyinden daha fazladır. Bireyin bu tercihleri doğru olarak yapabilmesi için, birey rasyonel davranmalı ve tercihlerinde de tutarlı olmalıdır (Hatırlı, 2015, s. 131-151) Ancak davranışsal iktisada göre birey her zaman rasyonel davranmayabilir ve tercihlerinde her zaman tutarlılık göstermeyebilir.

Tüm bu eleştirilerin sonucu olarak şu şekilde açıklamada bulunmak yanlış olmaz: Geleneksel iktisatta oluşturulan rasyonel insan modeli ve bakış açısı fazla iyimser varsayımlar üzerine kurulmuştur. Rasyonel insan modelinin bu denli iyimser olması üzerine gelen eleştiriler ise davranışsal iktisadi yaklaşımın varsayımlarına ışık tutmuştur denebilir. Çünkü gerçek hayat geleneksel iktisattaki varsayımlar kadar iyimser değildir. Davranışsal iktisat bu bakımdan insanı olduğu gibi kabullenmek üzerine yoğunlaşmış ve Neo-klasik yaklaşıma bir nevi katkıda bulunmuştur. Bu katkıyı sağlarken geleneksel iktisadi varsayımların güçlü yanlarından da bahsetmiş ve üzerine eklemeler ve eleştiriler de getirmiştir (Akın ve Urhan, 2010).

Katona tüketici psikolojisi üzerinde durarak, Almanya'da savaştan önce oluşan yüksek enflasyonun insan psikolojisine etkileri üzerine yaptığı çalışması

(1949) ile davranışsal iktisat alanında çalışmalar yapmıştır. Katona (1951) “Psychological Analysis of Economic Behavior” çalışmasında, iktisadi süreçlerin insan davranışlarından dolayı ortaya çıktığını ifade etmektedir. (Tomer, 2007: 469-471).

1980’li yıllara değin uzanan geleneksel iktisadi varsayımlar ve devamı niteliğindeki Neo-klasik iktisadi varsayımları birçok yönden eleştirerek ortaya çıkan davranışsal iktisada göre, ekonomik bir teori oluşturabilmek için iktisadi verilere, bireylerin ekonomik davranışlarını, psikolojik hareketlerini ve sosyolojik faktörleri de ilave eder (Can, 2012, s. 94).

Kahneman ve Tversky’e göre (1979), Bireyler geleneksel iktisatta söz edildiği kadar kusursuz değillerdir. Onlara göre bireyler karar alırken sadece sonuca odaklanmaz geçmişteki veya o andaki nedenleri de hesaba katarlar. Bu kapsamda bireyler kazançları göz önünde bulundurduğu kadar zararları da göz önünde bulundurur hatta bireylerin zarardan kaçma eğilimi kazanca ulaşma eğiliminden daha fazladır. Ayrıca davranışsal iktisatta yaklaşımlar ve bireyler sadece veriler ve deneyler üzerinden kurulmaz. Yaklaşımlar ve bireyler teori ve hipotezlerle desteklenir açıklanmaya çalışılır, gözlemlenir ve analiz edilir.

Simon’a göre (1955), Ekonomi ve psikoloji bilimleri ilişki içerisinde olan bilimlerdir. Ekonomik faaliyetleri inceleyen iktisat bilimi ekonomideki insan davranışlarını açıklamak için psikoloji biliminden yardım alır ve bunu yaparken davranışsal iktisat ana akım iktisada destek verir. Özellikle rutinin dışında gerçekleşen kriz, savaş ve afet gibi ekonomiye etki olayların tamamının geleneksel yaklaşımlarla açıklanamaması, ana akım iktisat biliminin psikoloji biliminden yardım almasını zorunlu kılmış ve bu konu davranışsal iktisatçılar tarafından irdelenmiştir. Simon’un 1955 yılında yaptığı çalışma davranışsal iktisadın temelini oluşturmaktadır.

Davranışsal iktisadi yaklaşımın amacı, iktisadi modelleri ve bazı varsayımları insan davranışları üzerinden anlamlandırıp daha gerçekçi model ve bulgular oluşturarak iktisat bilimine katkıda bulunmaktır. Bu kapsamda geçmiş ve gelecekle ilgili matematiksel veriler üzerinden analiz yapıp tahminde bulunan geleneksel iktisatçılardan farklı olarak davranışsal iktisatçılar, veri ve bulgu elde ederlerken

gözlem ve deneye dayalı incelemelerde de bulunurlar. Davranışsal iktisadın oluşmasına öncülük eden Harvey Liebenstein, Tibor Sticovsky ve Herbert Simon gibi iktisatçılar, ekonomi biliminin insan davranışları üzerinden incelenmesi için bir bakımdan zemin hazırlamışlardır. (Katona & Harris, 1978, s. 15).

1.3.4 Davranışsal İktisadın Gelişimi: Eski ve Yeni Davranışsal İktisatçılar

Earl 1988 yılında yayımladığı “Behavioral Economics” kitabında şu şekilde bir ifade kullanmıştır. “Hiç şüphe yok ki davranışsal ekonomi artık yükselişe geçti.” Katona (1951) ise Psychological Analysis of Economic Behavior adlı eserinde “ekonomik süreçler doğrudan insan kaynaklıdır” diye ifade de bulunarak ekonomik faaliyetlerin insan davranışlarından ayıramayacağını açıklamaya çalışmıştır. Ona göre ekonomi ve psikoloji bilimlerinin birbirinden ayrı düşünülmemesi gerekir. Ekonomik faaliyetleri açıklayabilmek için psikoloji bilimine ihtiyaç duyulduğunu söyleyen Katona, insan davranışları ve ekonomi ilişkisinde davranışsal iktisadın önemini vurgulamıştır. Yaptığı çalışmalarla davranışsal iktisadın yol göstericilerinden olan Katona, iktisat biliminin çok büyük çoğunluğu istatistiki verilere dayanan metotlarını kabul etmeyip iktisat bilimine insan davranışları üzerinden daha somut cevaplar kazandırmayı amaçlamıştır (Tomer, 2007, s. 468). Katona 1951 yılında “Ekonomik Davranışın Psikolojik Analizi” (Psychological Analysis of Economic Behavior) adlı eserinde, ekonomistlerin analizlerinde insan psikolojisine de yer vermeleri gerektiğini vurgulamıştır. Ayrıca Katona (1951) “Psikolojik İktisat” adlı eserinde psikolojiyi dikkate almayan ekonominin önemli süreçleri açıklamada yetersiz kalacağını dile getirerek ekonomi biliminde psikolojinin önemine dikkat çekmiştir.

1955 yılında sınırlı akılcılık veya sınırlı rasyonalite kavramlarını literatüre kazandıran Herbert Simon, “Akılcı Seçimin Davranışsal Modeli” adlı eseriyle Neo-Klasik iktisadın temel varsayımlarından olan “homo economicus” ve “rasyonellik” kavramlarına karşı çıkmıştır. Simon’a göre insan davranışlarını belirleyen şeylerden biri de duygudur ve insan tam rasyonel değil kısmen rasyoneldir. Ayrıca insanlar bilgiyi elde etmede ve problem çözmede sorunlar yaşayabilmektedir. Simon’un davranışsal iktisada kazandırdığı en önemli kavramlardan biri olan sınırlı rasyonalite

kavramı, Neo-klasik iktisadın ele aldığı mükemmel ekonomik insan modelinden farklı olarak idealize edilmiş mükemmel rasyonalite koşullarını zayıflatan veya tamamen reddeden etkin davranış modellerinin geniş ölçüde gelişmesine katkı sağlamıştır (Simon, 1955).

Davranışsal ekonomiye katkı sağlayanlardan biri de Scitovsky'dir. Scitovsky'e göre, iktisatçılar bireylerin tercih ve beğenilerini göz önünde bulundurmalıdır. Scitovsky psikoloji biliminin bazı yöntemlerinden etkilenecek iktisatçılarından psikoloji bilimindeki gibi gözlem ve deney üzerine analizler yapmalarını istemiştir. İnsan davranışlarını göz önünde bulundurarak bireyin karar alırken motivasyon gibi psikolojik faktörlerden etkilenebileceğini ifade eden Scitovsky'de Simon gibi rasyonellik kavramını eleştirmiştir (Scitovsky,1973, s. 33).

Daniel Kahneman ve Amos Tversky ise davranışsal iktisadı daha modern ve daha yeni hale getiren iktisatçılardır. Psikolog olmalarının yanı sıra iktisada çok önemli katkıları bulunan Kahneman ve Tversky "Prospect Theory: An analysis of decision under risk" ve "The Framing of Decisions and the Psychology of Choice" adlı çalışmaları ile davranışsal iktisadın gelişimine önemli katkıda bulunmuştur. Risk altında karar verme üzerine çalışmalarda bulunan ve buradan iktisat ve psikoloji arasında bir köprü kurmayı hedefleyen Tversky ve Kahneman'ın benzer çalışmaları 2002 yılında Kahneman'a Nobel Ödülü kazandırmış ve bu süreç davranışsal iktisadın popülaritesini de artırmıştır. (Rumiati ve Bonini, 2002).

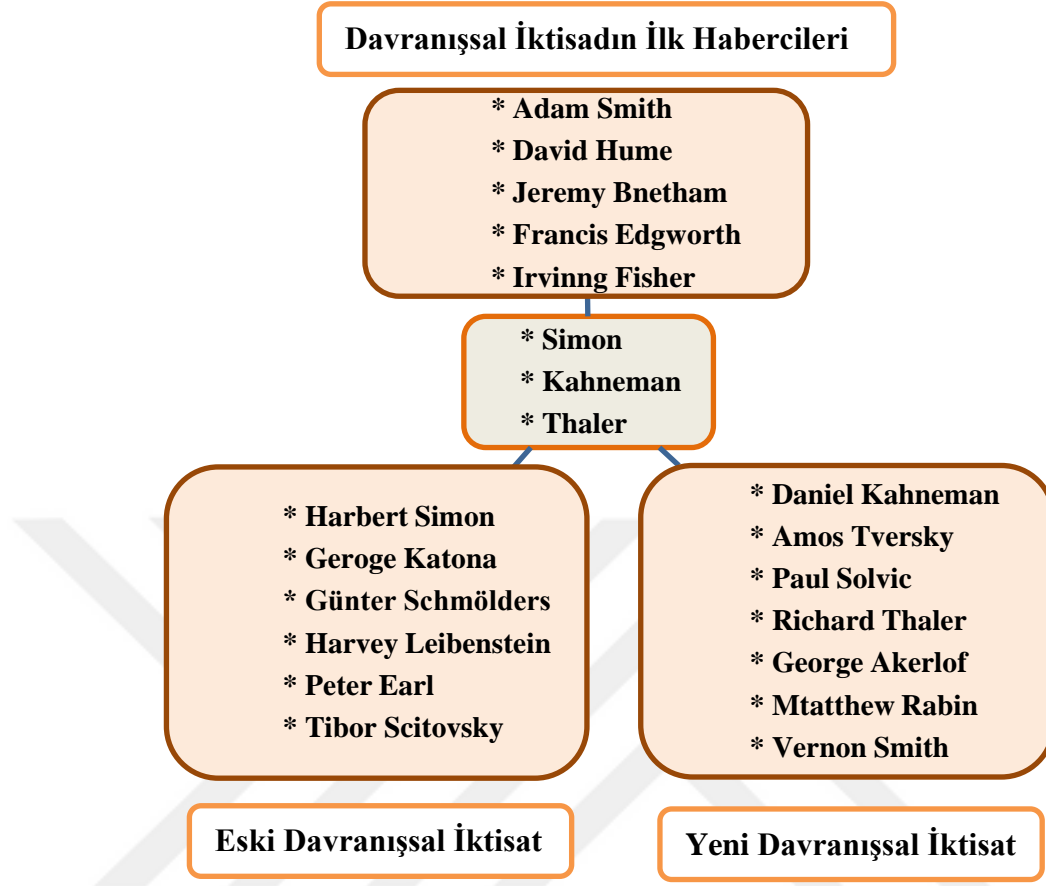
İktisat biliminde fayda kavramının analizi, faydanın ölçülebileceğini ifade eden Kardinal Faydacılar ve faydanın ölçülemeyeceğini ifade Ordinal Faydacılar üzerinden incelenmiştir. Ancak davranışsal iktisada yön verenlerden biri olan Kahneman (1977), davranışsal iktisatta ana akım iktisattan daha farklı fayda teorileri olduğunu ifade etmeye çalışmıştır. Çeşitli fayda kavramlarını açıklayan Kahneman, deneyimlenen fayda ve karar faydası kavramları üzerinde durmuştur. Deneyimlenen faydanın karar faydasından farklı olduğunu ileri sürmüştü ve deneyimlenen faydanın ölçülebilir ve ampirik olduğunu ifade etmiştir (s. 375-406). Buradan yola çıkarak deneyimlenen fayda ve karar faydasının bir diğer farkının deneysel faydanın hazzın bir sonucu olduğunu ileri süren Kahneman, mutluluğun ölçülebilen bir

değişken olduğunu ifade ederek iktisat biliminde ve davranışsal iktisatta mutluluk kavramının öneminin artmasına vesile olmuştur (Kamilçelebi, 2012, s.64).

İnsan davranışlarının her zaman optimum sonuçlar doğurmayacağını ileri süren Kahneman ve Tversky'dan sonra R. Thaler, G. Akerlof ve M. Rabin gibi davranışsal iktisat üzerine araştırmalar yapan başka iktisatçılarda olmuştur. Davranışsal iktisat, Neo-klasik iktisadı tamamladığı kadar karşı da çıkmıştır. Çünkü Neo-klasik iktisat varsayımlarında birey davranışları tahmin edilebilir ve sistematik olarak kabul görmektedir (Altınöz, 2014, s.46-48). Yukarıda saydığımız birçok düşünür gibi Kahneman ve Tversky de Neo-klasik iktisadın temel varsayımlarından olan Homo economicus ve rasyonel insan varsayımlarına karşı çıkmışlardır.

İktisat biliminde davranışsal iktisat geliştikçe birçok kavramı da incelemeye başlamıştır. Davranışsal iktisadın önemle üzerinde durduğu kavramlardan biri de mutluluktur. Mutluluk üzerine iktisat biliminde birçok çalışma mevcuttur. Easterlin'in 1974 yılında "Does Economic Growth Improve the Human Lot" adlı çalışması, ekonomi biliminde mutluluk üzerine yapılmış önemli bir çalışmadır. Bu çalışmasında Easterlin gelir ile mutluluk arasındaki ilişkiyi incelemiştir. Nobel ödüllü yazar Daniel Kahneman mutluluk üzerine birçok çalışma yapmış ve mutluluğun birçok tanımını olduğunu ifade etmiştir. Davranışsal iktisat ve iktisat üzerine birçok çalışması bulunan Bentham mutluluğu parçalara bölerek ayrı ayrı tanımlarda bulunmuştur(Işık ve Meriç, 2010, s. 428-429).

Tablo 2. Davranışsal İktisadın Değişimi



Kaynak: Aktan, C., Coşkun. Ve Yavuzaslan, K. (2020). Bireylerin İktisadi Karar ve Tercihlerinde Zihinsel, Duygusal ve Psikolojik Faktörlerin Analizi, *Sosyal ve Beşeri Bilimler Dergisi*, Cilt 12, No 2, s. 100-116.

1.3.5 Günümüz Ekonomik Hayatında Psikoloji ve İktisat İlişkisinin Geldiği Nokta

Geçmişten günümüze iktisat ve psikoloji arasında geçen tüm süreçle birlikte varılan nokta, bireyin psikolojik etmenlerinden daha fazla faydalanarak, ana akım iktisat bilimine nasıl katkı sağlanacağı üzerinedir. Bu süreç başlarda ana akım iktisat biliminin diğer bilimlerle ilişkisi kadar normal gibi karşılansa da geçen zaman içerisinde psikoloji bilimi ile iktisat bilimi arasındaki bağın tahmin edilenden daha da önemli olduğu anlaşılmıştır. Özellikle 1990'lı yılların sonları ve 2000'li yılların başlarında birçok kuruluş tarafından iktisat ve psikoloji iş birliğine dayanan çalışmalara değer verilmiş davranışsal iktisat alanında yapılan çalışmalara birçok ödül verilmiş olması insan psikolojinin ekonomideki önemini daha da değerli hale

getirmiştir. Örneğin 1999 yılında Andrei Sheifer, menkul kıymetler borsası üzerine bir çalışma yapmış ve çalışmasında rasyonellik ve fiyat uyarlaması gibi varsayımlara eleştiride bulunmuş ve Amerikan Ekonomi Kurumunca verilen John Bates Clark ödülüne layık görülmüştür. 2001 yılına gelindiğinde ise George Akerlof, Michael Spence ve Joseph Stigliz'in asimetrik bilgi varsayımı ile piyasaların işleyişine yönelik çalışmaları Nobel ödülüne layık görülmüştür. 2002 yılında Davranışsal İktisadın önemli isimlerinden biri olan Daniel Kahneman, bireylerin ekonomik davranışlarında belirsizlik altında karar almaya yönelik çalışmalarını ekonomi bilimine aşılması ile Nobel ödülünü almaya hak kazanmıştır (Dumludağ vd, 2015, s. 47).

Yakın zamanda davranışsal İktisatta yapılan çalışmalar deneylerle desteklenmekte ve elde edilen bulgularla ekonomik davranışlar anlamlandırılmaya çalışılmaktadır. Günümüz dünyasında gerek ülkeleri yönetenlerin veya politika yapıcıların almak istediği kararlar gerekse firma veya kuruluşların üretim, pazarlama gibi ticari faaliyetlerinde insan psikolojisini göz önünde bulundurmaları davranışsal İktisadın kıymetini bir kez daha gözler önüne sermiştir. Günümüz ekonomik dünyasında yapılan deneyler göstermiştir ki ekonomik davranışta bulunan insan, geleneksel İktisatta varsayıldığı gibi sadece kendi çıkarlarını düşünen, fayda peşinde koşan bir varlık değil aksine büyük oranda işbirlikçi ve topluma yönelik davranan, kendine yeteni arayan bir bilinçaltına sahiptir. Bu duruma örnek olarak Batson'un 2006 yılında yaptığı çalışması örnek olarak gösterilebilir. Batson çalışmasında empati-alturizm hipotezi etrafında bir bireyin başka bir bireye empati duymasının bu bireyin işbirlikçi olması isteğini artırdığını ve ayrıca sosyal varyasyon ve ekonomik anlamda ticari faaliyetlerin yüksek empati düzeyine sahip bireyler arasında daha fazla olduğunu saptamıştır (Rosenau, 2005, s. 66).

Günümüz dünyasında davranışsal İktisat Neo-klasik dönemde birbirinden oldukça uzaklaşan psikoloji ile İktisadın tekrar buluşmasını sağlamaktadır. İktisat bilimi her ne kadar matematiğe dayandırılmış olsa da firmalar, kurumlar ve piyasalar gibi İktisadi değerlerin her birinin başrolü insan olduğundan İktisat bilimi psikoloji biliminden bağımsız düşünülmemelidir. Bu anlayışla ana akım İktisadın bir tamamlayıcısı veya bir disiplini olan davranışsal İktisat meydana gelmiştir. Davranışsal İktisat deneysel gözlemlerde bulunarak analiz ve verilerinde insan

psikolojisini ve insan davranışlarını göz önünde bulundurarak geleneksel iktisat teorilerinin eksikliklerini gün yüzüne çıkarmıştır. Günümüzde davranışsal iktisat geleneksel iktisadın soyut ve matematiksel sorularından daha farklı soruları dile getirmekte ve ekonomik olaylara daha farklı bir bakış açısıyla yaklaşmaktadır. Burada değinilmesi gereken bir nokta davranışsal iktisadın uygulama ve yöntemlerinin bazı noktalarda iktisat biliminden farklı bulunmakta ancak bu farklar davranışsal iktisadı ayrı bir dal olarak algılamak için değil aksine ana akım iktisat bilimine yardımcı olması için vardır (Eser ve Toıgonbaeva, 2011, s. 313).

İnsan psikolojisinin iktisat bilimindeki yeri günümüzde git gide artarken davranışsal iktisadın kullanım alanı da bu artışa paralel olarak değişmiştir. Artık günümüz ekonomilerinde davranışsal iktisadi yaklaşımların kamu politikalarına uygulanması gün geçtikçe artmaktadır. Ülkeyi yönetenler, mevcut kamu politikalarını uygulamak yerine davranışsal yaklaşımları kullanarak birey davranışlarını politika hedeflerine uygun biçime dönüştürmeyi hedeflemektedirler. Bu kapsamda İngiltere, ABD ve Türkiye gibi birçok ülke günümüzde politikalarında davranışsal ilkelere yer vermektedir(Kılıç, 2020, s. 250-255).

II. BÖLÜM

ÖZNEL İYİ OLUŞ, MUTLULUK ve YAŞAM MEMNUNİYETİ: KAVRAMSAL DEĞERLENDİRME

2.1 Öznel İyi Oluş

Öznel iyi oluş ifadesi kelime anlamı olarak “*sağlık, ihtiyatlı değer veya yaşam kalitesi olarak da bilinen refah, birisine göre özünde değerli olan şey*” anlamında kullanılmaktadır. Yani bir insanın menfaatine olan şey, bu insanın kendi çıkarına olan şey o insanın iyiliği içindir. İyi oluş olumlu anlamda kullanılabilceği gibi olumsuz anlama da gelebilir. Eudaimonizm kelimesi ile ifade edilen ve ilk defa ünlü düşünür Aristo tarafından kullanılan öznel iyi oluş kavramı insanın davranışları ile başarabileceği eylemlerin zirvesi olarak tanımlanmıştır. Öznel iyi oluş sadece iyi oluş olarak ifade edilmiş ve bu kavramı açıklamak için hazcı ve psikolojik işlevsel olmak üzere iki bakış açısı oluşmuştur. Hazcı açıdan bakıldığında iyi oluş kavramı doyum ve mutluluğu anlatır ve buradaki ölçüt kişinin bireysel kendi özel değeridir. Psikolojik işlevsel açıdan bakıldığında ise iyi oluş insanın kendini gerçekleştirme kendini tamamlaması olarak ifade edilmektedir(Kuyumcu & Güven, 2012. s. 590).

Öznel iyi oluş kavramı mutluluk kavramı ile yakın anlamlıdır. Hatta günlük kullanım dilinde mutluluk ve öznel iyi oluş kavramları aynı anlamda kullanılmaktadır. Öznel iyi oluş ifadesi bir insanın genellikle karşılaşılabileceği pozitif veya olumlu duygularla, ara sıra veya çok az karşılaşılabileceği negatif veya olumsuz duygulardan ibarettir. Bir insan için olumlu duygular güven, huzur, neşe umut gibi hissiyatlar olabileceği gibi korku, keder, ümitsizlik, öfke, suçluluk gibi hissiyatlar da bireylerin olumsuz duygularını oluşturabilir. Bu tanımlamalar öznel iyi oluşun iki bileşenidir. Öznel iyi oluşun birinci bileşeni mutluluk, ikinci bileşeni ise yaşam doyumudur. Mutluluk, öznel iyi oluş ve yaşam doyum kavramları yukarıda da ifade edildiği üzere birbirlerine yakın kavramlar olsalar bile ekonomik çerçeveden bakıldığında bu kavramları birbirlerinden ayırmak yararlı olacaktır. Mutluluk ve yaşam doyumunu ayrı ayrı inceleyenlerden biri olan Piero 2006 yılında yaptığı

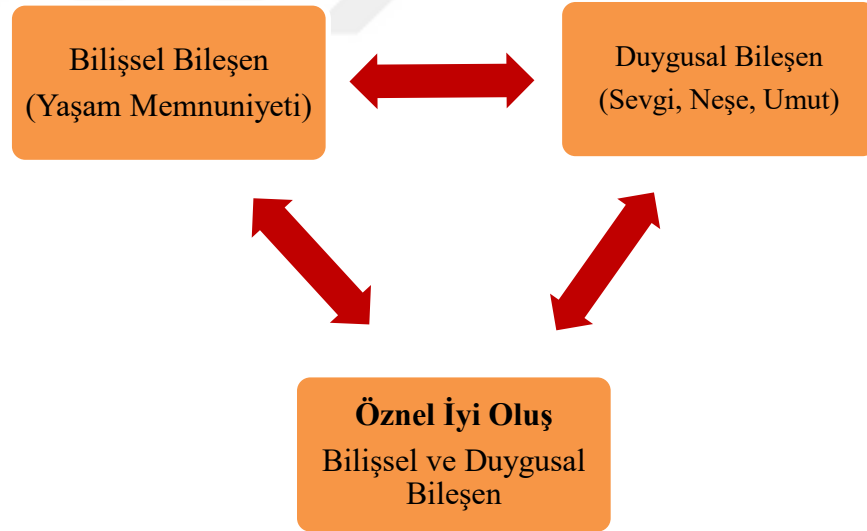
çalışmasında mutluluk ve yaşam memnuniyeti kavramlarını farklı kavramlar olarak ele almıştır(Peiro, 2006, s. 349).

Öznel iyi oluş ve mutluluk kavramlarını ayırmayan Ed Diener (1984) bu iki kavramın birbirlerinin karşılığı olduğunu ifade etmiştir(Diener, 1984, s. 542-545).

Öznel iyi oluş ve mutluluk kavramlarının kargaşaya veya karışıklığa sebebiyet vermesinin sebebi mutluluk kavramı ile ilgilidir. Çünkü mutluluk kavramı kişiden kişiye değişen ve insanlar arasında çok farklı anlamlara gelebilen bir kavramdır. Mutluluk zaman ve mekana göre kişinin kendi içerisinde de değiştirebildiği bir durumu ifade eder (Oishi vd., 2013, s. 560).

Diener vd. (1999) “*Öznel esenlik: Otuz yıllık ilerleme*” çalışmalarında öznel iyi oluşu, bilinçaltında yatan eğilimlerin ve duyguların dikkate alınarak bireylerin yaşamlarını niçin pozitif veya olumlu şekilde kıymetlendirdikleri ile ilgili bir kavram olarak tanımlamaktadır (277).

Şekil 1. Mutluluğun Bileşenleri

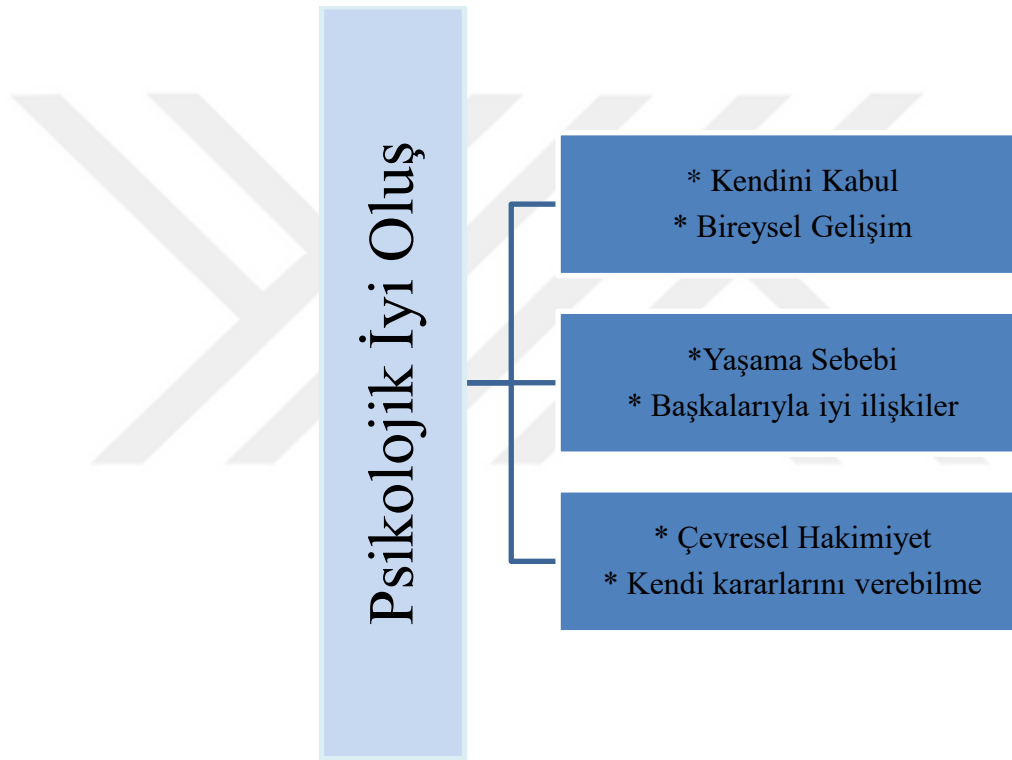


Kaynak: Veenhonven, R., Dumludağ D. (2015). İktisat ve Mutluluk. *İktisat ve Toplum Dergisi*. Sayı: 58:46-51. Yazar tarafından oluşturulmuştur.

Psikolojik açıdan bakıldığında ise iyi oluş ifadesi, insan hayatının stressiz, kaygısız olmasından daha geniş bir anlamı içinde barındırmaktadır. Günlük yaşamın ve hayatın her alanında insanlar kendilerini iyi hissetmek istemektedir. Bu iyi

hissediş insanın doğumundan ölümüne kadar farklı zamanlarda farklı şekilde olabilmektedir. İnsanın her anlamda (aile hayatında, iş hayatında ve yaşamını sürdürdüğü diğer her ortamda) kendini tatmin olmuş hissetmesi ve kendini kötü hissetmemesi insan psikolojisi açısından önemlidir. Psikolojik iyi oluş kavramını 1960'lı yıllarda Bradburn kullanmıştır. İyi oluş tanımsal olarak birçok tartışmayı beraberinde getirirse de genel anlamda insanın psikolojik sağlığıyla alakalı bir durumdur (Tatlılıoğlu, K. 2015. s. 2).

Şekil 2. Psikolojik İyi Oluş Şablonu



Kaynak: Telef, B.B. (2013). Psikolojik İyi Oluş Ölçeği: Türkçeye Uyarlama, Geçerlik ve Güvenirlik Çalışması. Hacettepe Üniversitesi Eğitim Fakültesi Dergisi. 28 (3). s: 374-384. Bu kaynaktan yazar tarafından derlenmiştir.

Öznel iyi oluşun üç temel özelliği vardır:

- Öznel iyi oluş öznedir ve kişisel tecrübelerle desteklidir.
- Öznel iyi oluş pozitif ve olumlu etkileri de barındırır.
- Öznel iyi oluş ölçümleri bireyin yaşamıyla alakalı umumi bir değerlendirme içerir (Diener, 1984, s. 542-545).

2.2 Mutluluk

Mutluluk kavramının tanımı için birçok farklı görüş belirtilmiş olsa da “mutluluk” bütün insanların bir şekilde hissetmek istediği bir duygudur. Bu bakımdan aslında evrensel bir his ve kavram olarak da görülebilir (Veenhoven ve Dumludağ, 2015, s. 46). Geçmişten günümüze filozoflar mutluluk kavramını bireyler için bir motivasyon sebebi olarak görmüştür (Diener, 1984, s. 542-545).

Tarih boyunca üzerinde önemle durulan mutluluk kavramı her çağda geçerliliğini ve önemini korumuştur. Mutluluğun kişiden kişiye farklı sebeplerle değişmesi farklı görüş ve değerlere sahip birçok kişi tarafından tanımlanmasını sağlamış ve bu durum günümüzde bile düşünürlerin mutluluğa ilişkin ortak bir tanımda buluşmasını engellemiştir. Son yıllarda mutluluk kavramı üzerine yapılan araştırmalar, deneyler ve incelemeler de büyük bir artış yaşanmış olsa da tanımı üzerine tartışmalar yaşanan bir ifadedir (Oishi vd., 2013, s. 560).

İnsanlar var olduğundan beri mutlu olmanın peşindedir. Mutlu olmak isteyen ve bunun için asırlardır çabalayan insanoğlu “Mutluluk nedir?” sorusunu da yüzyıllardır sormaktadır. Bu sorunun her çağda farklı bir tanımı olmuş her dönemde ünlü bir düşünür tarafından farklı şekilde yorumlanabilmiştir. Çünkü mutlu olmanın sebepleri kişiden kişiye, zamana ve mekana ya da birçok farklı değişkene bağlı olarak değişse de mutluluk terimi insanoğlunun var oluş amaçlarından biridir. İlk çağlardan beri insanoğlu bazen mutluluğu kendi içinde, bazen ulu bir tanrıda, bazen güçlü bir simgede, bazen ailesinde, bazen herhangi bir başarı da aramış ancak bu öncüller hep değişebilir olmuştur. Bu nedenle mutluluk kavramı da farklı görüş ve tanımların hep karşı karşıya geldiği bir kavram olmaya devam etmektedir (Birand, 1958. s. 86).

Mutluluk kelime anlamı olarak öznel iyi oluş kavramıyla benzer kelimelerden türemiştir Farklı dillerde farklı anlamlara gelen mutluluk kelimesi, Yunanca da “eudaimonia” kelimesiyle iyi olma durumunu ve zenginliği, Latince de “felicita” kelimesiyle bolluğu, İngilizce de “happiness” kelimesiyle bahtiyarlığı ve kıvanç duymayı ifade etmektedir. Mutluluk Türk Dil Kurumu’nda geçen tanımlamasında ise “bütün özlemlere eksiksiz ve sürekli olarak ulaşılmaktan duyulan kıvanç durumu, ongunluk, kut, saadet, bahtiyarlık anlamlarına gelmektedir” (Tuncer, 2006, s. 6).

Öznel iyi oluş kavramının başlıca 3 ana özelliği bulunmaktadır. İlk özelliği öznel yani kişinin tecrübelerine bağlı olması, ikinci özelliği negatif etkiler barındırmıyorken pozitif etkiler barındırmaktadır. Son olanı ise, bireylerin yaşamıyla ilgili genel bir çerçeve oluşturuyor olmasıdır (Diener, 1984, s. 542-544). Bunların neticesinde kişilerin hayatlarından duydukları memnuniyet, hissetmiş olduğu pozitif duygular bütününden yani hissetmediği negatif duygulardan oluşmaktadır (Alexandrova, 2005, s. 302).

Mutluluk kavramı felsefe, psikoloji ve ekonomi gibi birçok disiplin ve bu disiplinlerin düşünürleri tarafından farklı farklı tanımlanmıştır. Örneğin Antik Yunan Felsefesinde, insanın içini etkileyen ruhsal olarak iyi olan hali ya da sağlıklı ve huzurlu olmayı ifade eden iyi oluş durumu olarak belirtilmiştir. Yunan Felsefesine göre insan ancak yaşamının sonunda mutluluğa ulaşabilecektir. Mutluluk kişiye özeldir ve güzel bir yaşam, varlıklı olmak, sağlıklı ve huzurlu olmak gibi olgular mutluluğun olabilmesi için bir araç görevindedir (Dumludağ ve Diğerleri, 2015, s. 80)

Büyük düşünür ve ünlü filozof Farabi mutluluk kavramını şu şekilde tanımlamıştır: Farklı bir amacın aracı olmadan, bir insanın kendisi için ulaşabileceği en yüce amaç, ulaşılması muhtemel en son olgunluk ve yine ulaşılacak en yüksek iyiliktir (Arkan, 2005: 389). Davranışsal iktisat ve iktisat ve psikolojinin etkileşiminde önemli isimlerden biri olan Bentham mutluluğu parçalara bölmüştür. Bentham mutluluğu; Duyguda, düşüncede, refahta, iktidarda, inançta ve dini inançta, yardımsever olmakta, beklentilerde, umut ve ümitlerde memnuniyet gibi birçok farklı şeye duyulan memnuniyet olarak tanımlamıştır (Işık ve Meriç, 2010, s. 428-429).

Bentham yukarıda sayılan memnuniyet özelliklerinin dışında mutluluğu; insanın acıdan kaçınması, hazza eğilimli olması ve bu hazzı maksimuma çıkarıp olumsuz duyguları en aza indirme çabası olarak tanımlamıştır. Mutluluğun belirli şartlara göre ölçülebileceğini ifade eden Bentham, mutluluk hakkındaki görüşleriyle birçok kişiye yol gösterici olmuştur (Yemişçigil ve Dolan, 2015: 163).

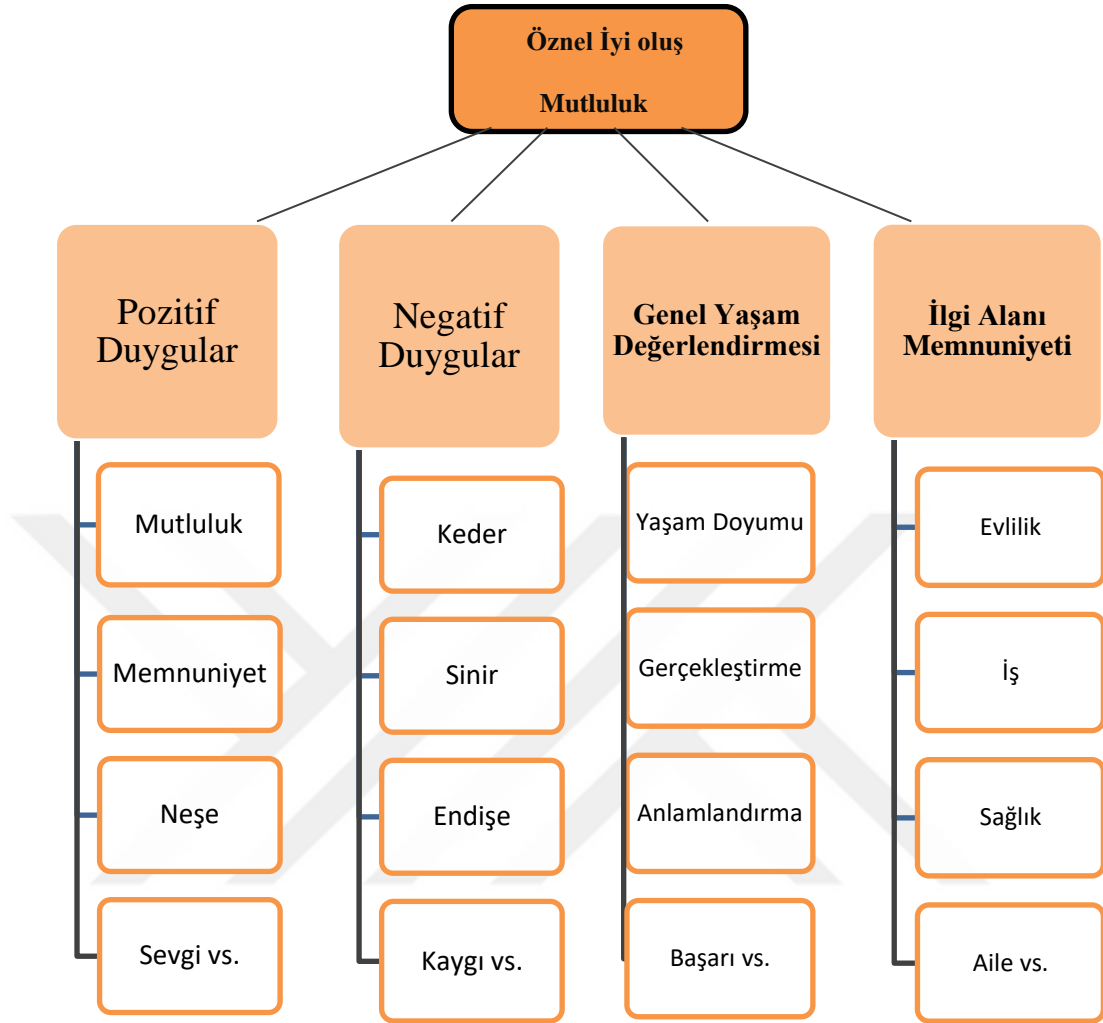
Hemen her alanda olduğu gibi psikologlar arasında da ortak bir tanımla bulunmayan mutluluk kavramını psikologlar, duygusal ve bilişsel bileşenin birleşimi olarak görmüşlerdir. Burada bahsedilen bilişsel bileşen “yaşam memnuniyeti”

kavramını, duygusal bileşen ise “sevgi” kavramını nitelemektedir. Mutluluk kavramı çok uzun yıllar boyunca karmaşık bir yapıya sahip olmuş ve mutluluğun bilimsel bir çerçeveye oturtulması 1970’li yıllarda ancak olabilmıştır (Karabulut, 2017, s. 79-80). Genel anlamıyla herkesin ulaşmak istediği bir amacı ifade eden mutluluk kavramı 1176 yılında Amerikan Bağımsızlık Bildirgesi tarafından, özgürlük ve yaşam arasında devredilemez bir hakikat olarak tanımlanmıştır (Frey ve Stutzer, 2002, s. 403).

Tanımlamalar ve farklı görüşler içeren mutluluk kavramını ekonomistler de incelemiştir. İktisadi faktörlerin mutluluğa ulaşmadaki rolü üzerine çalışmalar yapmışlardır. “Büyüme, kalkınma, işsizlik, gelir,” gibi iktisadi kavramların mutluluk kavramını ne derece etkilediği her geçen daha da önemli hale gelmiştir. Bu durumda ekonomistlerin veya politika yapıcıların aldıkları kararların bireylerin mutluluğunu ne yönde etkilediği önemle üzerinde durulması gereken bir konu haline gelmiştir. Örneğin; politika yapıcıların karar alırken hangi politikayı uygulayacakları ve hangi seçimde bulunacakları artık sadece matematiksel bir veri olarak kalmayıp insan mutluluğu üzerinde de bir inceleme gerektirmektedir (Veenhoven ve Dumludağ, 2015, s. 46).

Mutluluk kavramı artık sadece belli başlı disiplinlerin değil birçok bilim dalı ve disiplinin ilgisini çeken bir araştırma konusu olmuştur. Ekonomi literatüründe “mutluluk ekonomisi” adıyla adlandırılan bu kavram özellikle son dönemlerde ekonomistlerin üzerinde sıklıkla durduğu bir çalışma alanı olmuştur. Mutluluğun iktisatçılar arasında da birçok tanımı olmasına karşın iktisatçılar, mutluluğu fayda veya refah gibi açık bir biçimde tanımlamamaktadır. Mutluluğun iktisatçılar arasındaki birkaç tanımdan bahsedilecek olunursa; Diener ve Seligman’a göre mutluluk birçok hissi barındırır. Bunlar; yaşamdan duyulan tat, yaşam doyumu, olumlu duygular ve güzel bir hayat gibi çok farklı anlamları ve hisleri barındırır (2004, s. 1-2). Tablo 3.’te öznel iyi oluş ve mutluluk kavramlarının içinde barındırdığı bazı duygu ve kavramlar gösterilmiştir.

Tablo 3. Mutluluğun Hiyerarşisi



Kaynak: Diener, E., Scollon, CN ve Lucas, RE (2004). Gelişen öznel iyi oluş kavramı: Mutluluğun çok yönlü doğası. PT Costa & IC Siegler'de (Eds.), Hücre yaşlanması ve gerontolojideki gelişmeler: Cilt. 15 (s. 187-220). Amsterdam: Elsevier

2.3 Yaşam Memnuniyeti (Yaşam Doyumu)

Yaşam memnuniyeti veya yaşam doyumu denilen kavram, insanın içinde bulunduğu yaşam koşullarından memnun olmasını ifade eder. Yaşam memnuniyeti ve yaşam doyumu kavramları kaynaklarda aynı anlamda kullanılabilir. Yaşam memnuniyeti bireyin kendi iradesiyle seçtiği hayatının niteliğine yönelik değerlendirmesidir. Yaşam memnuniyeti mutluluğu oluşturan bileşenlerden bilişsel olanı temsil etmektedir (Ülker Tümlü & Receptoğlu, 2013, s. 207).

Yaşam memnuniyeti insanın ne istediği ile de ilgilidir. İnsanın güzel bir yaşam için bir şeyler istemesi doğası gereğidir ve bu istediklerine sahip olması da yaşam memnuniyeti ile ilgilidir. Daha farklı bir ifadeyle yaşam memnuniyeti insanın hayattan beklediği şeyler ve bunların ne oranda karşılandığı ile oluşan durumu ifade etmektedir (Özer & Karabulut, 2003, s. 72-74).

Yaşam memnuniyeti kavramı insanın neşeli ve mutlu bir hayat sürmesi açısından önemli bir kavramdır. Yaşam memnuniyeti kavramını ilk kullananlardan biri Neugarten'dir. Neugarten yaşam memnuniyeti kavramını "insanların hayattan istedikleri ve elde ettiklerinin karşılaştırılması ile ortaya çıkan sonuç" olarak tanımlamıştır (Vara, 1999). İnsanlar yaşam boyunca ulaşmak istedikleri şeyler için çabalamaktadır. Bu amaçla yaşam memnuniyeti birçok insanın ulaşmak istediği en önemli amaçlarından biridir. Yaşam memnuniyeti ve hayattan beklenti düzeyi insandan insana değişmektedir ve farklılaşmaktadır.(Mert & Ardahan, 2014, s. 54).

Yaşam doyumu dediğimiz kavram aslında bireylerin kendi hayatlarını kendi öznel verileri aracılığıyla değerlendirmeleri sürecini ifade eder. Burada birey içinde bulunduğu yaşam şartlarını belirlediği yaşam standartları ile kıyasladığında, içinde bulunduğu yaşam şartları belirlediği standartlara uyum sağlıyor ise o bireyin yaşam memnuniyeti seviyesi yüksektir (Pavot ve Diener, 1993, s. 165).

Kişilerin mutluluklarına etki eden kavramlardan biri olan yaşam doyumu ise, bireylerin sahip oldukları yaşamlarının kaliteleriyle ve bu kalitenin kişide uyandırdığı hisler ile bağlantılıdır. Yaşam doyumu kavramı bu durumda mutluluk kavramından daha somut temellere dayanmaktadır. Mutluluk kişilerin hayatlarını anlamlı ve huzurlu geçirmesi olarak değerlendirilirken bu kavram kişiden kişiye değişiklik göstermektedir; Sadece kişiden kişiye değil geniş anlamda coğrafya ve farklı değerlere sahip olan toplumlar arasında farklılık taşımaktadır(Şeker, 2011: 117). Yaşam doyumu ile mutluluk arasında oluşan temel fark; yaşam doyumunun kişilerin yaşamlarının geneline yönelik değerlendirme ve derecelendirmeye karşılık gelmesi bundan ötürü mutluluk kavramına göre daha nesnel bir yapıya sahip olmasıdır. Yaşam doyumu kavramı bireylerin yaşamlarından elde ettikleri hazzın büyüklüğünün ifade edilmesini sağlamaktadır (Veenhoven, 1996, s. 3-17).

2.2.1 Ekonomi Biliminde Mutluluğun Yeri ve Easterlin Paradoksu

Batı dünyasında mutluluk terimi antik yunan döneminde başlamıştır. Önce felsefe ve psikoloji bilimlerinde tanımlanan mutluluk kavramının ekonomi bilimindeki ilk tanımları diğer bilimlerden farklı olarak fayda ve ölçülebilirlik üzerine olmuştur. Ekonomi bilimi mutluluğun ölçülebilmesi üzerine yoğunlaşmıştır. Amerika Birleşik Devletleri'nde 1940'lı yıllarda "Genel Sosyal Araştırması" bu alanda yapılan önemli çalışmalardan biridir. Literatürde 1970'li yıllara kadar üzerinde çok fazla durulmayan mutluluk kavramı 1970'li yıllardan sonra ekonomi biliminde de üzerinde daha fazla durulan bir kavram haline gelmiştir (Gropper vd. 2011, s. 239-242).

Ekonomi biliminde mutluluk ölçülebilmesinin yanında Easterlin (1974) yılında yaptığı çalışmasına kadar mutluluğun belirleyicilerinden biri gelirdi. Gelir ile mutluluk arasında bir ilişki olduğuna dair tartışmalar devam ederken Easterlin'in çalışmasıyla bu durum sorgulanır hale gelmiştir. Birçok bilim dalında üzerine birçok tartışma bulunan "mutluluk" teriminin ekonomi literatüründe yer almasına katkı sağlayanlardan biri Richard Easterlin olmuştur. Easterlin'in (1974) "Does Economic Growth Improve the Human Lot" adlı çalışması ekonomide mutluluk terimi için dönüm noktalarından biri olmuştur. Easterlin bir dizi anlamlı yatay kesit oluşturmuş ve bir dizi anlamsız zaman serisi oluşturmuştur. Bu anlamlı kesit ve anlamsız zaman serisi dizisi ekonomi literatüründe Easterlin Paradoksu diye adlandırılan bulgunun ortaya çıkmasını sağlamıştır (Diener ve diğerleri, 1999, s. 289).

Easterlin'e göre insanlar temel gereksinim duydukları ihtiyaçlarını giderebildiklerinde mutluluğa ulaşabilmekte ancak bu durumun ötesine geçilememektedir (Easterlin, 1974, s. 89-101). Mutluluk üzerine çalışmalar yapan Easterlin, ülkelerde farklı gelir guruplarının mutlulukları ve farklarını, ülkelerdeki gayri safi yurt içi hasıla ve mutluluk düzeyleri arasındaki ilişki ve farkları, ülkelerde farklı zamanlarda meydana gelen mutluluk ve gelir düzeyi arasındaki ilişki ve farkları incelemiştir.

Easterlin çalışmalarıyla iktisat literatüründe mutluluk ekonomisi olarak adlandırılan kavrama büyük katkılar sağlamıştır. Easterlin gelir ve mutluluk düzeyleri arasında nasıl bir ilişki olduğunu anlamaya çalışmış bu konuda daha fazla

gelirin mutluluğu artırıp artırmadığı konusunda irdelemeler yapmıştır. İktisat biliminde Easterlin paradoksu olarak nitelenen önerisinde “ülkelerin zenginleşmesi ile mutluluğun artmadığını, uluslar arası mutluluk düzeyi ile kişi başına düşen gayri safi yurt içi hasıla arasında açık bir ilişki olmadığını ifade etmiştir”. Yani gelirde yaşanan her artışın mutluluk getirmediği, ülkeler birbirleriyle mukayese edildiğinde yüksek gelirli ülkenin ortalama mutluluğunun düşük gelirli ülkeye göre daha az olabileceğini, kişi başına düşen ortalama gayri safi yurtiçi hasılası diğer ülkelere nazaran düşük olan ülkenin ise ortalama mutluluk düzeyinin diğer ülkelere göre yüksek olabileceğini ifade etmiştir (Çirkin ve Göksel, 2016, s. 376).

Gelir ve mutluluk arasındaki ilişkiyi üç farklı durumda değerlendirmeye çalışmış ve daha fazla mutluluk için daha fazla gelirin gerekip gerekmediğini tartışmıştır. Easterlin paradoksu olarak bilinen önermede “Ülkelerin zenginlikleri arttıkça ortalama mutluluk düzeylerinin artmadığı, ülkeler arası ortalama mutluluk düzeyi ve ortalama kişi başına düşen GSYH arasında açık bir ilişki olmadığını ileri sürmüştür.” Buna göre artan gelirin her zaman mutluluğu artırmadığı, yüksek gelire sahip ülkelere kıyasla bazı düşük gelirli ülkelerde mutluluk oranının daha yüksek olduğu sonucunu ortaya koymaktadır (Çirkin ve Göksel, 2016, s. 380).

Easterlin sadece gelir ve mutluluk arasındaki ilişkiyi değil diğer makro ekonomik göstergeler ile mutluluk düzeyi arasında da bir ilişki olup olmadığı üzerine çalışmalarda bulunmuştur. Örneğin ülkelerdeki büyüme oranları ile mutluluk düzeyi arasında ilişki olup olmadığını araştırmış ve bu iki parametre arasında bir ilişki olmadığını ileri sürmüştür. Bu sonuca göre, ülkelerdeki ekonomik büyüme oranları insanların genel ihtiyaçlarını karşılayacak seviyenin üstüne çıktığında mutluluğu artırmayacaktır. Çalışmalarında kişilerin öznel iyi oluş veya mutluluk düzeylerini kullanan Easterlin, 1946 ve 1970 yılları arasında 19 ülkede 30 anket çalışması yapmış ve sonuç olarak mutluluk ile ülkelerde yaşayan bireylerin statüleri arasında şöyle bir bağ kurmuştur. Buna göre; bir ülkede yüksek statüde bulunan bireylerin ortalama mutluluk oranı, aynı ülkede daha düşük statüde yaşamını idame eden bireylerin ortalama mutluluk oranından daha yüksektir. Ancak belirli bir süre zarfında ülkeler arası böyle bir ilişkinin pozitifliği belli olmamaktadır (Easterlin, 1974, s. 112). Bu duruma örnek olarak Amerika Birleşik Devletleri’nde yaptığı bir çalışmada yüksek gelirin mutluluk düzeyini artırmadığını ifade etmiştir. Duesenbery

Modeli'nden esinlenerek göreceli durumun mutluluk düzeyinin artmasında önemli bir etkisi olabileceğini ileri sürmüştür (Vatansever Deviren ve Yıldız, 2017, s. 233-234).

Easterlin mutluluk ile ilgili yaptığı çalışmaların sonucunda, mutluluğun bireylerin önceden var olan ve devam eden sosyal deneyimlerinden de ortaya çıkabileceğini savunmuştur (Easterlin, 1974, s. 118). Bir ülkede gelir seviyesi yüksek düzeyde olanlar mutlu iken, aynı ülkede kişi başına düşen gayri safi yurt içi hasılanın artması, aynı ülkede yaşayan toplum içindeki göreceli durumdan dolayı mutluluk seviyesini artırmayacaktır (Demir, 2013b, s. 207).

Easterlin çalışmalarında Duesenburry'e ait Nispi Gelir Teorisi'ni de göz ardı etmemiştir. Nispi Gelir Teorisine göre, ülkelerde bir bireyin gelir seviyesinde meydana gelen artış önemli değildir. Burada önemli olan ülkede yaşayan diğer bireylerin gelir seviyesindeki artışın ne kadar olduğudur. Bir ülkedeki tüm bireylerin gelir seviyelerinde meydana gelen artış eşit olursa mutluluk düzeyinde değişme yaşanmaz. Easterlin'de bu yaklaşımında Karl Marx'a atıfta bulunmuştur (Karabulut, 2017, s. 89).

Easterlin gelir ve mutluluk ilişkisi üzerine yaptığı çalışmadan 21 yıl sonra yeni ve farklı veriler elde ederek çalışmasını tekrarlamış ve mutluluğun bireyin elde ettiği gelire doğru başka bireylerin geliriyle ters orantılı olduğunu saptamıştır. Easterlin yine 1995 yılında mutluluk ekonomisi üzerine bir çalışma daha yapmıştır. Bu çalışmada Amerika Birleşik Devletleri'ni örnek olarak kullanmış ve General Social Survey verisine göre 1971-1991 yılları arasında ABD'de gayri safi yurtiçi hasıla oranı artarken ABD'de yaşayan bireylerin mutluluk düzeylerinde bir değişim yaşanmadığı sonucuna ulaşmıştır. Buradan hareketle bir toplumda yaşanan gelir artışları o toplumdaki bireylerin mutluluğunun artması için yeterli sebep değildir. Ayrıca toplumun ve bireylerin gelir seviyelerindeki artış maddi beklentilerin de artmasına sebep olmaktadır. (Karabulut, 2017, s. 89-90).

2.4 Mutluluğun Ölçüm Yöntemleri

İktisat bilimi günümüz ekonomik dünyasında fayda kavramından daha çok mutluluk kavramının ölçülmesi konusuna yoğunlaşmıştır. Buradan hareketle hali

hazırdaki alt bölüm mutluluğun ölçümüne ilişkin farklı yaklaşımların kısaca değerlendirilmesine ayrılmaktadır.

2.4.1 Oxford Mutluluk Envanteri (Oxford Happiness Inventory)

1980'li yılların sonlarına doğru, bireysel mutluluğu ölçebilmek için Oxford Üniversitesi'nde Deneysel Psikoloji bölümü tarafından oluşturulmuş bir envanterdir. Sonraki süreçte mutluluğu ifade edip ölçebilmek amacıyla 2002 yılında Hills ve Argyle'nin geliştirip Crossland ve Martin'in oluşturduğu 29 maddelik bir Oxford Mutluluk Ölçeği dönüşmüştür (Hills ve Michael, 2002, s. 1074).

2.4.2 Cantril Merdiveni

Araştırmacılar için birey veya toplumun yaşam kalitesini ölçebilmek birçok faktörün dışında, özneliği veya sübjektifliği dolayısıyla çeşitli güçlüklerle sebep olmaktadır. Her nerede olursa olsun bireylerde yaşam kalitesini ölçebilmek için objektif yanıtlar almak kolay olmadığı gibi verilen yanıtları da uzun süre objektif değerlendirmek de güçtür. Yaklaşık 50 yıl gibi uzun bir süre boyunca Cantril Ölçeği (Merdiveni) bilişsel sağlık ve mutluluk gibi kavramları ölçebilmek için kullanılabilir bir yöntem olarak gösterildi. Bu yöntem, uygulanabilirliğinin kolaylığı, yöntemin çok fazla zaman gerektirmemesi gibi özelliklerinin yanı sıra farklı yaş gruplarında refahın zihinsel açıdan yönlerini ifade edebilmek amacıyla da kullanılmaktadır (Levin ve Currie, 2014, s. 1047).

Ölçekte sıralı 10 basamak vardır ve en alt merdiven 0, en üst merdiven 10 değerini alacak şekilde sıralanmıştır. Merdivende en alttan en üste doğru çıktıkça bireyin yaşamdan aldığı haz ve yaşam doyumu seviyeleri artmaktadır. Birey merdivenin en üst kısmında ise olabilecek en iyi yaşama sahiptir. Ancak tam tersi durumda yani birey merdivenin en alt basamağında ise o birey çekilmez bir yaşam sürdürüyor demektir (Kahneman ve Deaton, 2010).

2.4.3 Genel Sağlık Anketi

Bir toplumda genel olarak görülen psikiyatrik hastalıkların tanımlanabilmesi amacıyla oluşturulmuş tarama aracı olarak ifade edilmektedir. Genel anlamda bireylerde ergenlik döneminde başlayan bu tarama anketi toplumdaki her yaş kesimi

için uygulanabilir niteliktedir denilebilir. Genel Sağlık Anketine katılım gösteren katılımcıların o anki durumu değerlendirmeye alınmakta ve katılımcının bu durumunun normal durumundan farklı olup olmadığı araştırılmaya çalışılmaktadır. Psikiyatrik durumların kısa dönemli olanları için daha duyarlı bir araştırma anketidir. (Goldwell ve Williams, 1978, s. 4).

Bu form 12 soruluk bir ankettir. Genel Sağlık Anketi bittikten sonra bireyler 0-12 arasında puan almaktadır. Bu puanın adı Caseness puanıdır. Alınan puan neticesinde Caseness puanı 0 olanlar "neredeyse stresli" Caseness puanı 12 olanlar "çok stresli" olarak kabul edilmektedir. Caseness puanı en yüksek olan bireylerin psikiyatriye başvurmaları önerilmektedir (Oswald, 1997, s. 1822-1824).

2.4.4 Dünya Değerler Araştırması

Bu araştırma birçok ülkede farklı zamanlarda gerçekleştirilmiş bir anket çeşididir. Dünya Değerler Araştırması anketinin amacı toplumun veya bireylerin değerlerini ölçebilmektir. Bu yöntem sosyal veya siyasal bilimler öğrencileri gibi birçok alanda kullanılmaktadır. Bu araştırma yöntemiyle elde edilen bulgular çalışmalarda daha çok karşılaştırma amacı ile kullanılmaktadır. Bu araştırma ile gerçekleştirilmiş olan anketlerin bulguları zamanla değişiklikler göstermiş olabilir. Dünya Değerler Araştırması, farklı toplumlarda farklı kültürlerde zaman içerisinde oluşmuş değişimin etkisini ve bu durumlarda meydana gelebilecek ön yargıyı gösterebilmek için önemli bulgular oluşturmuştur. Birey için hayatın anlamı ve amacı, sosyal yaşamı, ailesi olan yaşamı ve mutluluk gibi konular hakkında araştırmalar yapmaktadır. (Minkov ve Geert, 2012, s. 4).

2.4.5 Yaşam Memnuniyeti Skalası

Diener ve arkadaşlarınca yapılan Yaşam Memnuniyeti Skalası, yaşam doyumunu küresel olarak ölçebilmeyi amaçladığından, farklı yaşam tarzlarıyla ilgili pozitif veya negatif etki veya tatmin içermemektedir. Yaşam memnuniyeti kavramının mutluluktan farklı bir durumu ifade ettiğini belirtmektedir. Bu değerlendirmenin daha çok bilişsel bir yargı süreci olduğunu savunur. Yaşam memnuniyetini "bireyin belirlediği kriterler nispetinde yaşam kalitesinin küresel bir değerlendirmesi" olarak ifade eder (Shin ve Johnson 1978, s. 477).

“Yaşam Memnuniyeti skalasında beş madde bulunur ve bireylerden bu maddelere cevap vermeleri beklenir” (Gökdemir Dumludağ,2011, s. 16).

1. Çoğu yönden kendi hayatım benim idealime yakındır,
2. Yaşama koşullarım mükemmel,
3. Yaşamımdan memnunum,
4. Birey olarak hayattan şu ana kadar istediklerimi elde ettim,
5. Hayatımı tekrarlayabilseydim, değiştireceğim çok az şey olurdu.

Yukarıda sıralanan beş soruya 1’den 7’ye kadar kesinlikle katılıyorum ve kesinlikle katılmıyorum şeklinde cevaplar verilmektedir.

2.4.6 TÜİK Yaşam Memnuniyeti Araştırması

Yaşam Memnuniyeti Araştırması (YMA) Türkiye İstatistik Kurumu tarafından 2003 yılında başlamış ve şuan devam etmektedir. Bir nevi mutluluğun ölçümü olan bu araştırmada bireylere “Ne kadar mutlusunuz” sorusu yöneltilmektedir. Bireyler bu soruya cevap olarak “mutlu, mutsuz ve orta düzey mutlu” seçeneklerinden birini seçerek cevap vermektedir.

Yaşam Memnuniyeti Araştırmasının temel amacı; *“bireyin genel mutluluk algısını, toplumsal değerlerini, temel yaşam alanlarındaki genel memnuniyetini ve kamu hizmetlerinden memnuniyetini ölçmek ve bu memnuniyet düzeyinin zaman içindeki değişimini takip etmektir”* (TÜİK, 2014).

2.5 Mutluluğun Belirleyicileri

Mutluluk veya öznel iyi oluş kavramları birçok faktörün etkisi ile meydana gelmektedir. Bu iki kavram birçok unsurdan etkilenmekle birlikte hem psikolojide hem de ekonomi biliminde önemli bir yere sahiptirler. Genel anlamda bireylerin amacı önce kendi mutluluklarını artırmaktır. Ancak mutluluk ve öznel iyi oluş kavramlarının da birçok belirleyicisi vardır. Çünkü sosyal hayatta bu iki kavramın tek başlarına oluşması olası değildir. Bu kapsamda mutluluğun veya öznel iyi oluşun belirleyicileri üzerine yapılan birçok araştırma vardır. Literatüre göre insan yaşamında mutluluk kavramının ilişkili olduğu demografik, kültürel, sosyal,

ekonomik ve fiziksel çevre ile ilgili birçok faktör bulunmaktadır. (Akman, 2021, s. 43). Hali hazırdaki alt bölüm; literatürde mutluluğun temel belirleyicileri olarak özellikle üzerinde durulan ekonomik faktörler, sosyo demografik faktörler ve kamusal alan ve kurumsal faktörlerin kısaca değerlendirilmesine ayrılmaktadır.

2.5.1 Ekonomik Faktörler

Son yıllarda iktisat biliminin mutluluk kavramının çok fazla üzerinde durmasının nedenlerinden biri ekonomistlerin bireysel refah ile mutluluk arasında sıkı bir ilişki olduğunu ortaya koymuş olmalarıdır. Mutluluk ile refah arasındaki ilişki literatürde oldukça geniş bir inceleme konusuna sahiptir. Refah, ekonomi biliminin en temel araçları arasında yer almaktadır. Örneğin; Perio (2006), gelişmekte olan ülkelerde, Headev vd. (2004) gelişmiş ülkelerde yaptıkları çalışmalar sonucunda mutluluk faktörünün iktisadi faktörlere bağlı olduğunu savunmuşlardır. Bunun yanında iktisadi faktörlerle mutluluk arasında oluşan doğrusallığı reddeden incelemelerde mevcuttur. Buna örnek olarak; Easterlin (2001) çalışmasında, yaşam boyunca artan gelirin belli bir zaman sonra mutluluğu arttırmadığını savunmuştur. Helliwel (2003) ise, bireylerin gelirlerinde yaşanan artışın mutlulukta durgunluk yaşanmasına sebep olduğu sonucuna ulaşmıştır. Bunun yanında Di Tella vd. (2003) GSYH ile mutluluk arasında ulusal seviyede bir korelasyon olduğunu ortaya koymuştur.

Ekonominin, bireysel mutlulukla ilişkisi vardır. İnsan hayatında sorgulanan sorulardan birkaçı şöyledir: İyi yönetim gibi kurumsal faktörlerin yanı sıra ekonomik büyüme, işsizlik, enflasyon ve eşitsizlik bireysel refahı nasıl etkiler? Ekonomik kavramların refah ve öznel iyi oluş üzerindeki etkisi nedir? (Frey, 2008, s. 4-5). Ekonomik faktörlerin mutluluk ile ilişkisini ifade etmek oldukça önemlidir.

2.5.1.1 Gelir ve Mutluluk İlişkisi

Günümüzde mutluluğun ölçüm yöntemleri oldukça artmıştır. Mutluluk ölçülebiliyorsa ekonomik hayatta değişen yaşam standartlarının mutluluğa ne derece etki ettiği de önem arz etmektedir. Bir bireyin veya topluluğun yaşam standartları hakkında yargıda bulunabilmemizi sağlayan en önemli göstergelerden biri kişi başına düşen GSYİH'dir. Bu kapsamda kişi başına gelir artışı ile mutluluk arasında bir ilişki

olduğuna dair literatürde birçok çalışma mevcuttur (Veenhoven ve Dumludağ, 2015, s. 7).

Ülkelerden bildirilen yaşam memnuniyet oranları göz önüne alındığında çok yüksek kişi başına GSYİH'e sahip ülke vatandaşlarının çok yüksek mutluluğa sahip olduğu söylenemez. Ancak genel anlamda görülen şudur: Kişi başına GSYİH'nin yüksek olduğu ülke vatandaşları düşük gelirli ülke vatandaşlarına göre daha mutludurlar. Kişi başına gelirin mutluluk üzerinde gözle görülür bir etkisi vardır. İstisnaları olmakla birlikte gelişmemiş veya gelişmekte olan birçok düşük gelirli ülkede vatandaşların yaşamdan duyduğu memnuniyet oranı genel anlamda düşüktür (Frey ve Stutzer, 2002).

Gelir ile mutluluk arasındaki ilişkiyi incelerken değinilmesi gerekenlerden biri de gelirin adil dağılımıdır. Bir ülkede kişi başına düşen GSYİH miktarının yanında bu miktarın eşit dağılımı bireysel refah için önem arz etmektedir. Gelirin adil dağılımı ülkeyi yönetenlerin üzerinde durması gereken en önemli konulardan biridir. Bu kapsamda gelir dağılımının mutluluk ile ilişkisine yönelik Avrupa'da yapılan bir çalışmada Avrupalıların gelir dağılımındaki eşitizlikten dolayı mutsuz oldukları saptanmıştır (Alesina, Glaeser ve Sacerdote 2001, s. 237-240).

Gelir dağılımı farklılıkları bir ekonomide büyüme, refah ve verimlilik gibi birçok değişkeni olumsuz etkilemektedir. Bu durumun en önemli sonucu ise, sosyal refahın sağlanması zorlaşmasıdır. Yani sosyal barış gelir dağılımında adalet kavramı ile yakından ilişkilidir (Stiglitz, 2015, s. 138-140).

2.5.1.2 Enflasyon ve İstihdam ve Mutluluk İlişkisi

Ülkelerin nihai hedefi ekonomik büyüme, kalkınma ve refahı sağlamaktır. Bunun için ülkeler kamu politikaları uygulayarak enflasyon ve istihdam gibi ekonomik değişkenlere müdahale etmektedirler. Nitekim ülkelerin refahı bireylerin mutluluğu ile yakından ilişkilidir. Kamu politikaları yoluyla bireylerin refahını ne ölçüde etkilediğine dair birçok çalışma mevcuttur (Acar, 2019, s. 146).

İşsiz kalmak birçok birey için maliyetlerin artması anlamına gelmektedir. Burada bahsedilen maliyet artışı öncelikle gelir kaybından kaynaklanmaktadır. 12 farklı Avrupa ülkesinde yapılan araştırmalar neticesinde belirli bir dönemde işsiz

kalan bireylerin mutluluk oranlarının düştüğü sonucuna ulaşılmıştır. Dünya genelinde başka ülkelerde de yapılan birçok araştırma işsiz kalan insanların işsiz kaldıkları dönemde çok mutsuz olduklarını göstermektedir. Ancak bu varsayımlar saf işsiz kalma durumuyla ilgilidir. Ülkelerin işsizler için sağladığı işsizlik sigortası vb. yardımlar bu açıklamalardan muaf tutulmuştur. Çünkü bazen devletlerin işsiz kalanlar için sağladığı bu yardımlar bireylerin isteyerek işsiz kalma süresini uzatmalarına da yol açabilmektedir (Frey, 2008, s. 47-48).

Psikolojik araştırmalar insanların işsiz kaldıkları dönemden çıkıp işlerine geri döndüklerinde sergiledikleri psikolojik davranışları da incelemiştir. Birçok çalışma insanların yeniden işe başladıklarında hem mutluluklarının hem de sosyal refahlarının arttığını ortaya koymaktadır. Bu konuda yapılan birçok araştırma işsizlerin hem fiziksel hem zihinsel sağlıklarının da zarar görebileceğini ortaya koymuştur. Bazı çalışmalarda işsiz kalan bireylerin intihar ettiği bulgusuna dahi rastlanmaktadır (Goldsmith, and Darity 1996, s.125-130).

İşine devam eden bir birey işsiz kalan diğer bireyler için üzüntü duyabilmektedir. Kendini işsiz kalan bireylerin yerine koyarak empati yapabilir veya işsizliğin çok arttığı dönemlerde toplumsal bir sorun oluşabileceği korkusu da yaşayabilmektedir. Bu tür durumlar sadece işsiz kalan bireylerin değil işine devam eden bireylerin de mutluluklarının azalmasına yol açabilmektedir (Frey, 2008, s. 52).

Mutluluk ekonomisi, makroekonomik politikaların neticesi olan iktisadi büyüme, istihdam, enflasyon gibi ekonomik faktörlerin, bireylerin refahından hareketle mutluluğu nasıl etkilediğini irdelemektedir (Deviren ve Yıldız, 2017, s. 236).

Easterlin (2013) yaptığı araştırmada ekonomik büyümenin mutluluğu arttırmadığı zamanlarda; tam istihdam politikaları uygulanmasının mutlulukta pozitif bir etki yarattığı sonucuna ulaşmıştır. Ücretlerin çoğu ülkede az seviyede olduğunu açıklayan Easterlin, ekonomik büyümenin bu ülkelerde yüksek öncelikli bir politika olarak öngörüldüğünü söylemektedir. Fakat temel hedef mutluluk artışı ise; tam istihdam ve sosyal destek programlarıyla sağlanacağını belirtmiştir. Büyüme önceliğine alan ülkelerde bu tür politikaların lüks olarak görüldüğü, bu sebeple mutluluğu yükseltebilecek tam istihdam ve sosyal güvenlik politikaların özellikle

gelişmekte olan ülkelerde daha az seviyede olduğu ifade edilmektedir (Easterlin, 2013, s. 14.).

İktisat bilimi, genel fiyat düzeyinde meydana gelen sürekli artışların maliyetlere olan etkisini incelemektedir. Fiyatlar genel düzeyinde, beklenen bir artış varsa bireyler bu artışa belirli düzeyde uyum sağlayabilir iken fiyatlardaki ani artışa uyum sağlayamamaktadır. Aniden ve hızlıca artan fiyatlar karşısında bireylerin bu durumlara karşı uyum sağlayabilmesi daha maliyetli olmaktadır. Burada önemli olan enflasyonun nasıl ortaya çıktığıdır. İktisatçılar, sürekli ve yüksek enflasyonun bir ülke ekonomisi için oldukça tehlikeli olduğunu ifade etmektedir. Buna karşın sabit ve düşük enflasyonun büyük sorunlara yol açmayacağı kanısındadır. Asıl endişe verici olan ise bireylerin, enflasyonun yaşam standartlarında meydana getireceği olumsuz yönlerini dikkate almalarıdır. Bu olumsuz yönler ekonomik veya ülkenin siyasi prestij kaybıyla ilgili olabilmektedir (Frey, 2008, s. 56).

Enflasyon bir nevi hayat pahalılığı anlamına gelmektedir. Enflasyon bireysel veya toplumsal refah açısından önemli olduğu gibi bireylerin mutluluğu için de önemlidir. Bu konuda yapılan araştırmalar enflasyon ile mutluluk arasında negatif bir ilişki olduğunu göstermektedir (Frey, 2008, s. 57). Avrupa'da 1975-1991 yıllarını kapsayarak yapılan bir ankette enflasyon oranındaki artışın mutluluğu azalttığı görülmüştür. Di Tella vd. (2001) tarafından yapılan çalışmada, bireylerin sosyal ve ekonomik faktörleri ile istihdam oranları sabit kabul edildiğinde, enflasyonda meydana gelen her 1 birimlik artışın mutluluğu 0,01 azalttığı görülmüştür (Di Tella, MacCulloch ve Oswald, 2001, s. 338-339).

2.5.2 Sosyo-Demografik Faktörler

Literatürden hareketle farklı sosyo demografik özelliklere sahip insanların farklı mutluluk düzeylerine sahip olduklarını söylemek mümkün olmaktadır. Örneğin; bireylerin yaşlandıkça mutluluklarının da azaldığı görüşü genel anlamda kabul görmüştür. Çünkü insan doğası gereği hem fiziksel hem de zihinsel yapısında bozulmalar meydana gelir. Bu bakımdan düşünüldüğünde sosyal ve demografik faktörler mutluluğun belirleyicileri arasında yer alırlar (Frey ve Stutzer, 2002, s. 50). Hâlihazırdaki alt bölümde demografik faktörlerden cinsiyet, yaş, eğitim düzeyi ve medeni durumun mutluluk ile ilişkisi kısaca değerlendirilmektedir.

2.5.2.1 Cinsiyet ve Mutluluk İlişkisi

Kadın veya erkeklerin farklı mutluluk düzeylerine sahip olduğu, öfke, üzüntü, korku gibi davranışlara bağlanabilir. Kadınlar ve erkeklerin mutluluk düzeylerinin farklı olabilmesinde kadınları farklı kılan şey kadınların aşırı olumlu veya olumsuz düşünce ve davranış sergileyebilmelerinden kaynaklanabilir. Kadınlar böyle durumlarda aşırı mutsuzum veya aşırı mutluyum cevabını erkeklere göre daha fazla seçebilmektedirler. Kadınlar duygularını daha yoğun yaşayabilirler. Bu toplumsal yaşantıdan kaynaklı olabilir (Wood, Rhodes ve Whelan 1989, s. 250-252).

Bu yazın hakkında en geniş araştırmayı yapan Wilson, cinsiyetin mutluluk üzerinde etkisinin olmadığını yani kadın ya da erkek olan bireylerin aynı şartlarda aynı mutluluğu yaşadıklarını savunmuştur. Varılan bu sonuç ilerleyen zamanlarda birçok araştırmacı tarafından da sorgulanmış olup Christoph ve Noll, 2003 ve Suhail ve Chaudhry, 2004 çalışmalarında benzer sonuca ulaşmıştır. Bu duruma ek olarak Diener (1995) 31 ülkede, 49 farklı üniversiteye mensup 17-25 yaş arasındaki 13.118 öğrenci ile yaptıkları çalışmada yaşam doyumunun kadınlar ve erkekler arasında anlamlı düzeyde farklılık olmadığı sonucuna ulaşmıştır.

Cinsiyet farklılığı ile mutluluk arasında yapılan araştırmalar sonucunda kadın ve erkeklerin öznel iyi oluş seviyesinde bir farklılık olmadığı ve kadın ya da erkek olmanın mutluluğun önemli bir belirleyicisi olmadığı sonucuna ulaşılmıştır (örn. Diener 1984; Diener vd. 1999; Diener ve Ryan, 2009).

2.5.2.2 Yaş ve Mutluluk İlişkisi

Günümüzde birçok insan yaşlıların gençlere göre daha mutsuz olduğu kanısını taşımaktadır. Bu kanının oluşması reklam, haber ve TV programı gibi günlük yayınların çoğunun gençlere yönelik olmasından kaynaklı olabilir. Bir diğer faktör yaşlandıkça gelirin genel anlamda azaldığı veya sağlık sorunlarının arttığı kanısından dolayı da oluşmuş olabilir. Ancak böyle nedenler var olsa da yaşlıların gençlerden daha mutlu olduğunu gösteren araştırma sayısı da azımsanmayacak derecededir. Yaş ile mutluluk arasındaki bağlantının bir “U” şeklinde olduğu kabul edilir. Yaşlıların mutluluğunu etkileyen en önemli faktör elbette sağlık faktörüdür. Yaşlandıkça genel sağlığında ciddi sorunlar yaşamayan insanlar çoğunlukla mutlu

olduklarını belirtmektedir. Ancak yaşlandıkça sağlık sorunları artan insanlar daha çok mutsuz olmaktadır (Frey ve Stutzer, 2002, s. 53-54).

Bazı araştırmacılar yaş ilerledikçe mutluluk oranının azaldığını savunurken (Conceição ve Bandura, 2008), yaşı ilerleyen insanların gençlere göre daha çok şey elde etmesinden kaynaklı ve deneyimli olmalarından ötürü daha mutlu olduklarını savunmuştur (Tan, Tambyah ve Kau, 2006). Diğer bir görüşe göre de yaş ve öznel iyi olma arasında U-şeklinde (gençken en yüksek, 30 ya da 40'lı yaşlarda en düşük ve sonra tekrar yükselen) bir ilişki bulunmaktadır (Blanchflower ve Oswald, 2004). Bu durumda yaş kriteri çoğu araştırmacının inceleme konusu olurken birbirlerinden bağımsız sonuçlar elde etmelerine sebep olmuştur. Yaşlıların daha mutsuz veya gençlerin daha mutlu olduğuna dair net bir şey söylemek mümkün değildir. Yaşanılan çevre, maddiyat, sosyal ve demografik faktörler gibi faktörlerin bu değişkeni etkilediği ise aşikârdır.

2.5.2.3 Eğitim ve Mutluluk İlişkisi

Literatürde mutluluk ile eğitim arasında ilişki olduğunu savunan birçok çalışma mevcuttur. Diener vd. (1993) ve Gaygisiz (2010) eğitim ile mutluluk arasında pozitif ilişkinin olduğunu ortaya koymaktadır (örn. Diener vd. 1993; Gaygisiz, 2010) resmi eğitimde geçirilen yıl ile yaşam doyumu arasında olumlu ilişki bulan (örn. Blanchflower ve Oswald, 2004) çalışmalar vardır. Konuyla ilgili 556 çalışmanın meta analizini yapan Witter vd. (1984) eğitim ile mutluluğun olumlu yönde anlamlı bir ilişkiyi varlığını saptamıştır. Aynı çalışma, elli yıllık bir zaman dilimi süresince eğitim ve Mutluluk ilişkisinin değişiklik göstermediğini belirtmiştir.

2.5.2.4 Evlilik ve Mutluluk İlişkisi

Bireyler arası ilişkiler insan davranışları ve mutluluk için önem arz etmektedir. İnsanlar diğer insanlarla kalıcı ve samimi ilişkiler kurma isteğindedirler. Bireyler sosyal ilişkiler kurabilecekleri arkadaşlar ve akrabalar edinmek isterler. Bireyler arası ilişkilerin en önemlisi evlilik ve aile olmakla ilgilidir (Frey ve Stutzer, 2002, s. 57).

Mutluluk ile evlilik arasındaki pozitif yönlü ilişkiyi ilk ele alan isim Wilson' dur. (Diener,1999, s. 65). Diener vd. (2000) 42 ülkede 59,169 kişi ile yaptıkları çalışmada medeni durum ile mutluluk arasındaki ilişkinin küçük varyasyonlara rağmen tüm dünyada benzerlikler gösterdiğini belirtmiştir. Yapılan çalışmalarda her iki cinsten evli insanların hiç evlenmemiş, dul veya ayrı yaşayan insanlardan daha fazla öznel iyi oluşa sahip olduğu sonucuna varılmıştır (Hayo ve Seirfert, 2003).

2.5.3 Kurumsal Faktörler ve Kamusal Alan ile Mutluluk İlişkisi

Ülkelerin hedefinde olan en önemli değişkenlerden birisi de refaktır. Refahın optimize edilmesi ise bireylerin öznel iyi oluşundan geçmektedir. Bunun için ülkeler kamu politikaları uygulayarak, yaşam kalitesini yükseltmekte ve yaşam memnuniyetinde artış yaşanmasını sağlamaktadır. Bu durum beraberinde mutluluk düzeyinin de yükselmesini sağlamaktadır. Dolayısıyla mutluluk, kamu politikalarının ana hedeflerinden birisidir. Günümüzde ekonomilerinde hükümetler kamu ekonomisi araçlarını kullanarak vatandaşların daha mutlu olacağı politikalar uygulamayı amaçlamaktadır. Buradaki en önemli noktalardan biriside; Kamu harcamaları, vergiler, kamu bütçesi gibi araçların aslında vatandaş düzeyinde refah ve mutluluk seviyesini etkileyebilme gücüne sahip kamu ekonomisi araçları olmasıdır. Hükümetin sosyal harcamalarda aldığı bir karar doğrudan doğruya birey düzeyinde refah ve mutluluğu etkilerken, genel ekonomik programlar ve hedefler dolaylı etkide bulunabilir (George,2008, s. 1798).

Ott (2011) çalışmasında kamu büyüklüğü ile ortalama mutluluk ilişkisi üzerine yaptığı çalışmada; bu iki değişken arasında pozitif bir ilişki olduğunu ifade etmektedir. OECD ülkeleri ve OECD içinde yer almayan ülkeler için yaptığı çalışmada Samanni & Holmberg (2012), ülkelerde güçlü kurumsal yapının bireylerin yaşam memnuniyetini artırdığını ifade etmektedir. Hükümetin üstünlüğünün benimsendiği, bürokratik yansızlığın olduğu ve yolsuzluğun az olduğu toplumlarda bireylerin mutluluk ve yaşam memnuniyeti düzeylerinin yüksek olduğunu belirtmektedir.

Diğer durumlar sabitken normal şartlarda her birey ülkesinde demokratik ve adil bir yönetim şeklini istemektedir. İnsanlar bu isteklerinin yerine gelmesi için siyasi karar vericileri kendilerince seçerler. Demokratik yönetim şekli uygulayan

lkelerle daha az demokratik olan ülkelerde yaşayan bireylerin mutlulukları farklıdır. Bu konuda Dorn, 1988-1998 dönemini kapsayan 28 ülkeli bir çalışma yapmıştır. Bu çalışmada 25000'den fazla insana genel mutluluk düzeylerinin sorulduğu bir anket uygulanmıştır. Elde edilen sonuçlara göre en yüksek mutluluk düzeylerinin çıktığı ülkeler sırasıyla; İrlanda, Danimarka, İsviçre ve Birleşik Krallık olmuştur. Mutluluk düzeyinin en düşük cevaplandığı ülkeler ise, Macaristan, Rusya, Letonya, Slovakya ve Slovenyadır. Bu ülkelerin demokratikliği belirlenirken ankette çeşitli ekonomik, sosyal ve kültürel sorulara başvurulmuştur (Dorn vd. 2007, s. 523).



III.BÖLÜM

EKONOMİK, SOSYAL VE PSİKOLOJİK ETKİLERİ İLE COVID-19 VE MUTLULUK İLİŞKİSİ

3.1 Günümüze Kadar Yaşanmış Pandemiler

Pandemi; yayıldığı alan bir kıtaya ya da dünya üzerinde çok geniş bölgelere ulaşabilen etkisi önemli ölçüde hissedilen salgın hastalıklara verilen addır. Pandemi, geniş çevrelere yayılmasının yanı sıra birçok insanı etki altına almaktadır.(Porta, 2008: 180). Dünya Sağlık Örgütüne göre bir salgın hastalığın Pandemi başlatabilmesi için üç koşul vardır (TÜBA, 2020):

1. Yeni bir tür hastalık olması ve daha önce maruz kalınan hastalıklardan farklı olması,
2. Bu yeni tür hastalığın bulaşıcı etkilerinin olması ve tehlike içermesi,
3. Hastalığın kolay ve devamlı bir şekilde diğer bireylere de bulaşıyor olması.

Salgınlar geçmişten günümüze birçok dönemde insanoğlunu etkileyen önemli olaylar olmuşlardır. Salgınların her topluma etkisi farklı olmakla birlikte bir toplum içindeki tüm bireylere etkisi de farklı olmuştur. Bazı toplumlar veya ülkeler pandemilerin daha çok etkisi altında kalırken bazı toplumlar pandemilerden daha az etkilenmiştir. Pandemilerin etkileri farklı olduğu gibi sonuçları da farklı olabilmektedir. Pandemilerin; başta sağlık, sosyal, psikolojik ve ekonomik açıdan olmakla beraber hemen hemen her alanda etkileri ve sonuçları vardır. Özellikle pandemilerin farklı zamanlarda farklı etkilerle ortaya çıkması, birçok görüş ayrılığını da birlikte getirmiştir. Ortaya çıkan bir pandemiyle birlikte insanoğlunun özellikle sosyal yaşantısında başlayan değişiklikler önemli ekonomik değişiklikleri de beraberinde getirmiştir. Farklı dönemlerde ortaya çıkan ve büyük çaplı etkilere ulaşan birçok salgın dünya üzerindeki birçok ekonomik gücü de derinden etkilemiştir. Salgınların özellikle pandemiye dönüştüğü tarihlerde bazen birçok devlet bazen tüm dünya büyük sıkıntılarla karşı karşıya kalmıştır (Türk, Ak Bingül ve Ak, 2020, s.614).

Geçmişten günümüze yaşanan büyük salgınlar aşağıda sıralanmıştır.

1. Kolera Pandemileri (1-6)
2. Grip Salgını
3. Lassa Ateşi Salgını
4. Marburg Virüsü Salgını
5. Mers Virüsü Salgını
6. Kırım-Kongo Kanamalı Ateşi
7. Chikugunya Salgını
8. Hendra Virüsü Salgını
9. Menenjit Salgını
10. Mers Virüsü Salgını
11. Maymun Çiçek Hastalığı
12. Nipah Virüsü Salgını
13. Çiçek Hastalığı Salgını
14. Tularemi Salgını
15. Rift Vadisi Ateşi
16. Sarı Humma Salgını
17. Zika Virüsü Salgını
18. Sars Virüsü Salgını
19. COVID-19 Salgını

Görüldüğü üzere geçmişten günümüze dünya üzerinde birçok salgın hastalık meydana gelmiştir. Bu salgınlar ülke ekonomilerini bazen de tüm dünya ekonomisini derinden etkilemişlerdir. Bir pandeminin ekonomik etkileri kapsamına girecek ilk şey; genelde sağlık maliyetleri üzerinden olmuştur. Pandeminin etkisi ve tehlikesine göre sağlık için harcanan maddi değerler Pandemi dönemlerinde oldukça artmıştır. Tüm bunların dışında, Pandemi tedbirleri kapsamında; bazen iş yerleri kapatılmış, bazen üretim durma noktasına gelmiş, arz talebi karşılayamaz olmuş ve birçok ekonomi pandemiler nedeniyle büyük zararlara uğramıştır.

Her pandeminin kendi döneminde birçok ekonomik etkisinin bulunduğu bir gerçektir. Yukarıda sıralanan bütün pandemilerin etkileri de farklı olmuştur. Bu pandemilerden biri olan Yeni Tip Corona Virüs ise, günümüzde sağlık, ekonomik,

sosyal ve psikolojik açıdan etkileri devam eden henüz ömrünü tamamlamış dünya çapında bir pandemidir. Çin'in Wuhan kentinde 2019 yılı Aralık ayında ilk vakası tespit edilen yeni tip Corona virüs solunum yolu hastalıklarından biri olup kısa sürede bütün dünyaya yayılmıştır. Corona virüs kısa sürede birçok ülkeyi etkisi altına almasıyla birlikte birçok insanda sadece fiziksel değil ruhsal bozukluklara da sebebiyet vermektedir. Özellikle pandeminin ilk dönemlerinde artan düzeyde korku ve endişeye sebep olmuştur. İlerleyen süreçte Corona virüs sebebiyle ekonomik ve mali kayıplarında giderek artması insanların daha da zor durumda kalmalarına sebebiyet vermiştir(Almond ve Mazumder, 2005: 258-260).

3.2 COVID-19'un Etkileri

Daha öncesinde belirtildiği üzere COVID-19 salgını dünya genelinde ekonomik, psikolojik ve sosyo ekonomik etkileri bulunan önemli krizlerden biridir. COVID-19'un bireylerin yaşam memnuniyeti ve mutluluk düzeyine olan etkisi de ekonomik, psikolojik ve sosyo ekonomik etkiler üzerinden ortaya çıkmaktadır. Buradan hareketle hali hazırdaki alt bölümde COVID-19'un ekonomik, psikolojik ve sosyo ekonomik etkileri kısaca değerlendirilmektedir.

3.2.1 COVID-19'un Psikolojik Etkisi

COVID-19 21. yüzyılda ortaya çıkmış ve tüm dünyayı etkileyen global bir tehdit olmuştur. Ani ve hiç beklenmedik şekilde gelişmiş ve hızla yayılmıştır. Tüm dünyayı etkisi altına alan bu virüsün psikolojik etkilerini ifade edebilmekte oldukça önem arz etmektedir. Bu büyük salgın sonucunda yaşanan ölümler, hastalıklar ve diğer bütün felaketler insan psikolojisinde önemli etkiye sahiptir. Geçmişten günümüze yaşanan tüm salgınlar insanlar üzerinde belirli bir korku, endişe ve belirsizlik yaratmışlardır (Paksoy, 2020, s. 138-143).

COVID-19 ile yaşanan süreçte ülkelerin aldığı tedbirler ve önlemler kapsamında sosyal ilişkiler uzaktan ilerlemeye başlamış ve bireyler sosyal yaşantısında devam ettiği birçok şeye ara vermek zorunda kalmıştır. Birçok insanın günlük hayatta kullandığı fiziksel alanlar değişmiş ve çoğu daralmıştır. Bu süreçte sosyal ilişkilerden uzak kalınması insan psikolojisini etkilemektedir. Toplum sağlığı için alınan tedbirler ve özellikle izolasyon sürecinin uygulandığı dönemlerde,

insanoğlunu en çok tedirgin eden olgulardan biri de belirsizlik duygusundaki artış olmuştur.(Yıldırım, 2020, s.1336).

Covid-19 salgını ile birlikte uygulanan politikalar insanların daha fazla kapalı alanlarda kalmasına ve toplumdaki diğer insanlardan uzak kalınmasına vesile olmuştur. Geçen bu süreçte insanların bilinçaltında kaygı, öfke ve üzüntü gibi olumsuz nitelik oluşturabilecek duygular daha çabuk ortaya çıkabilmektedir. İnsanların olaylara bakış açıları değişebilmekte ve normalden daha farklı davranabilmektedir. Ancak böyle büyük kriz ve salgın dönemlerinde bu tür davranışlar psikolojik bir rahatsızlık olarak algılanmamakta ve normal karşılanmaktadır (Yıldırım, 2020, s. 1336).

3.3 COVID-19 Pandemisi ve Ekonomik Etkileri

Yeni Tip Corona Virüs ya da COVID-19 salgını, dünya geneli düşünöldüğünde birçok ÷lke ekonomisinin kırılgan olduğu bir zamanda ortaya çıkmıştır. En başta Çin'de görölen ve salgın hastalık seviyesine ulaşan COVID-19 virüsü hızla yayılarak çok kısa bir sürede pandemi seviyesine ulaşmıştır. COVID-19'un Çin'in Wuhan kentinde görölmesinin üzerinden birkaç ay geçtikten sonra, Dünya Sağlık Örgütü tarafından bu salgın pandemi olarak ilan edilmiştir.

COVID-19 salgını ÷lkeleri birçok açıdan etkilemekle birlikte, salgının ilk aylarında sağlık sektörü birçok ÷lkede durma noktasına gelmiştir. COVID-19 salgınının ilk altı ayında birçok ÷lkede sağlık sektöründe mevcut kapasite yetersizliği yaşanmıştır. Buradan görölen sonuç ÷lkelerin bu denli büyük bir salgına henüz hazır olmadıklarıdır (Kandel vd., 2020, s. 1049). ÷lkeler salgınla mücadele kapsamında her ne kadar sağlık açısından hazır olmasalar da seyahat kısıtlaması, sınırlar arası geçişi kapatma, sokağa çıkma yasakları gibi birçok uygulamayı hayatı geçirerek covid-19 salgının etkilerini en aza indirmeye çalışmıştır (Duran ve Acar, 2020, s. 55).

COVID-19 salgını artık sadece bir salgın hastalık değil aynı zamanda küresel bir ekonomik kriz olarak da adlandırılmaktadır. COVID-19 krizinin diğer pandemi ve krizlerden en büyük farkı ise bütün dünyayı kapsayan küresel bir ekonomik ve sağlık krizine dönüşmesidir. Bu kapsamda COVID-19 krizi yediden yetmiş bütün

dünyayı etkilemiş, ekonomik açıdan dünyanın en gelişmiş ekonomilerini bile derinden sarsmıştır. COVID-19 salgının ekonomik etkilerini net olarak belirtmek mümkün değildir. Bunun nedeni salgının henüz bitmemiş olması ve etkilerinin devam ediyor olmasıdır. Ancak salgının başından günümüze dek gelinen noktada, COVID-19'un ekonomik değişkenlere etkisi belirlenmiş olup bazı çalışmalarda da geleceğe yönelik etkileri tahmin edilmektedir (Eroğlu, 2020, s. 218).

COVID-19 salgınını başlangıcından itibaren hızla ve katlanarak artmıştır. Sürecin bu şekilde ilerlemesi ülkelerin almış olduğu tedbirleri artırmalarına sebebiyet vermiştir. Hem gelişmiş hem de gelişmekte olan birçok ülkede uygulanan önlem ve tedbirler ekonomik durgunlukları da beraberinde getirmiştir. Bu süreçte dünya genelinde üretim azalmış, birçok işletme ya kapanmış ya da kapasitesinin çok altında verim almaya başlamış ve birçok ülkede işsizlik sorunları oluşmaya başlamıştır. Covid-19 salgınının ekonomik etkilerinden bir diğeri ise faiz oranlarıdır. Bu dönemde birçok ülkede faiz oranları düşmüş ve hatta bazı ülkelerde tarihin en düşük faiz oranlarıyla karşı karşıya kalınmıştır. Dünya ülkelerinin birbirine bu kadar bağlı olduğu 21. yüzyılda ülkeler arası etkileşim çok fazladır. Bu durumda mevcut krizin küresel bazda yayılımını hızlandırmıştır. Bu süreç tüm dünya genelinde eş anlı olarak ekonomik etkilerin yaşanmasına ve özellikle arz ve talep şoklarının oluşmasına sebebiyet vermiştir(Duran ve Acar, 2020, s. 57).

Ulaşımdan gıda sektörüne, turizmden sanayiye hemen hemen bütün sektörleri etkisi altına kriz, ülke GSYH'lerinin büyük çoğunluğunu oluşturan bu gibi sektörlere çok ciddi zarar vermiştir. Dünyanın birçok kentinde turizm yüzdesel olarak neredeyse sıfır seviyesine gerilemiştir. Sportif faaliyetler, seyahatler, toplu yapılan hemen hemen tüm organizasyonlar iptal edilmiştir. Küresel anlamda en çok hizmet sektörünün etkilendiği pandemi döneminde, özellikle Çin gibi yüksek nüfuslu ülkelerde işsiz kalan sayıları milyonlarca rakamlara ulaşmıştır. İnsanların çoğu evlerine kapanmış birçoğu da işlerine evden devam etmek zorunda kalmıştır. Bu durum insanların günlük isteğe bağlı harcamalarını büyük ölçüde düşürmüştür. Dünya genelinde, temizlik ve bazı sağlık ürünleri üreten sektörler dışında birçok sektörde iflaslar meydana gelmiştir (Cinel, 2020, s. 129).

3.4 COVID-19'un Sosyo ekonomik Etkileri

COVID-19 salgını doğrudan ve dolaylı olarak sağlık sorunlarına sebebiyet vermektedir. Yeni tip korona virüs adı verilen bu virüs öncelikle insan bedeninde ateş, öksürük, nefes darlığı gibi hastalıklara yol açarak beden sağlığının bozulmasına ve ölümlere dahi yol açabilmektedir. Bu tür bedensel sağlık sorunlarının dünya çapında yaygınlaşması insanlarda öncelikle panik oluşumunu etkilemektedir. Bu etkiler bireylerde korku, endişe ve stres gibi olumsuz duyguları da beraberinde getirmektedir. COVID-19 ile ortaya çıkan hem fiziksel hem de ruhsal olarak gelişen bu tür olumsuzluklar bireyin mutluluk ve yaşam memnuniyetini de olumsuz olarak etkilemektedir(Xiao vd., 2020: e923921).

3.5 COVID-19 Salgınının Türkiye Ekonomisine Etkileri

COVID-19, bütün dünyada sağlık sorunlarına, ölümlere ve daha birçok sosyal, beşerî veya ekonomik sorunlara yol açmıştır. Küresel dünyada bu sorunlardan Türkiye de payını almıştır. COVID-19 Türkiye ekonomisinde de ciddi hasarlara yol açmıştır. Türkiye'de ilk COVID-19 vakası 11 Mart 2020 tarihinde görülmüştür. Bu tarihten itibaren Türkiye'de çeşitli sağlık ve izole yöntemlere uygulanmaya başlanmış ve çok kısa süre sonra bu tedbirlerin üzerine sokağa çıkma yasağı, seyahat yasağı gibi uygulamalara gidilmiştir.

Salgının ilk dönemlerinde Türkiye, o dönem korona virüsün en yaygın görüldüğü ülke olan Çin uçuşlarını kısıtlamış ve İran sınırlarını geçici süre ile kapattığını duyurmuştur. Bu önlemlerden sonra salgının artış hızının ekonomik faktörlere etkisini azaltmak amacıyla hükümet 18 Mart 2020 tarihinde 100 milyar Türk Lirası kadar bir önlem paketi hazırladığını duyurmuştur. Bu paketler daha sonraki süreçlerde dönemsel olarak artış ve azalışlar gösterse de aralıklı olarak uygulanmaya devam edilmiştir. Her ne kadar bu tür önlem paketleri ve diğer destekler alınmış olsa da özellikle seyahat kısıtlamasının etkisiyle en başta hava yolu taşımacılığı olmak üzere birçok taşımacılık şirketi büyük zararlar etmiştir. Salgının olumsuz etkilerine ardı ardına eklenen iş yeri kapanışları, kapasite küçültmek zorunda kalan firmalar ve iflas eden kuruluşlar beraberinde işsizlik artışı ve ekonomik sıkıntıları da getirmişlerdir (Sertkaya ve Baş, 2021, s. 151).

Türkiye’de ilk vakanın görülmesinden itibaren salgının ilk dönemlerinde hastaneye yatan insan sayısı azalmışken hasta başına masraflarda artış olmuştur. Bu duruma sebep olan nedenlerden biri; Covid hastalığına yakalanan insanların tedavi masraflarının yüksek olmasıdır. Yaşanan bu süreçte Türkiye’de çeşitli sağlık kuruluşlarına yeni personel ihtiyacı doğmuş ve bu dönemde Sağlık Bakanlığı farklı dönemlerde sağlık personeli istihdamına gitmiştir (Gümüş, 2020, s. 550). Covid-19’un Türkiye’de ilk yılı 2020 yılıdır. 2020 yılı sadece Türkiye’de dünyanın birçok ülkesinde ekonomik anlamda çok zorlu geçmiştir. Bu yeni ve henüz tanınan virüsle birlikte Türkiye’de 2020 yılında beklenmeyen birçok ekonomik gelişme olmuştur.

3.5.1 COVID-19 Döneminde Türkiye’de İşsizlik ve Gelir

COVID-19’un bütün dünyada etkilediği en önemli parametrelerden biri de işsizliktir. Uygulanan kısıtlamalar birçok insanın günlük ihtiyari harcamalarını azaltmış bu da beraberinde bazı işletmelerin gelirlerinin düşmesine sebebiyet vermiştir. Bu süreçte açık kalma sürelerine kısmen veya tamamen ara verilen iş yeri, restoran ve alışveriş merkezlerinin cirosu da düşüş yaşamıştır (Eroğlu, 2020, s. 218-220).

Tablo 4. Türkiye’de Covid-19 Sonrası İşsizlik Oranları

Yıllar/Dönemler	İşsizlik Oranı (%)
2019 1.Çeyrek	14,7
2.Çeyrek	12,9
3.Çeyrek	14,1
4.Çeyrek	13,3
2020 1.Çeyrek	13,6
2.Çeyrek	12,8
3.Çeyrek	13,3
4.Çeyrek	12,9
2021 1.Çeyrek	13,5

2.Çeyrek	11,8
3.Çeyrek	11,7
4.Çeyrek	11,0

Kaynak: TÜİK, İşgücü İstatistikleri, Tablo TÜİK resmi internet verilerinden derlenerek Yazar tarafından derlenmiştir.

Dünya’da ilk Covid-19 vakası 2019 yılı sonlarında görüldü. Türkiye’de ise 2020 yılı mart ayında ilk vaka görüldü ve ilk önlemler alınmaya başlanmıştır. Tablo 4’te görüldüğü üzere Türkiye’de işsizlik rakamları 2019 yılının son çeyreğinde yüzde 13,3 iken 2020 yılında işsizlik rakamları dalgalanmalar göstermiş ve TÜİK’in açıkladığı verilere göre 2020 yılı genel işsizlik oranı yüzde 13,2 civarında gerçekleşmiştir. COVID-19 salgını etkilerinin Türkiye’de en çok hissedildiği dönemler 2020 yılının bazı dönemleridir. Ancak alınan tedbirler kapsamında 2020 yılından sonra ekonomik teşvik paketleri ve normalleşmeye yönelik çalışmalarla birlikte 2021 yılının ikinci çeyreğinden itibaren yıl sonuna kadar işsizlik oranları yüzde 12 seviyesinin altında seyretmiştir.

Covid-19 dönemindeki bir diğer konu ise kişi başına düşen gelirdeki değişimdir. Bu dönemde Türkiye’de TÜİK verilerine göre cari fiyatlarla kişi başına düşen gelir oranı, 2019 yılı genelinde negatif seyrederek yüzde 6 oranında daralmıştır. 2020 yılı itibariyle kişi başına gelir oranındaki daralma yine devam etmiş ve negatif olarak yüzde 6,6 oranlarına gerilemiştir. Bu oran 2021 yılı genelinde önceki yıllara nazaran pozitif yönde artış göstermiş ve yüzde 11 seviyelerinde gerçekleşmiştir.

3.5.2 Covid-19 Döneminde Türkiye’de Enflasyon

Covid-19’un hem küresel hem ulusal etkileri sebebiyle yaşanan zorluklar sadece Türkiye’de değil, bütün dünyada fiyatlar genel düzeyine etki etmiştir. Özellikle Covid-19’un ilk dönemlerinde bazı sağlık ürünleri, temizlik malzemeleri ve tıbbi ürünlerin fiyatlarında aniden ve olağanüstü gelişen talep sebebiyle fiyatlar hızla artmıştır. Bu dönemde neredeyse tüm dünya genelinde üretimde yaşanan aksaklıklar, döviz kurları, maliyet artışları gibi diğer sebepler de fiyat artışını daha da hızlandırmıştır.

Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) Tüketici Fiyat Endeksi verilerine göre 2019 yılında TÜFE'deki artış 11,84 olarak gerçekleşmiştir. Covid-19 vakalarının Türkiye'de görülmeye başladığı tarihten itibaren fiyatlar genel düzeyinde; TÜFE baz alındığında 2020 yılında yüzde 14,60, 2021 yılında yüzde 36,08 oranlarında artış yaşanmıştır. Ancak bu artışları tamamen Covid-19'a bağlamak mümkün değildir. Bu dönemde yükselen birim maliyetleri, döviz kuru artışları ve diğer sebepler de fiyatlar genel düzeyini etkilemiştir (Oral ve Eroğlu Sevinç, 2020, s. 65).

3.5.3 Covid-19 Döneminde Türkiye'de Büyüme

Covid-19 salgını makroekonomik birçok değişkende olduğu gibi etkili olduğu dönemlerde, bütün dünya ekonomilerinde, büyüme üzerinde de değişikliklere neden olmuştur. Ekonomik büyümede istikrar sağlamak isteyen dünya ülkeleri, bu salgın nedeniyle bu istikrarı sağlama konusunda aksaklıklar yaşamışlardır. Ülkeler bir yandan Covid-19 salgınını aşmaya yönelik tedbirler uygularken, diğer yandan ekonomik önlemlerle boğuşmak zorunda kalmışlardır. Bu süreçte büyüme oranları; bazı ekonomilerde çok değişkenlik gösterirken, bazı ülkelerde ise yılın büyük bölümünde negatif değerlerde seyretmiştir (Eroğlu, 2020, s. 219-221).

Tablo 5. Türkiye'de Covid-19 sonrası dönemde büyüme oranları (GSYH'deki değişim)

Yıllar/Dönemler	Büyüme Oranı (%)
2019 1.Çeyrek	-2,5
2.Çeyrek	-1.6
3.Çeyrek	1.0
4.Çeyrek	6.0
2020 1.Çeyrek	4.4
2.Çeyrek	-10.4
3.Çeyrek	6,3
4.Çeyrek	6.2

2021 1.Çeyrek	7.3
2.Çeyrek	21.9
3.Çeyrek	7.5
4.Çeyrek	9.1

Kaynak: TC. Cumhurbaşkanlığı Strateji ve Bütçe Başkanlığı resmi internet sitesinden (www.sbb.gov.tr) alınarak yazar tarafından oluşturulmuştur.

Türkiye’de Covid-19 döneminde büyüme oranları değişken bir şekilde seyretmiştir. Tablo 5’ incelediğinde 2019 yılı son çeyreğinde ve 2020 yılı ilk çeyreğinde, sırasıyla büyüme oranları yüzde 6 ve 4.4 olarak gerçekleşmiştir. Ancak Covid-19’un Türkiye’de görüldüğü tarihlere tekabül eden 2020 yılı ikinci çeyreğinde büyümedeki yüzde değişim negatif değer olarak eksi 10.4 düzeylerine gerilemiştir. Bu dönemde Türkiye ekonomisi küçülmüştür. TC. Cumhurbaşkanlığı Strateji ve Bütçe Başkanlığı verilerine göre daha sonraki dönemlerde büyüme oranları yine pozitif değerler olarak değişken bir şekilde seyretmiş ve 2021 yılı sonuna kadar negatif değer almamıştır (SBB,2021).

3.6 COVID-19 Mutluluk İlişkisi Literatür Değerlendirmesi

Literatürde COVID-19 ile mutluluk arasındaki ilişkiyi değerlendiren birçok yerli ve yabancı çalışma bulunmaktadır. Tablo 6.’da COVID-19 mutluluk ilişkisini ortaya koyan çalışmaların kısa bir değerlendirmesi yapılmaktadır.

Tablo 6. Covid-19 Ve Mutluluk İlişkisi İle İlgili Literatür Taraması

Yazar	Veri Seti ve Yöntem	Amaç	Sonuç
Nguyen (2021)	Covid-19 döneminde Çin, Japonya, Güney Kore, İtalya, Birleşik Krallık ve Amerika Birleşik Devletleri yaşayan 6.089 bireye anket uygulamış ve çok terimli lojistik regresyon analizi yöntemini kullanmıştır.	Covid-19 salgınının insanların mutsuz olmasına neden olur mu? Bu soruya 7 ülkeli bir örnekle cevap vermek istemiştir.	Örnek ülkelerde Covid-19 salgınının az da olsa bireylerin mutsuzluğunu artırdığı sonucuna ulaşmıştır.
Long (2020)	Covid-19 döneminde Çin, Kore, Japonya, İtalya, İngiltere ve ABD ülkelerinde yaşayan ve her ülkede yaklaşık 1000 kişiye uygulanmış bir anketle veri seti oluşturulmuştur. Veriler regresyon analizi yöntemiyle analiz edilmiştir.	Covid-19 döneminde seçili ülkelerde yaşayan bireylerin finansal ve istihdam edilme durumlarının mutluluk ve mutsuzlukla bir ilişkisi olup olmadığını öğrenmeyi amaçlamıştır.	Covid-19 döneminde seçilen ülkelerde (İngiltere hariç) finansal etkiler ile mutluluk ve mutsuzluk ilişkilidir. Seçilen ülkelerde Covid-19 döneminde istihdam durumdaki değişiklik yaşamayan bireylerin değişiklik yaşayan bireylere oranla daha mutlu oldukları belirlenmiştir.
Bozkurt ve Aytaç (2021)	Araştırmanın verileri Türkiye’de yaşayan ve %94’ü lisans veya lisansüstü eğitim almış 2.515 bireye çevrimiçi anket uygulayarak elde edilmiştir. Çoklu regresyon analizi yöntemi kullanılmıştır.	Bu makalenin amacı, dünyayı kasıp kavuran Covid-19 salgınının insanların yaşam doyumu ve mutluluk düzeyleri üzerindeki etkilerini incelemektir.	Geçmişte yapılan araştırmalara kıyasla pandemi döneminde yaşam doyumu ve mutluluk ortalamalarının düştüğünü ifade etmiştir.

Tablo 6. Covid-19 Ve Mutluluk İlişkisi İle İlgili Literatür Taraması Devamı

<p>Xu Lin vd. (2021)</p>	<p>Çin'in farklı bölgelerinde yaşayan 18-70 yaş arasındaki toplam 8393 kişiye çevrimiçi anket uygulayarak veri toplanmıştır. Katılımcıların ankete verdiği cevaplar üzerinde T testi uygulanmış ve çok değişkenli lojistik regresyon analizinin model uyumu, Hosmer-Lemeshow uyum iyiliği testi kullanılarak değerlendirilmiştir.</p>	<p>Bu çalışma, ülke karantina kısıtlamasını hafiflettikten sonra Çin'de COVID-19 pandemisinin "yeni normal" yaşam tarzları, ekonomik ve sosyal dağılım ve bireylerin refahı üzerindeki etkisini araştırmayı amaçlamaktadır.</p>	<p>Covid-19 döneminde insanların mutluluk oralarının daha düşük olduğu sonucuna ulaşmıştır. Artan eğitim düzeyine hane halkı geliri ile mutluk arasında pozitif yönlü bir ilişki olduğu sonucuna varılmıştır.</p>
<p>Yang ve Ma (2021)</p>	<p>2020 yılında Çin'in farklı bölgelerinde yaşayan 27760 kişiye çevrimiçi anket uygulama yoluyla veri toplanmıştır. Üç farklı bağımlı değişken kullanarak regresyon analizi yöntemi kullanılmıştır.</p>	<p>Bu çalışmanın amacı bulaşıcı bir salgın hastalığın psikolojik etkilerini incelemek ve salgın döneminde insanların refahı ile duyguları arasında bir ilişki olup olmadığını açıklayabilmektir.</p>	<p>Salgın döneminde insanlarda öfke gibi olumsuz duyguların arttığını ifade etmişlerdir. Covid-19 salgının düşük gelirli insanların mutluluğunu düşürdüğü sonucuna ulaşmışlardır.</p>

Tablo 6. Covid-19 Ve Mutluluk İlişkisi İle İlgili Literatür Taraması Devamı

Cheng, Kim, Koh (2020)	50-70 yaşları arasındaki Singapurlu bireylere anket uygulayarak veri seti oluşturulmuştur. Regresyon analizi yöntemi kullanılmıştır.	Orta yaşlı ve daha yaşlı Singapurlularla aylık bir anketten elde edilen verileri kullanarak COVID-19 küresel sağlık ve ekonomik krizinin genel yaşam memnuniyetini nasıl etkilediğini açıklamayı amaçlamaktadır.	Covid-19 salgınının insanların yaşam doyumu düzeyini büyük ölçüde düşürdüğü ortaya çıkmıştır. Ayrıca salgın döneminde gelir kaybı yaşayan bireylerin mutluluk oranlarında azalma meydana gelmiştir.
Briguglio, Caruana, Debono (2021)	Malta'da yaşayan 1.821 katılımcıya çevrimiçi bir anket ile sorular sorularak veriler elde edilmiştir. Sağlık testi ile regresyon analizi ile veriler test edilmiştir.	Bu çalışma, COVID-19'un Mart 2020'nin başlarında ilk kez ortaya çıktığı Malta'da bireylerin yaşam refahı ve öznel iyi oluşlarındaki değişiklikleri ile çeşitli sosyal ve demografik değişkenler arasındaki ilişkiyi incelemeyi amaçlamaktadır.	Çalışmanın sonuçlarına göre Covid-19 genel anlamda yaşam refahını düşürmüştür. Yaşlılık ile mutluluk arasında negatif yönde bir ilişki vardır. Ancak bu dönemde evden çalışma ile mutluluk arasında pozitif bir ilişki olduğu sonucuna varılmıştır.

IV.BÖLÜM

ARAŞTIRMANIN METODOLOJİSİ

4.1 Araştırmanın Amacı

Son dönemlerde değişen ve küreselleşen dünya ekonomilerinde artık ekonomik yaşamı anlamlandırmada sadece iktisadi veya matematiksel değerler tek başlarına yeterli olamamaktadır. Bu kapsamda psikoloji biliminden de yararlanan iktisat biliminde, yaşam memnuniyeti veya mutluluk gibi kavramların günümüz dünyasında önemi de artmıştır. Bireyin yaşamının önemli bir kısmını dolduran sosyo ekonomik faktörler, ekonomik faktörler ve kurumsal ve çevresel faktörler bireyin mutluluk düzeyini etkilemekte midir? Bu kapsamda bireyin mutluluk ve yaşam memnuniyeti ile temel ekonomik göstergeler arasında bağ olup olmadığı günümüz ekonomistleri tarafından da sıkça gündeme gelmektedir. Özellikle salgın dönemlerinde bu bağ nasıl etkilenmektedir? Bu çalışmada COVID-19 döneminde sosyo ekonomik faktörler, ekonomik faktörler ve kurumsal faktörler ile mutluluk arasında ilişki olup olmadığının değerlendirilmesi amaçlanmaktadır.

4.2 Araştırmanın Ana Kütle ve Örnekleme

Araştırmanın evrenini Isparta ili merkezinde yaşayan 18 yaş ve üstünde olan bireyler oluşturmaktadır. Çalışmanın örneklemini Isparta ilinde yaşayan 432 kişi oluşturmaktadır. Çalışmanın örneklem sayısı belirlenirken Yazıcıoğlu ve Erdoğan (2004)'ın örneklem büyüklüğü belirleme tablosundan yararlanılmıştır. Tabloya göre Isparta'da 383 kişiye ulaşılması gerekmektedir (Yazıcıoğlu ve Erdoğan, 2004). Buna göre çalışmanın örneklem büyüklüğünün yeterli olduğu söylenebilmektedir. Anketteki sorular bireylerin gelirleri, çalışmaya devam etme durumları gibi değişkenlerle mutlulukları arasında Covid-19 salgını döneminde bir ilişki olup olmadığını ölçebilmek için seçilmiştir. Anketteki sorular çalışmayı hazırlayan kişi tarafından bireylerle bire bir yüz yüze görüşme yapılarak sorulmuştur.

4.3 Araştırmada Kullanılan Yöntemler

4.3.1 Verilerin Elde Edilmesinde Kullanılan Ölçekler

Çalışmada kullanılan veri seti için oluşturulan sorular, Tenaglia (2007), Dwidienawati vd. (2021) ve Long (2021)'in yaptıkları çalışmalarda kullanılan anket sorularının Türkiye için uyarlanmasıyla elde edilmiştir. Bu çalışmada uygulanan anket Isparta ilinde yaşayan bireylerin; Covid-19 döneminde, mutluluk ve yaşam doyumu bileşenlerinin demografik, ekonomik ve ekonomik olmayan değişkenlerle ilişkisinin olup olmadığını ölçebilmek amacıyla düzenlenmiştir. Ankette toplam 21 soru bulunmaktadır.

Ankette demografik bilgileri elde etmek için bireylerden cinsiyetleri, yaşları, medeni durumları ve eğitim düzeyleri ilgili bilgiler istenmiştir. Demografik bilgilerden sonra bireylere mevcut çalışma durumları sorulmuş ve Covid-19 döneminde işlerine veya faaliyetlerine zaruri veya ihtiyari ara verilip verilmediği sorulmuştur. Bu dönemde bireylerin elde ettikleri gelir miktarı ve elde etmek istedikleri gelir miktarları sorularak ardından çalışma koşullarından ve kamu hizmetlerinden duyulan memnuniyet ile Covid-19 döneminde sağlık bakanlığına duyulan güven araştırılmak istenmiştir. Bireylere Covid-19 dönemindeki mutluluk seviyeleri ve yaşam memnuniyeti soruları sorulduktan sonra en son bireyin sosyal hayatı ile ilgili sorular sorulmuştur. Bu soruların sorulmasındaki amaç; mutluluğun belirleyicilerinden olan demografik, ekonomik ve çevresel faktörlerin COVID-19 döneminde de mutluluk ile ilişkisi olup olmadığını ölçebilmektir.

Ankette kullanılan mutluluk ve yaşam memnuniyeti soruları 5'li Likert yöntemiyle oluşturulmuştur. Buna göre; mutluluk düzeyi ve yaşam memnuniyeti düzeyi soruları 1'den 5'e kadar kodlanmıştır. 1 çok mutsuz olma düzeyi, 5 çok mutlu olma düzeyi olacak şekilde kodlanmıştır. Cinsiyet değişkeni Erkek bireyler için 1, kadın bireyler için 2 olacak biçimde sorulmuştur. Yaş değişkeni 1'den 5'e kadar aralıklı yaş düzeylerini ifade edecek biçimde kodlanmıştır. Buna göre cinsiyet değişkeninde 1 18-25 yaş aralığını, 2 26-35 yaş aralığını, 3 36-45 yaş aralığını, 4 46-55 yaş aralığını, 5 55 yaş ve üzeri bireyleri temsil etmektedir. Medeni durum değişkeni 1 evli, 2 bekar olacak şekilde sorulmuştur. Bireylerin eğitim düzeyini

ölçmek için 1 ilkokul, 2 lise, 3 ön lisans, 4 lisans ve 5 lisansüstü eğitim düzeyini gösterecek biçimde sorulmuştur.

Bireylerin mevcut çalışma durumu ile ilgili soruda 1 bir yerde çalışıyor, 2 kendi işini yapıyor, 3 emekli ve 4 işsiz olarak sorulmuştur. Çalışma durumunun bir diğer sorusu çalışma zamanı ile ilgilidir. Bireylere eğer çalışıyorlarsa tam zamanlı mı yarı zamanlı mı çalıştıkları 1 tam zamanlı, 2 yarı zamanlı olacak biçimde sorulmuştur.

Covid-19 döneminde bireylerin mevcut çalışma durumlarına veya serbest meslek sahibi ise faaliyetlerine ara verilme durumunu gösterir soru 1'den 5'e kadar 5'li likert biçiminde sorulmuştur. Bu soruda 1 ara verilmedi, 2 kısmen ara verildi, 3 tamamen ara verildi, 4 faaliyetime devam etmedim, 5 işime devam etmedim cevaplarına karşılık gelmektedir. Bu sorudan hemen sonra Covid-19 döneminde, bireylere işine veya faaliyetine ara verilme durumuna göre mutluluk düzeyleri 5'li Likert ölçeği yöntemiyle sorulmuştur.

Bireylerin elde ettikleri mevcut gelir düzeyi aralıklı ölçeklenerek sorulmuştur. Bu kapsamda 1 0-2000 TL gelir aralığını, 2 2001-4000 TL gelir aralığını, 3 4001-6000 TL gelir aralığını, 4 6001-8000 TL gelir aralığını, 5 8001 TL ve üstü gelir düzeyini temsil edecek şekilde kodlanmıştır. Bireylerin elde etmek istedikleri gelir aralığı yine aralıklı olarak 1'den 5'e kadar kodlanacak şekilde sorulmuştur. Bu değişkende 1 en düşük 0-4250 TL aralığında gelir elde edilmek istendiği, 5 10000 TL ve üzerinde gelir elde edilmek istendiği şeklinde kodlanmıştır. Gelir düzeyi aralıkları belirlenirken Türkiye'de uygulanan asgari ücret düzeyi baz alınmış olup o dönemdeki asgari ücretin altında ve üstünde kalan düzeylere göre gelir düzeyi aralıkları belirlenmiştir.¹

Kamu hizmetlerinin yeterliliği, Covid-19 döneminde Sağlık Bakanlığına duyulan güven, temel ihtiyaçlarla ilgili sorular 1'den 5'e kadar 5'li Likert ölçeği oluşturacak biçimde sorulmuştur. Son olarak bireylerin sosyal ilişkileri ilgili 5 soru da 5'li likert sorusu niteliği taşımaktadır.

¹ Çalışmanın yapıldığı dönemde (2022 Şubat-Nisan Türkiye'de asgari ücret net 4,253.40 TL'dir.

4.3.2 Verilerin Analizinde Kullanılan Yöntemler

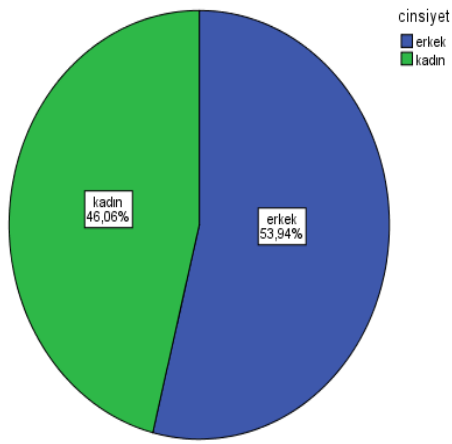
Bu çalışmada veriler SPSS programına girilerek kodlanmıştır ve analizler SPSS programının 23.0 sürümünde yapılmıştır. Verilerle ilgili tanımlayıcı istatistikler yapılmış ve verilerin normal dağılımı test edilmiştir. Oluşturulan ölçeğin güvenilirlik analizi yapılmış ve ölçek sorularıyla bağımsız değişkenler arasındaki ilişki için ki kare testi yapılmıştır.

4.4 Araştırma Bulguları ve Yorumları

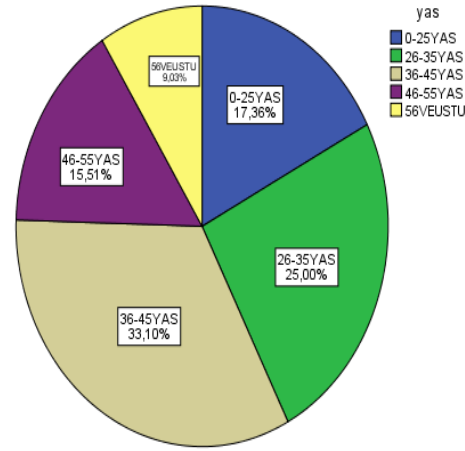
4.4.1 Elde Edilen Verilerle İlgili İstatistiki Bilgiler

Araştırmada kullanılan ankete 432 katılmıştır. Ankete katılan bireylerin demografik bilgileri (Cinsiyet, yaş, medeni durum, eğitim düzeyi) ve çalışma durumlarını daha rahat görebilmek için grafikleri oluşturulmuştur.

Şekil 3. Cinsiyet Grafiği

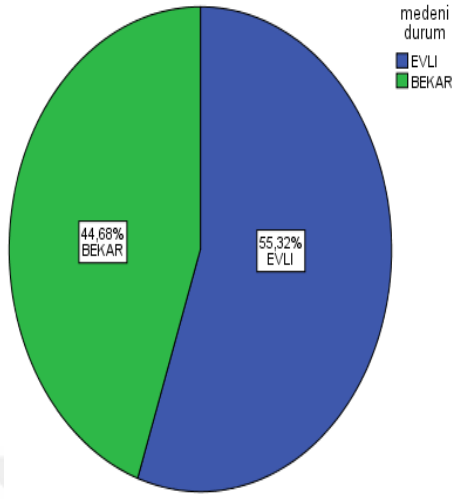


Şekil 4. Yaş Grafiği

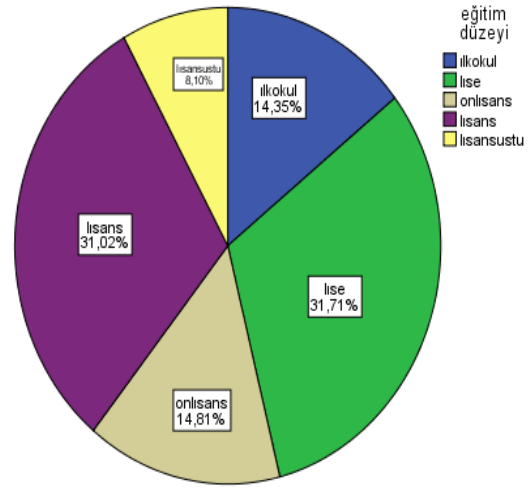


Şekil 4'te görüldüğü üzere ankete katılan bireylerin %53,94'ü erkek, %46,06'sını kadın katılımcılar oluşturmaktadır. Şekil 5, incelendiğinde ise gruplandırılmış yaş aralıklarının %17,36'sı 18-25 yaş aralığında, %25'i 26-35 yaş aralığında, %33,10'u 36-45 yaş aralığında, %15,51'i 46-55 yaş aralığında ve %9,3 ü 55 yaş ve üzerindeki bireylerden oluşmuştur. Ankete katılan bireylerin tamamı 18 yaş ve üzeri olmakla birlikte %82,64'ü 25 yaş ve üzerindedir.

Şekil 5. Medeni Durum Grafiği

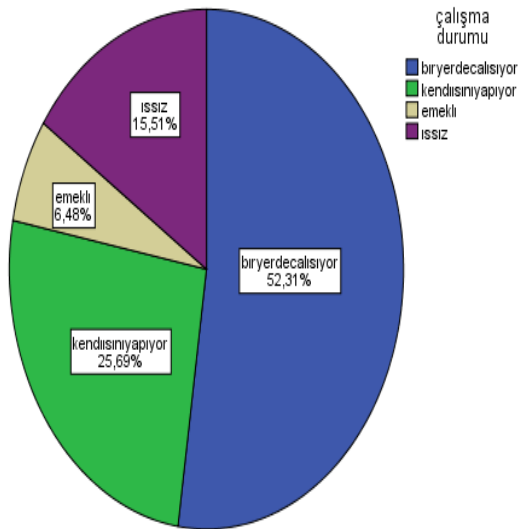


Şekil 6. Eğitim Düzeyi Grafiği

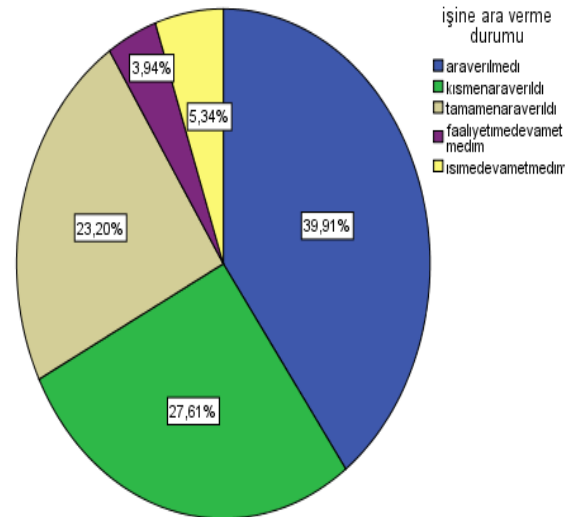


Şekil 6’da görüldüğü üzere ankete katılanların %55,32’sinin evli, %44,68’inin bekâr olduğu görülmektedir. Eğitim düzeyi grafiğini gösteren Şekil 7’ye bakıldığında katılımcıların %14,35’inin ilkökul, %31,71’inin lise,%14,81’inin ön lisans, %31,02’sinin lisans ve %8,10’unun lisansüstü eğitim düzeyine sahip olduğu görülmektedir.

Şekil 7. Çalışma Durumu Grafiği



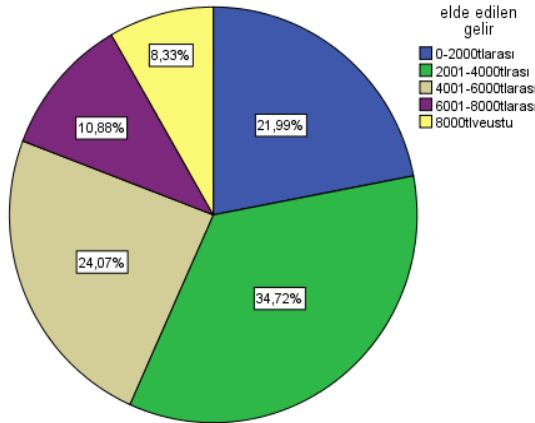
Şekil 8. İş Devamlılığı Grafiği



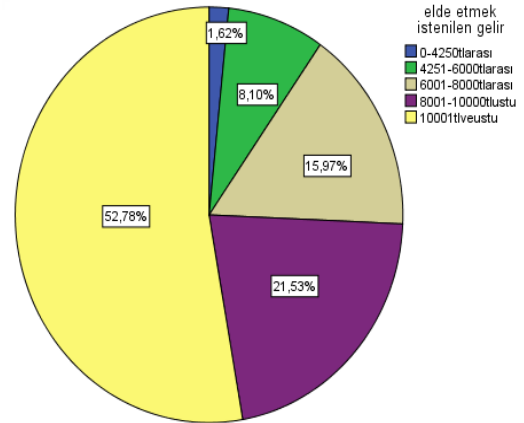
Çalışma durumunu gösteren Şekil 8'e bakıldığında ankete katılan bireylerin büyük çoğunluğunu oluşturan kısmının çalışmakta ve kendi işini yapmakta olduğu görülmektedir. Bu oran toplam çalışma durumu oranının %78'ini oluşturmakla birlikte bir yerde çalışanların oranı % 52,31, kendi işini yapanların oranı ise %25,69 olmuştur. Çalışma durumunu ifade eden diğer kısımda ise bireylerin %15,51'i işsiz, %6,48'i emekli olduklarını belirtmişlerdir.

Covid-19 döneminde salgın nedeniyle hükümetler birtakım güvenlik tedbirleri uygulamışlar ve bu tedbirlerle birlikte birçok kişi işine veya mesleğine ya kısmen ara vermiş ya da tamamen ara vermek zorunda kalmıştır. Buna göre Şekil 9'da görüldüğü üzere ankete katılan bireylerin yaklaşık %60'ı işine veya faaliyetine kısmen veya tamamen ara vermiştir. Bu bireylerin, %27,61'inin kısmen, % 23,20'sinin tamamen; işine veya faaliyetine ara verilmiştir. Covid-19 şartları nedeniyle ankete katılan bireylerin, %9,28'i işlerine veya faaliyetlerine kendi istekleri doğrultusunda devam etmediklerini açıklamışlardır.

Şekil 9. Elde Edilen Gelir Düzeyi



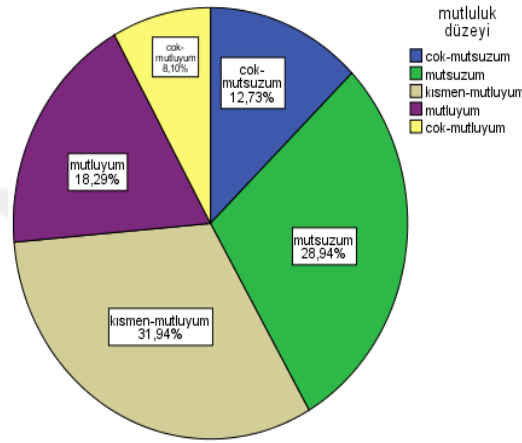
Şekil 10. Elde Edilmek İstenilen Gelir Düzeyi



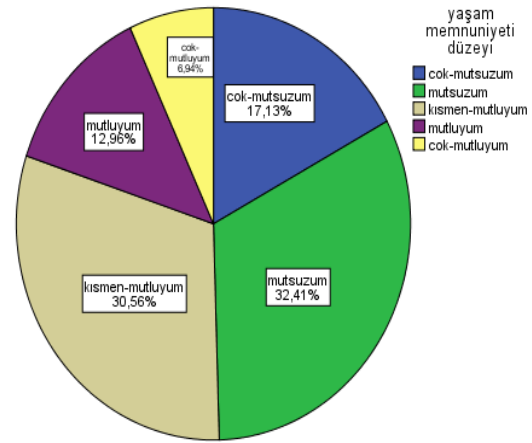
Bireylerin elde ettiği gelir düzeyini gösteren Şekil 10'a göre, ankete katılan bireylerin; %22'si 2000 TL'ye kadar gelir elde etmekte, %34'72'si 2001-4000 TL aralığında gelir elde etmekte, %24,07'si 4001-6000 TL aralığında gelir elde etmekte, %10,88'i 6001-8000 TL üzerinde gelir elde etmekte ve %8,33'ü 8000 TL ve üzerinde gelir elde etmektedir. Ankete katılan bireylere elde ettikleri gelirden farklı olarak ne kadar gelir almak istedikleri de sorulmuştur. Bu sorular ışığında oluşturulan Şekil 11 incelendiğinde ankete katılan bireylerin; %50'sinden fazlası

10000 TL ve üstünde gelir elde etmek istediklerini beyan etmişlerdir. Bireylerin %1,67'lik çok küçük bir kısmı şuan uygulanan asgari ücret ve altında gelir elde etmek istediklerini belirtmişlerdir. Bireylerin %8,10'u 4251-6000 TL arasında, %15,97'si 6001-8000 TL arasında, %21,53'ü 8001-10000 TL arasında gelir elde etmek istediklerini ifade etmiştir.

Şekil 11. Mutluluk Düzeyi Grafiği

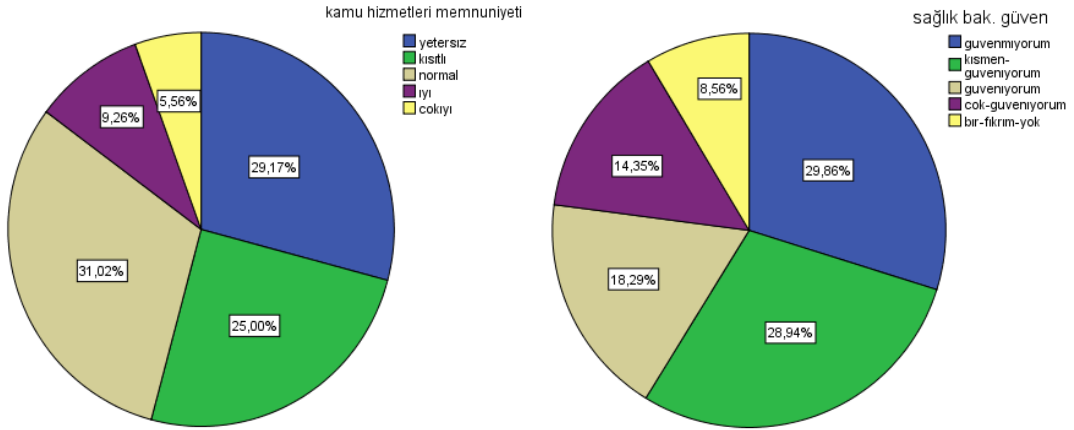


Şekil 12. Yaşam Memnuniyeti Düzeyi Grafiği



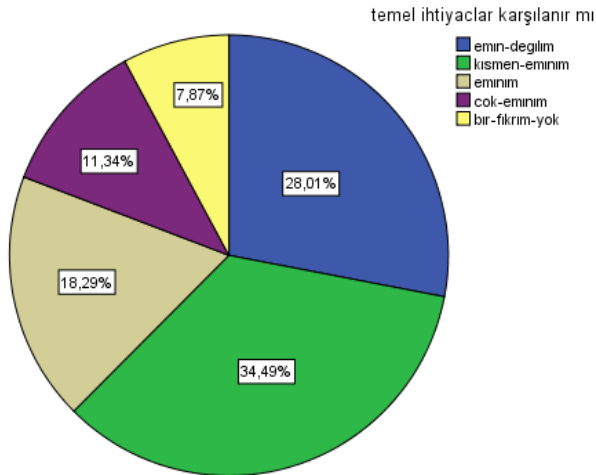
Mutluluk düzeyinin incelendiği Şekil 12'de görüldüğü üzere ankete katılan bireylerin; %12,75'i çok mutsuz, %28,94'ü mutsuz, %31,94'ü kısmen mutlu, %18,29'u mutlu ve %8,10'u çok mutlu olduğunu belirtmiştir. Yaşam memnuniyeti düzeyinin gösterildiği Şekil 13'e bakıldığında ise ankete katılan bireylerin; %17,13'ü çok mutsuz, %32,41'i mutsuz, %30,56'sı kısmen mutlu, %12,96'sı mutlu, %6,94'ü ise çok mutlu olduğunu ifade etmiştir. Bu iki şekilde mutluluk ve yaşam memnuniyeti seviyeleri genel olarak birbirlerine yakındır. Genel mutluluk düzeylerini gösteren Şekil 12'ye göre mutsuzluk oranları, yaşam memnuniyetinden duyulan mutluluk düzeylerini gösteren Şekil 13'teki oranlara kıyasla daha düşük, mutluluk oranları ise daha yüksektir.

Şekil 13. Kamu Hizmetleri Memnuniyeti **Şekil 14.** Sağlık Bakanlığı'na Duyulan Güven



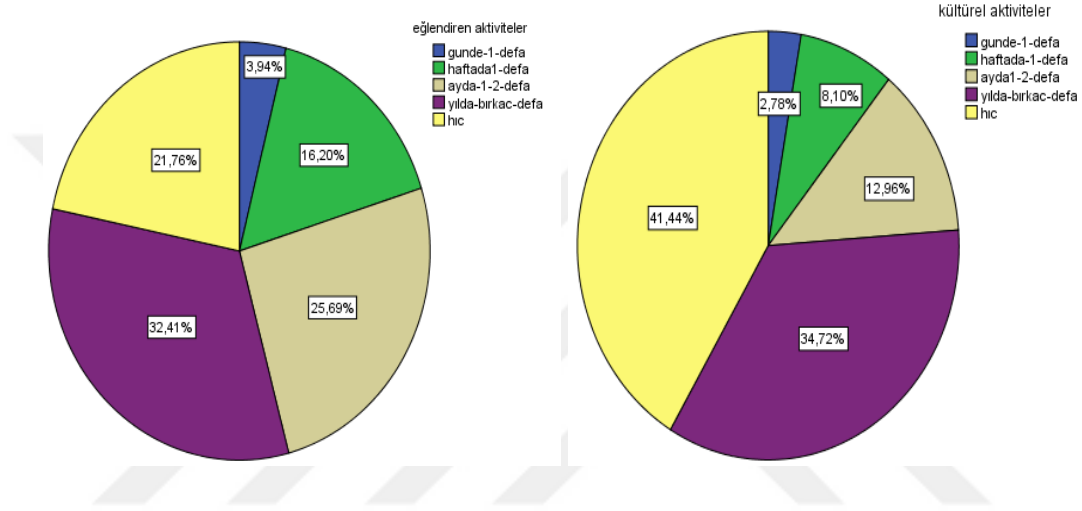
Covid-19 döneminde bireylere kamu hizmetlerinden duydukları memnuniyet oranları sorulduğunda bireylerin; %29,17'si kamu hizmetlerinin yetersiz, %25'i kısıtlı, %31,02'si normal, %9,26'sı iyi ve %5,56'sı bu konuda bir fikri olmadığını beyan etmiştir. Koronavirüs salgını döneminde Sağlık Bakanlığı'na duyulan güvenin ölçüldüğü Şekil 15 incelendiğinde bireylerin; %29,86'sı bu dönemde Sağlık Bakanlığı'na güvenmediğini, %28,94'ü kısmen güvendiğini ifade etmiştir. Covid-19 döneminde Sağlık Bakanlığına güvenen ve çok güvenen bireylerin oranları sırasıyla %18,29 ve %14,35'tir. Bu dönemde bireylerin %8,56'sı Sağlık Bakanlığı'na duyulan güven ile ilgili bir fikirleri olmadıklarını belirtmişlerdir.

Şekil 15. Temel İhtiyaçların Karşılanabilme Endişesi



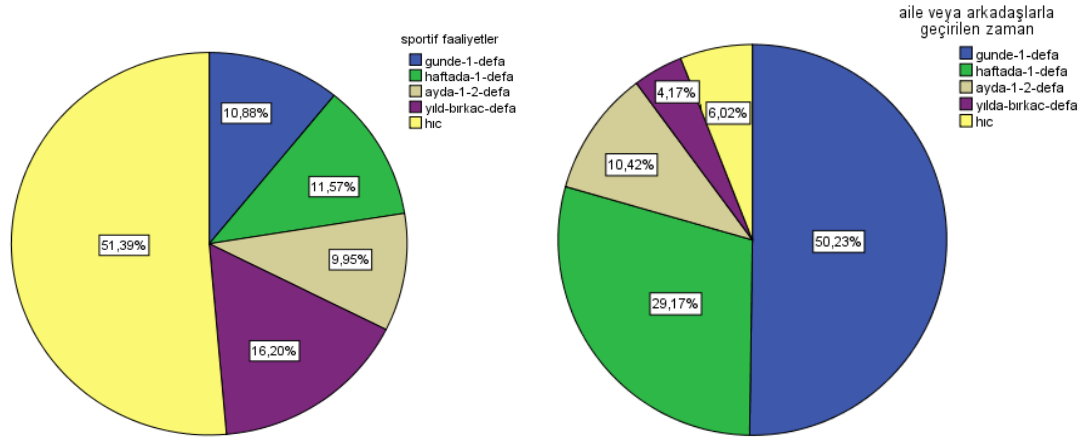
Şekil 16 incelendiğinde, Covid-19 döneminde bireylerin; %28,01'i temel ihtiyaçlarını karşılayamayacağından emin olmadığını, %34,49'u kısmen emin olduğunu ifade etmiştir. Bu dönemde temel ihtiyaçlarını karşılayabileceğinden emin olan bireylerin oranı %18,29 iken bu konuda çok emin olduğunu ifade eden bireylerin oranı %11,34'tür. Salgın döneminde temel ihtiyaçlarını karşılama konusunda bir fikri olmayan bireylerin oranı ise %7,87'dir.

Şekil 16. Eğlendiren Aktivitelere Katılım **Şekil 17. Kültürel Aktivitelere Katılım**



Covid-19 döneminde bireylerin sosyal hayatlarında da değişiklikler meydana gelmiştir. Hem salgın hastalığın insanlarda oluşturduğu etki hem de uygulanan tedbir politikaları bireylerin sosyal hayatının değişmesine vesile olmuştur. Şekil 17'de eğlenmek amacıyla aktivitelere katılma oranlarına bakıldığında, bireylerin; %3,94'ü gibi çok az bir kısmı günde bir defa eğlenmek için aktivitede bulunurken, %16,20'si haftada bir, %25,69'u ayda bir, %32,41'i yılda birkaç defa kendileri için eğlendiren aktivitelere katıldıklarını ifade etmişlerdir. Bu dönemde bireylerin %21,76'sı ise herhangi bir eğlenme aktivitesine katılmadığını belirtmişlerdir. Salgın döneminde bireylerin kültürel aktivitelere katılım oranını gösteren Şekil 18'e bakıldığında; bireylerin %2,78'inin günde bir, %8,10'unun haftada bir, %12,96'sının ayda bir, %34,72'sinin yılda birkaç defa kültürel aktivitelere katılım sağladığı tespit edilmiştir. Ankete katılım sağlayan bireylerin %41,44'ü ise herhangi bir kültürel aktiviteye katılmadığını belirtmiştir.

Şekil 18. Sportif Faaliyetlere Katılım **Şekil 19. Aile ve Arkadaşlarla Geçirilen Süre**



Bireylerin Covid-19 salgını döneminde sportif faaliyetlere katılımını incelediğimiz Şekil 19'a göre; bu dönemde katılımcıların yarısından daha fazlasının sportif faaliyetlere katılmadığı görülmüştür. Aile veya arkadaşlarıyla vakit geçirme sıklığını gösteren Şekil 20 incelendiğinde ise bireylerin; %50,23'ü günde bir defa Covid-19 döneminde aile ve arkadaşlarıyla vakit geçirmiştir.

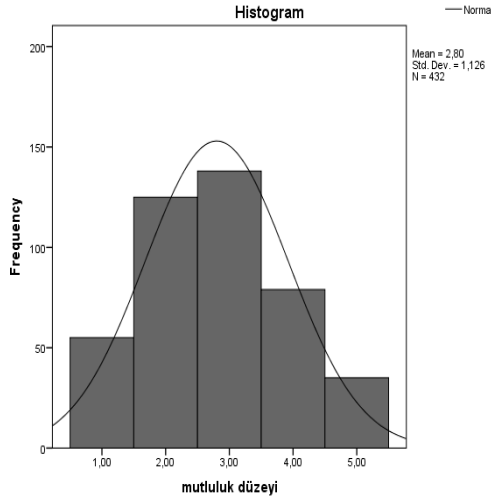
4.4.2 Değişkenlerin Normal Dağılım Sonuçları

Çalışmada kullanılan verilerin normal dağılımını ölçmek için SPSS 23 programı kullanılmıştır. Bağımlı değişkenlerin normal dağılımı, çarpıklık (skewness) ve basıklık (kurtosis) değerleri ile normal dağılım eğrileri üzerinden yorumlanmıştır.

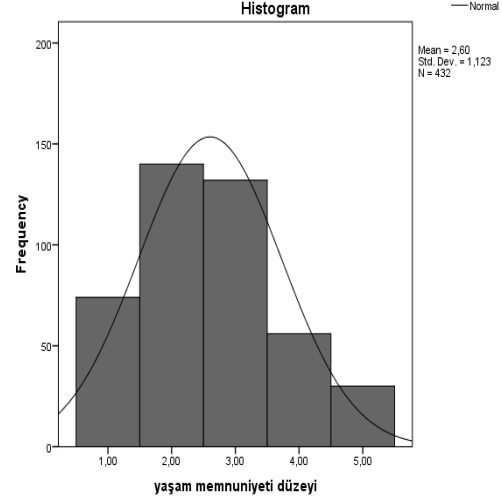
SPSS programında yapılan analizde mutluluk değişkeninin çarpıklık (skewness) değeri: 0,202 ve basıklık (kurtosis) değeri -0,665 olarak sonuçlanmıştır. Bu değerler her iki değer aralığında da $[(-1, ve +1) ve (-1,5 ve +1,5)]$ yer aldığından verilerin normal dağıldığı kabul edilmiştir. Ayrıca elde edilen verilerden bir sütun grafik oluşturulup frekans eğrisi çizildiğinde Şekil 21'de görüldüğü üzere frekans eğrisi çan eğrisi şeklindedir ve değerler normal dağılmıştır. Aynı şekilde yaşam memnuniyeti değişkeninden elde edilen verilerinde normal dağıldığı görülmektedir. Yaşam memnuniyeti değişkeninin çarpıklık (skewness) değeri: 0,396 ve basıklık (kurtosis) değeri -0,484 olarak gerçekleşmiştir. Bu değerler de her iki değer aralığında $[(-1, ve +1) ve (-1,5 ve +1,5)]$ yer aldığından verilerin normal dağıldığı kabul edilmiştir. Yaşam memnuniyeti değişkeninden edilen verilerden bir sütun

grafik oluşturulup frekans eğrisi çizildiğinde aşağıda yer alan Şekil 22’de görüldüğü üzere frekans eğrisi çan eğrisi şeklindedir ve değerler normal dağılmıştır.

Şekil 20. Mutluluk Düzeyi
Normal Dağılım Eğrisi



Şekil 21. Yaşam Memnuniyeti Düzeyi
Normal Dağılım Eğrisi



Analize dahil edilen tüm demografik değişkenlerin ve diğer değişkenlerin bağımlı değişkenlere göre normal dağılımı da SPSS programında test edilmiştir. Elde edilen sonuçlara göre iki bağımlı değişkene göre diğer tüm bağımsız değişkenlerin çarpıklık (skewness) ve basıklık (kurtosis) değerleri (+1,5 ve -1,5) aralığında gerçekleşmiş ve normal dağıldığı kabul edilmiştir.

4.4.3 Güvenilirlik Analizi

Tablo 7. Güvenilirlik Analizi İstatistikleri

Cronbach's Alpha	Cronbach's Alpha Based on Standardized Items	N of Items
,859	,859	2

Cronbach's Alpha güvenilirlik analizi testinin değeri $0,70 \leq \alpha \leq 1,00$ arasında olmalıdır. Araştırmaya ait güvenilirlik analizi bulgularına göre, genel güvenilirlik katsayısı 0,859'dır. Bu değer $0,70 \leq \alpha \leq 1,00$ arasında olduğundan, ölçek yüksek derecede güvenilirdir.

4.5 COVID-19 Döneminde Mutluluğun Temel Belirleyicileri ile Mutluluk Düzeyi Arasındaki İlişkiye Yönelik Analiz Sonuçları

Ki Kare Testi sonuçlarında anlamlılık için $P < 0,05$ olmalı ve elde edilen beklenen değerlerde %20'den daha fazla 5 değeri olmamalıdır. Araştırmada yapılan Ki Kare Testi sonuçlarına göre analize dâhil edilen sosyo ekonomik, ekonomik ve kurumsal faktörler değişkenleri ile mutluluk ve yaşam memnuniyeti arasındaki ilişki için; ($P < 0,05$) çıkmış olup beklenen değerlerde %20'den fazla 5 değeri bulunmamaktadır. Yani yapılan Ki Kare testi analizi sonuçlarına göre bu faktörler ile mutluluk ve yaşam memnuniyeti arasında anlamlı bir ilişki tespit edilmiştir.

4.5.1 COVID-19 Dönemi Mutluluk Cinsiyet İlişkisi Ki Kare Testi Tablosu

Tablo 8. Mutluluk ile “Cinsiyet” Değişkeni Arasında Ki Kare Testi

cinsiyet	Mutluluk Düzeyi					Total
	Çok mutsuzum	Mutsuzum	Kısmen mutluyum	Mutluyum	Çok mutluyum	
erkek	4,4%	17,1%	32,8%	27,2%	18,5%	100,0%
kadın	4,7%	25,1%	36,0%	24,8%	9,4%	100,0%

Bireylerin cinsiyeti ile mutluluk düzeyi arasındaki ilişkiyi gösteren Tablo 8 incelendiğinde erkek bireylerin; %4,4'ünün çok mutsuz, %17,1'inin mutsuz, %32,8'inin kısmen mutlu, %27,2'sinin mutlu ve %18,5'inin çok mutlu olduğu görülmektedir. Buna karşın kadın bireylerin %4,7'sinin çok mutsuz, %25,1'inin mutsuz, %36'sının kısmen mutlu, %24,8'inin mutlu ve %9,4'ünün çok mutlu olduğu görülmektedir. Covid-19 döneminde yapılan bu çalışmada erkek bireylerin kadın bireylerden daha mutlu; kadın bireylerin erkek bireylerden daha mutsuz oldukları gözlemlenmiştir. Cinsiyet ve mutluluk düzeyi ilişkisine yönelik ki kare testi sonucuna göre elde edilen p değeri (0,000013) $p = 0,05$ pearson ki kare değerinden küçüktür. Buna göre mutluluk düzeyi ile cinsiyet arasında ilişki yoktur boş hipotezi red edilmiş olmaktadır. Başka bir ifadeyle cinsiyet ile mutluluk düzeyi arasında ilişki olduğu sonucuna ulaşılmaktadır.

4.5.2 COVID-19 Dönemi Mutluluk Yaş İlişkisi Ki Kare Testi Tablosu

Tablo 9. Mutluluk ile “Yaş” Değişkeni Arasında Ki Kare Testi

Yaş	Mutluluk Düzeyi(%)					Total
	Çok mutsuzum	Mutsuzum	Kısmen mutluyum	Mutluyum	Çok mutluyum	
18-25 Yaş	21,3	30,7	30,7	13,3	4,0	100,0
26-35 Yaş	13,9	32,4	36,1	13,0	4,6	100,0
36-45 Yaş	10,5	30,8	31,5	19,6	7,7	100,0
46-55 Yaş	7,5	19,4	26,9	28,4	17,9	100,0
56 Yaş ve üstü	10,3	25,6	33,3	20,5	10,3	100,0

Yaş ile mutluluk düzeyi ilişkisine bakıldığında ki kare testi sonucuna göre elde edilen p değerinin (0,02) $p=0,05$ pearson ki kare değerinden küçük olduğu sonucuna ulaşılmaktadır. Buna göre yaş ile mutluluk düzeyi arasında ilişki olduğu sonucuna ulaşılmaktadır. Bireylerin yaşları ile mutluluk düzeyi arasındaki ilişkiyi gösteren Tablo 9 incelendiğinde; oransal olarak mutlu olanların (%46,3) en yüksek olduğu yaş aralığının 46-55 yaş aralığı olduğu, buna karşılık oransal olarak mutsuz olanların en yüksek olduğu (%52) yaş aralığının ise 18-25 yaş aralığı olduğu gözlemlenmiştir. Ayrıca 46-55 yaş aralığında yer alan bireylerin çok mutsuz (%7,5) ve mutsuz (%19,4) olma oranlarının diğer yaş aralığında bulunan bireyler göre daha düşük olduğu sonucuna ulaşılmaktadır. Tablo 9. incelendiğinde, 18-25 yaş aralığından 46-55 yaş aralığına kadar mutlu ve çok mutlu olma oranları toplamı her yaş aralığı düzeyinde artmıştır. 56 yaş ve üzerinde ise mutlu ve çok mutlu olma oranlarında düşüş meydana gelmiştir. Ancak 56 yaş ve üzerinde yer alan bireylerin mutlu(20,5) ve çok mutlu(10,3) olma oranları 46-55 yaş aralığı haricindeki tüm yaş aralıklarında yer alan bireylerin mutlu ve çok mutlu olma oranlarından daha yüksektir.

4.5.3 COVID-19 Dönemi Mutluluk Medeni Durum İlişkisi Ki Kare Testi

Tablosu

Tablo 10. Mutluluk ile “Medeni Durum” Değişkeni Arasında Ki Kare Testi

medeni durum	mutluluk düzeyi					Total
	Çok mutsuzum	Mutsuzum	Kısmen mutluyum	Mutluyum	Çok mutluyum	
Evli	6,7	28,0	31,8	22,2	11,3	100,0%
Bekâr	20,2	30,1	32,1	13,5	4,1	100,0%

Isparta örnekleminde hareketle medeni durum mutluluk düzeyi ilişkisine bakıldığında ise ki kare testi sonucuna göre elde edilen p değeri (0,000024) $p=0,05$ pearson ki kare değerinden küçük olup medeni durum ile mutluluk düzeyi arasında ilişki yoktur boş hipotezi red edilmektedir. Tablo 10'daki değerlerden hareketle evli olanlardan mutluyum (%22,2) ve çok mutluyum (%11,3) diyenlerin oranının bekâr olanlarda mutluyum (%13,5) ve çok mutluyum (%4,1) diyenlerden daha fazla olduğu buna karşılık çok mutsuzum ve mutsuzum seçeneklerinde ise bekarların oranının (%20,2;%30,1) evlilerden (%6,7;%28,0) daha fazla olduğu sonucuna ulaşılmaktadır. Buna göre COVID-19 döneminde Isparta örneklemini için evli olanların bekârlardan daha mutlu olduğu sonucuna ulaşmak mümkün olmaktadır.

4.5.4 COVID-19 Dönemi Mutluluk Eğitim Düzeyi İlişkisi Ki Kare Testi

Tablosu

Tablo 11. Mutluluk ile “Eğitim Düzeyi” Değişkeni Arasında Ki Kare Testi

Eğitim Düzeyi	Mutluluk Düzeyi					Total
	Çok mutsuzum	Mutsuzum	Kısmen mutluyum	Mutluyum	Çok mutluyum	
ilkokul	4,8%	23,0%	40,0%	29,1%	3,0%	100,0%
lise	3,3%	22,8%	29,7%	26,4%	17,8%	100,0%
ön lisans	5,6%	21,1%	23,3%	33,3%	16,7%	100,0%
lisans	5,1%	18,2%	40,1%	19,3%	17,4%	100,0%
lisansüstü	5,2%	16,5%	40,2%	33,0%	5,2%	100,0%

Isparta örnekleminde hareketle eğitim düzeyi- mutluluk düzeyi ilişkisine bakıldığında; ki kare testi sonucuna göre elde edilen p değeri (0,0000015) $p=0,05$ pearson ki kare değerinden küçük olup, eğitim düzeyi ile mutluluk düzeyi arasında ilişki olduğu sonucuna ulaşılmaktadır. Eğitim düzeyi ile mutluluk arasındaki ilişkinin gösterildiği Tablo 11 incelendiğinde; bireylerin, çok mutsuz olma oranının en yüksek olduğu eğitim düzeyi ön lisans (%5,6), mutsuz olma oranının en yüksek olduğu eğitim düzeyi ilköğretim (%23), kısmen mutlu olma oranının en yüksek olduğu eğitim düzeyi lisansüstü (%40,2), mutlu olma oranının en yüksek olduğu eğitim düzeyi ön lisans (33,3) ve çok mutlu olma oranının en yüksek olduğu eğitim düzeyi lise (17,8) olarak gerçekleşmiştir. Tablo 11’de kısmen mutlu olma oranları incelendiğinde; katılımcılardan ön lisans eğitim düzeyine sahip olduğunu belirten bireyler dışındaki eğitim düzeylerinde, bireylerin çoğunluğunun kısmen mutlu olduğu tespit edilmiştir. Ön lisans eğitim düzeyinde ise bireylerin çoğunluğu mutlu olduğunu ifade etmiştir. Tabloya bakıldığında genel anlamda lise ve ön lisans eğitim düzeyine sahip bireylerin mutlu ve çok mutlu olma oranlarının daha yüksek olduğu gözlemlenmiştir.

4.5.5 COVID-19 Dönemi Mutluluk Çalışma Durumu Değişkeni Ki Kare Testi Tablosu

Tablo 12. Mutluluk ile “Çalışma Durumu” Değişkeni Arasında Ki Kare Testi

Çalışma Durumu	Mutluluk Düzeyi					Total
	Çok mutsuzum	Mutsuzum	Kısmen mutluyum	Mutluyum	Çok mutluyum	
Bir yerde çalışıyor	11,1	25,2	36,3	21,2	6,2	100,0%
Kendi işini yapıyor	8,1	30,6	23,4	19,8	18,0	100,0%
Emekli	7,1	14,3	53,6	25,0		100,0%
İşsiz	28,4	44,8	22,4	3,0	1,5	100,0%

COVID-19 döneminde çalışma durumu ile mutluluk düzeyi arasında ilişki olup olmadığını değerlendirmek amacıyla gerçekleştirilen ki kare testi sonucuna göre elde edilen p değeri (0,000002) $p=0,05$ pearson ki kare değerinden küçük olup,

çalışma durumu ile mutluluk düzeyi arasında ilişki olduğu sonucuna ulaşılmaktadır. Tablo 12.'de ortaya görüldüğü üzere; oransal olarak (%37,8) en fazla mutluyum ve çok mutluyum seçeneğini işaretleyenler kendi işini yapanlardır. İkinci sırada (%27,4) ile bir yerlerde çalışanlar yer alırken, üçüncü sırada emekliler (%25,0) ve en son sırada da işsizler (%4,5) yer almaktadır. Buna karşılık oransal olarak en fazla mutsuzluk seçeneğini işaretleyenler de (%73,2) işsizlerdir. Tablo 12 incelendiğinde, Covid-19 döneminde işsiz olan bireylerin genel anlamda mutsuz olduğu tespit edilmiştir. Bu dönemde işsiz bireylerle diğer çalışma durumlarına sahip bireylerin mutluluk düzeyleri karşılaştırıldığında; işsiz bireylerin mutluluk oranları da diğer çalışma durumuna sahip bireylere göre çok düşüktür. Ayrıca Covid-19 döneminde kendi işini yapan bireylerin, diğer çalışma koşullarına sahip bireylere göre daha mutlu oldukları gözlemlenmiştir.

4.5.6 COVID-19 Dönemi Mutluluk İşine Ara Verme Durumu Değişkeni Ki Kare Testi Tablosu

Tablo 13. Mutluluk ile “İşine Ara Verme Durumu” Değişkeni Arasında Ki Kare Testi

İşine ara verme durumu	mutluluk düzeyi					Total
	Çok mutsuzum	Mutsuzum	Kısmen Mutluyum	Mutluyum	Çok Mutluyum	
Ara verilmedi	10,5	24,4	27,9	23,8	13,4	100,0%
Kısmen ara verildi	11,8	25,2	36,1	20,2	6,7	100,0%
Tamamen ara verildi	17,8	34,7	33,7	9,9	4,0	100,0%
Faaliyetime devam etmedim	5,9	41,2	41,2	11,8		100,0%
İşime devam etmedim	17,4	47,8	26,1	8,7		100,0%

İşsizlik, COVID-19 döneminin en önemli ekonomik sorunlarından biri olmuştur. Bu dönemde birçok insan işsiz kalmış, birçoğu da çalışmaya belirli sürelerle ara vermek zorunda kalmıştır. Buradan hareketle hali hazırdaki çalışmada işine veya faaliyetine ara verme durumu ile mutluluk arasında ilişki olup olmadığını tespit etmek amacıyla ki kare testi yapılmıştır. Sonuçta elde edilen p değeri (0,008) $p=0,05$ pearson ki kare değerinden küçük olduğundan, çalışma durumu ile mutluluk düzeyi arasında ilişki olduğu sonucuna ulaşılmaktadır. Tablo 13'te de görüldüğü üzere mutsuz ve çok mutsuz olma oranının (% 65,2) en fazla olduğu işine ara verilme düzeyi COVID-19 nedeniyle hali hazırdaki işine devam etmeyenlerin olduğu düzeydir. İkinci sırada (%52,5) COVID-19 nedeniyle işine tamamen ara verilenler yer alırken, üçüncü sırada (% 47,1) faaliyetine devam etmeyenler, dördüncü sırada (%37) işine kısmen ara verilenler ve son sırada ise (%34,9) işine ara verilmeyenler yer almaktadır. Ayrıca mutlu ve çok mutlu olanların oranlarına bakıldığında COVID-19 nedeniyle işine verilmeyen bireylerin genel mutluluk düzeyleri (% 37,2) diğer işine veya faaliyetine ara verilen kişilerden daha yüksektir.

4.5.7 COVID-19 Dönemi Mutluluk Elde Edilen Gelir Düzeyi Ki Kare Testi Tablosu

Tablo 14. Mutluluk ile “Elde Edilen Gelir Düzeyi” Değişkeni Arasında Ki Kare Testi

Elde Edilen Gelir	Mutluluk Düzeyi					Total
	Çok Mutsuzum	Mutsuzum	Kısmen Mutluyum	Mutluyum	Çok Mutluyum	
0-2000TL arası	22,1	35,8	32,6	5,3	4,2	100,0%
2001-4000TL arası	14,7	27,3	40,0	14,7	3,3	100,0%
4001-6000TL arası	6,7	35,6	26,9	26,9	3,8	100,0%
6001-8000TL arası	4,3	12,8	25,5	36,2	21,3	100,0%
8000TL ve üstü	8,3	19,4	19,4	19,4	33,3	100,0%

Hali hazırdaki çalışmada aynı zamanda mutluluğun en temel belirleyicisi olan gelir düzeyi ile mutluluk arasındaki ilişkinin COVID-19 döneminde de var olup olmadığı sorusu yanıtlanmaya çalışılmaktadır. Buna göre gerçekleştirilen ki kare testi sonucunda elde edilen p değeri (0, 0,000001.2) $p=0,05$ pearson ki kare değerinden küçük olduğundan, gelir ile mutluluk düzeyi arasında ilişki olduğu sonucuna ulaşılmaktadır. Tablo 14'ten hareketle gelir düzeyi 8001 ve üzeri olanlar (%52,7) ile 6001-8000 TL (%57,5) arasında gelir elde edenlerden COVID-19 döneminde mutlu ve çok mutlu olduğunu ifade edenlerin oransal olarak birbirine yakın olduğu görülmektedir. Hatta geliri 6001-8000 TL aralığında olanlardan mutlu ve çok mutlu olduğunu söyleyenlerin oranının 8001 TL ve üzeri gelire sahip olanlardan çok az da olsa daha yüksek olduğu görülmektedir. Buna göre mutlu olduğunu söyleyen kişi sayısı 6001 gelir seviyesine kadar oransal olarak artarken, bu seviyeden yüksek gelir düzeyinde çok az da olsa düşüş sergilemektedir. Buradan hareketle gelir ile mutluluk düzeyi arasında ilişki olmakla beraber, gelirin mutluluğun tek belirleyicisi olmadığını öne süren yaklaşımları desteklemek mümkün olmaktadır. Tablo 14. incelendiğinde mutsuz ve çok mutsuz olma oranlarının toplamının en yüksek olduğu iki gelir düzeyi; gelir aralığının en düşük olduğu 0-2000 TL ve 2001-4000 TL gelir düzeyleridir.

4.5.8 COVID-19 Dönemi Mutluluk Temel İhtiyaçların Karşılanabileceği Endişesi Değişkeni Ki Kare Testi Tablosu

Tablo 15. Mutluluk ile “Temel İhtiyaçların Karşılanabileceği Endişesi” Değişkeni Arasında Ki Kare Testi

	Mutluluk Düzeyi					Total
	Çok mutsuzum	Mutsuzum	Kısmen mutluyum	Mutluyum	Çok mutluyum	
Temel İhtiyaçlar Karşılanır mı?						
Emin değilim	29,8	38,8	22,3	8,3	1,7	100,0%
Kısmeneminim	9,4	32,9	38,3	18,8	0,7	100,0%
Eminim	2,5	16,5	35,4	26,6	19,0	100,0%
Çok eminim	2,0	14,3	30,6	30,6	22,4	100,0%
Bir fikrim yok	5,9	29,4	32,4	17,7	17,6	100,0%

COVID-19 döneminde mutluluk ile ilişkili olduğu düşünülen bir diğer ekonomik faktör temel ihtiyaçların karşılanabilmesi endişesidir. Buradan hareketle COVID-19 döneminde temel ihtiyaçların karşılanabilme endişesi ile mutluluk arasında ilişki olup olmadığını değerlendirmek adına ki kare testi yapılmıştır. Gerçekleştirilen ki kare testi sonucunda elde edilen p değeri (0,000002,1) $p=0,05$ pearson ki kare değerinden küçük olduğundan, temel ihtiyaçların karşılanabilme endişesi ile mutluluk düzeyi arasında ilişki olduğu sonucuna ulaşılmaktadır. Nitekim COVID-19 döneminde temel ihtiyaçlarını karşılayabileceğinden çok emin olanların mutlu ve çok mutlu oranı (%53) , temel ihtiyaçlarını karşılayabileceğinden emin olanların mutlu ve çok mutlu oranından (%45,6) yüksektir. Buna karşılık temel ihtiyaçlarını karşılayabileceğinden emin olmayanların mutlu ve çok mutlu oranı yalnızca örneklemin %10'unu oluşturmaktadır. Aynı zamanda oransal olarak en fazla mutsuz ve çok mutsuz olma oranı (%67,8) COVID-19 döneminde temel ihtiyaçlarını karşılayabileceğinden emin olmayanlarda gerçekleşmiştir.

4.5.9 COVID-19 Dönemi Mutluluk Kamu Hizmetleri Memnuniyeti Değişkeni Ki Kare Testi Tablosu

Tablo 16. Mutluluk ile “Kamu Hizmetleri Memnuniyeti” Değişkeni Arasında Ki Kare Testi

Kamu Hizmetleri Memnuniyeti	mutluluk düzeyi					Total
	Çok mutsuzum	Mutsuzum	Kısmen mutluyum	Mutluyum	Çok mutluyum	
yetersiz	24,6	37,3	26,2	7,1	4,8	100,0%
kısıtlı	11,1	36,1	35,2	16,7	0,9	100,0%
normal	7,5	23,9	35,8	23,9	9,0	100,0%
iyi	2,5	10,0	37,5	32,5	17,5	100,0%
çok iyi	4,2	12,5	16,7	29,2	37,5	100,0%

COVID-19 döneminde kamu hizmetleri memnuniyeti ile mutluluk düzeyi arasında ilişki olup olmadığını belirlemek adına gerçekleştirilen ki kare testi sonucunda elde edilen p değeri (0,0000002.7) $p=0,05$ pearson ki kare değerinden küçük olduğundan, kamu hizmetleri memnuniyeti ile mutluluk düzeyi arasında ilişki

olduğu sonucuna ulaşılmaktadır. Nitekim COVID-19 döneminde kamu hizmetlerinin yetersiz olduğunu söyleyenlerden mutlu ve çok mutlu olduğunu ifade edenlerin oranı %11,9 ile en düşük seviyede iken; kamu hizmetleri yeterliliğinin çok iyi olduğunu düşünenlerden mutlu ve çok mutlu olduğunu söyleyenlerin oranı %66,7 ile en yüksek seviyededir. Benzer ilişki kamu hizmetleri memnuniyeti ve mutsuz ve çok mutsuz olduğunu söyleyenlerin oranına bakıldığında da görülmektedir. Şöyle ki kamu hizmetlerinin yetersiz olduğunu düşünenlerden mutsuz ve çok mutsuz olduğunu söyleyenlerin oranı (%61,9) en yüksek iken, kamu hizmetleri memnuniyeti arttıkça bu oran düşmektedir. Bu durumun tek istisnası kamu hizmetleri memnuniyet düzeyi iyi diyenler ile çok iyi diyenler arasında görülmektedir. Şöyle ki kamu hizmetleri memnuniyet düzeyi çok iyi diyenlerden mutsuz ve çok mutsuz olduğunu ifade edenlerin oranı (%16,7), kamu hizmetleri memnuniyet düzeyi iyi diyenlerden mutsuz ve çok mutsuz olduğunu ifade edenlerin oranından (%12,5) yüksektir.

4.5.10 COVID-19 Dönemi Mutluluk Sağlık Bakanlığına Duyulan Güven Değişkeni Ki Kare Testi Tablosu

Tablo 17. Mutluluk ile “Sağlık Bak. Duyulan Güven” Değişkeni Arasında Ki Kare Testi

Sağlık Bakanlığına Duyulan Güven	Mutluluk Düzeyi					Total
	Çok mutsuzum	Mutsuzum	Kısmen mutluyum	Mutluyum	Çok mutluyum	
Güvenmiyorum	27,1	37,2	24,0	10,9	0,8	100,0%
Kısmen güveniyorum	7,2	40,0	35,2	16,0	1,6	100,0%
Güveniyorum	7,6	19,0	36,7	27,8	8,9	100,0%
Çok güveniyorum	3,2	4,8	37,1	25,8	29,0	100,0%
Bir fikrim yok	8,1	24,3	29,7	18,9	18,9	100,0%

COVID-19 döneminde sağlık bakanlığına güven ve mutluluk düzeyi arasında ilişki olup olmadığını belirlemek adına gerçekleştirilen ki kare testi sonucunda elde edilen p değeri (0,0000001.7) değeri $p=0,05$ pearson ki kare değerinden küçük olduğundan sağlık bakanlığına güven ile mutluluk düzeyi arasında ilişki olduğu

sonucuna ulaşılmaktadır. Nitekim sağlık bakanlığına hiç guvenmeyenlerden mutlu ve çok mutlu olduğunu söyleyenlerin oranı (% 11,6) en dşuk seviyede iken, sağlık bakanlığına çok guvendiğini söyleyenlerden mutlu ve çok mutlu olduğunu söyleyenlerin oranı (% 54,8) en yüksek düzeydedir. Tablo 17’de de görüldüğü üzere sağlık bakanlığına guven düzeyi arttıkça mutlu oranların oranı artmakta, mutsuz olanların oranı ise azalmaktadır.

4.5.11 COVID-19 Dönemi Yaşam Memnuniyeti Cinsiyet Değişkeni Ki Kare Testi Tablosu

Tablo 18. Yaşam Memnuniyeti ile ‘‘Cinsiyet’’ Değişkeni Arasında Ki Kare Testi

Cinsiyet	Yaşam Memnuniyeti Düzeyi					Total
	çok mutsuzum	Mutsuzum	Kısmen mutluyum	Mutluyum	çok mutluyum	
erkek	16,3	26,2	35,2	14,2	8,2	100,0%
kadın	18,1	39,7	25,1	11,6	5,5	100,0%

COVID-19 döneminde cinsiyet ile yaşamdan duyulan memnuniyet düzeyi arasında ilişki olup olmadığını belirlemek için yapılan ki kare testi sonucunda elde edilen p değeri (0,0022) $p=0,05$ pearson ki kare değerinden kk olduğundan cinsiyet ile yaşam memnuniyeti arasında ilişki olduğu sonucuna ulaşılmaktadır. Covid-19 döneminde bireylerin cinsiyetleri ile genel anlamda yaşamlarından duydukları memnuniyet düzeyi arasındaki ilişkiyi gösteren Tablo 18 incelendiğinde; katılımcılardan, (14,2;8,2) erkek bireylerin (11,6;5,5) kadın bireylere göre yaşamlarından daha memnun oldukları görülmektedir. Ayrıca kadın bireylerin yaşamlarından mutsuz olma oranı(39,7) erkek bireylere(26,2) göre daha fazladır.

4.5.12 COVID-19 Dönemi Yaşam Memnuniyeti Yaş Değişkeni Ki Kare Testi Tablosu

Tablo 19. Yaşam Memnuniyeti ile “Yaş” Değişkeni Arasında Ki Kare Testi

Yaş	Yaşam Memnuniyeti Düzeyi					Total
	Çok mutsuzum	Mutsuzum	Kısmen mutluyum	Mutluyum	Çok mutluyum	
18-25 Yaş	26,7	33,3	30,7	6,7	2,6	100,0%
26-35 Yaş	20,4	35,2	33,3	6,5	4,6	100,0%
36-45 Yaş	12,6	32,9	35,7	12,6	6,3	100,0%
46-55 Yaş	9,0	26,9	22,4	26,9	14,9	100,0%
56 Yaş ve üstü	20,5	30,8	17,9	20,5	10,3	100,0%

Bireylerin yaş aralığı ile yaşam memnuniyeti arasında ilişki olup olmadığını belirlemek için yapılan ki kare testi sonucuna göre p değeri (0,00035) $p=0,05$ pearson ki kare değerinden küçük olduğundan yaş ile yaşam memnuniyeti arasında ilişki olduğu tespit edilmiştir. Bireylerin yaşları ile yaşam memnuniyeti düzeyini gösteren Tablo 19’da; en mutsuz (%60) yaş aralığının 18-25 yaş aralığında yer alan bireylerin oluşturduğu görülmüştür. Genel anlamda yaşam memnuniyet düzeyi en yüksek(41,8) olan yaş aralığı ise 46-55 yaş aralığıdır. Tablo 19 incelendiğinde genel olarak COVID-19 döneminde genç yaştaki bireylerin orta yaş ve üstünde olan bireylere göre daha mutsuz oldukları gözlemlenmiştir.

4.5.13 COVID-19 Dönemi Yaşam Memnuniyeti Medeni Durum Değişkeni Ki Kare Testi Tablosu

Tablo 20. Yaşam Memnuniyeti ile “Medeni Durum” Değişkeni Arasında Ki Kare Testi

Medeni Durum	Yaşam Memnuniyeti Düzeyi					Total
	Çok mutsuzum	Mutsuzum	Kısmen mutluyum	Mutluyum	Çok mutluyum	
Evli	11,3	30,1	33,1	15,1	10,5	100,0%
Bekâr	24,4	35,2	27,5	10,4	2,6	100,0%

Bireylerin medeni durumu ile yaşam memnuniyeti arasında ilişki olup olmadığını belirlemek için yapılan ki kare testi sonucuna göre p değeri (0,000083) $p=0,05$ pearson ki kare değerinden küçük olduğundan medeni durum ile yaşam memnuniyeti arasında ilişki olduğu tespit edilmiştir. Genel yaşam memnuniyeti düzeyi ile medeni durum arasındaki ilişkinin incelendiği Tablo 20’de; evli bireylerin, bekâr bireylere göre yaşam memnuniyetlerinin daha yüksek olduğu tespit edilmiştir. Evli bireylerin yaşantılarından mutlu olma oranı %15,1 iken bekâr bireylerde bu oran %10,4 olarak gerçekleşmiştir. Evli bireylerin %30,1’i genel yaşam memnuniyetinden mutsuzken, bu oran bekâr bireylerde %35,2’dir. Sonuç olarak COVID-19 döneminde evli bireylerin bekâr bireylere oranla daha mutlu oldukları gözlemlenmiştir.

4.5.14 COVID-19 Dönemi Yaşam Memnuniyeti Eğitim Düzeyi Değişkeni Ki Kare Testi Tablosu

Tablo 21. Yaşam Memnuniyeti ile “Eğitim Düzeyi” Değişkeni Arasında Ki Kare Testi

Eğitim Düzeyi	Yaşam Memnuniyeti Düzeyi					Total
	Çok mutsuzum	Mutsuzum	Kısmen mutluyum	Mutluyum	Çok mutluyum	
İlkokul	7,4%	22,1%	29,4%	31,9%	9,2%	100,0%
Lise	4,5%	24,6%	33,7%	22,5%	14,7%	100,0%
Ön lisans	9,4%	25,0%	30,0%	20,0%	15,6%	100,0%
Lisans	7,0%	24,6%	43,1%	10,6%	14,7%	100,0%
Lisansüstü	7,0%	32,6%	31,4%	23,3%	5,8%	100,0%

COVID-19 döneminde eğitim düzeyi ile yaşam memnuniyeti arasında ilişki olup olmadığını belirlemek için yapılan ki kare testi sonucuna göre p değeri (0,01) $p=0,05$ pearson ki kare değerinden küçük olduğundan eğitim düzeyi ile yaşam memnuniyeti arasında ilişki olduğu tespit edilmiştir. Bireylerin eğitim düzeyleri ile genel olarak yaşam memnuniyeti düzeyleri arasındaki ilişkiyi gösteren Tablo 21 incelendiğinde; Covid-19 mutlu ve çok mutlu olan bireylerin toplam oranının en yüksek olduğu eğitim düzeyleri, ilkokul ve lise eğitim düzeyleri olarak

gerçekleşmiştir. İlkokul eğitim düzeyine sahip olan bireylerin genel yaşantılarından duydukları mutlu olma oranı %31,9, çok mutlu olma oranı %9,2'dir. Aynı oranlar lise eğitim düzeyine sahip bireyler için sırasıyla; %22,5 ve 14,7'dir. Genel yaşantılarından mutsuz olduğunu ifade eden bireyler içerisindeki en yüksek oran ise %32,6 ile lisansüstü eğitim düzeyinde gerçekleşmiştir. Katılımcılardan lisans eğitim düzeyine sahip bireylerin, %10,6'sının mutlu olduğu görülmektedir. Bu oran diğer eğitim düzeylerinde yer alan mutlu olma oranlarının çok altında kalmıştır.

4.5.15 COVID-19 Dönemi Yaşam Memnuniyeti Çalışma Durumu Değişkeni Ki Kare Testi Tablosu

Tablo 22. Yaşam Memnuniyeti ile “Çalışma Durumu” Değişkeni Arasında Ki Kare Testi

Çalışma Durumu	Yaşam Memnuniyeti Düzeyi					Total
	Çok mutsuzum	Mutsuzum	Kısmen mutluyum	Mutluyum	Çok mutluyum	
Bir yerde çalışıyor	13,7	31,0	36,3	12,8	6,2	100,0%
Kendi işini yapıyor	16,2	27,0	27,0	16,2	13,5	100,0%
Emekli	14,3	28,6	32,1	21,4	3,6	100,0%
İşsiz	31,3	47,8	16,4	4,5		100,0%

Bireylerin çalışma durumu ile yaşam memnuniyeti arasında ilişki olup olmadığını belirlemek için yapılan ki kare testi sonucuna göre p değeri (0,00042) $p=0,05$ pearson ki kare değerinden küçük olduğundan medeni durum ile yaşam memnuniyeti arasında ilişki olduğu tespit edilmiştir. Covid-19 döneminde bireylerin çalışma durumu, mutluluk için önemli olduğu kadar yaşam memnuniyeti için de önemlidir. Bu dönemde bireylerin çalışma durumu ile yaşam memnuniyeti düzeyini gösteren Tablo 22 incelendiğinde; en yüksek mutlu ve çok mutlu olma düzeylerine kendi işini yapan bireylerin sahip olduğu görülmektedir. Kendi işini yapan bireylerin genel yaşantılarından duydukları memnuniyete bakıldığında, %16,2'sinin mutlu, %13,5'inin çok mutlu olduğu görülmektedir. COVID-19 salgını döneminde yaşam

memnuniyetinden mutsuz olduğunu ifade eden bireylerin en yüksek oranı %47,8 ile işsiz bireylerden oluşmaktadır. Ayrıca Tablo 22’de görüldüğü üzere katılımcılar içerisinde salgın döneminde, genel yaşam memnuniyetinden çok mutlu olduğunu ifade eden işsiz bir bireye rastlanmamıştır. Katılımcılar içerisinde işsiz olan bireylerin COVID-19 döneminde genel anlamda mutsuz olduğu tespit edilmiştir.

4.5.16 COVID-19 Dönemi Yaşam Memnuniyeti İşine Ara Verme Durumu Değişkeni Ki Kare Testi Tablosu

Tablo 23. Yaşam Memnuniyeti ile “İşine Ara Verme Durumu” Değişkeni Arasında Ki Kare Testi

İşine Ara Verme Durumu	Yaşam Memnuniyeti Düzeyi					Total
	Çok mutsuzum	Mutsuzum	Kısmen mutluyum	Mutluyum	Çok mutluyum	
Ara verilmedi	14,0	27,9	30,8	14,5	12,8	100,0%
Kısmen ara verildi	11,8	28,6	41,2	14,3	4,2	100,0%
Tamamen ara verildi	27,7	40,6	18,6	10,9	2,0	100,0%
Faaliyetime devam etmedim	5,9	47,1	29,4	11,8	5,9	100,0%
İşime devam etmedim	30,4	39,1	26,1	4,3		100,0%

Bireylerin işine veya faaliyetine ara verme durumu ile yaşam memnuniyeti arasında ilişki olup olmadığını belirlemek için yapılan ki kare testi sonucuna göre p değeri (0,00015) $p=0,05$ pearson ki kare değerinden küçük olduğundan işine veya faaliyetine ara verilme durumu ile yaşam memnuniyeti arasında ilişki olduğu tespit edilmiştir. Covid-19 döneminde, yaşam memnuniyeti düzeyi ile bireylerin işlerine veya faaliyetlerine (serbest meslek sahibi iseler) ara verilme durumu arasında önemli bir ilişki bulunmaktadır. Tablo 23 incelendiğinde; yaşam memnuniyeti en yüksek oranlara(14,5;12,8) sahip bireyler COVID-19 döneminde kendi işini yapan bireylerdir. Bu dönemde yaşam memnuniyeti en düşük(30,4;39,1) düzeyde olanlar işine devam etmemeyi tercih eden bireylerdir.

4.5.17 COVID-19 Dönemi Yaşam Memnuniyeti Elde Edilen Gelir Değişkeni Ki Kare Testi Tablosu

Tablo 24. Yaşam Memnuniyeti ile “Elde Edilen Gelir” Değişkeni Arasında Ki Kare Testi

Elde Edilen Gelir	Yaşam Memnuniyeti Düzeyi					Total
	Çok mutsuzum	Mutsuzum	Kısmen mutluyum	Mutluyum	Çok mutluyum	
0-2000 TL arası	26,3	36,8	27,4	7,4	2,1	100,0%
2001-4000 TL arası	19,3	36,0	29,3	11,3	4,0	100,0%
4001-6000 TL arası	11,5	35,6	38,5	11,5	2,9	100,0%
6001-8000 TL arası	6,4	17,0	36,2	23,4	17,0	100,0%
8000 TL ve üstü	13,9	16,7	13,9	25,0	30,6	100,0%

COVID-19 döneminde elde edilen gelir düzeyi ile yaşam memnuniyeti arasında ilişki olup olmadığını belirlemek için yapılan ki kare testi sonucuna göre p değeri (0,000003) $p=0,05$ pearson ki kare değerinden küçük olduğundan elde edilen gelir ile yaşam memnuniyeti arasında ilişki olduğu tespit edilmiştir. Bireylerin elde ettikleri gelir ile yaşam memnuniyeti düzeyinin kıyaslandığı Tablo 24’e göre; katılımcılar arasında yaşam memnuniyetinden mutsuz olma oranı en yüksek bireyler, 0-2000 TL ile en düşük gelir elde eden bireylerdir. Bu bireylerin yaşam memnuniyeti mutsuzluk oranı %36,8’dir. Yaşam memnuniyeti düzeyi ile elde edilen gelir arasındaki ilişki incelendiğinde, katılımcıların mutlu olma oranı en yüksek olan kesim %25 ile 8000 TL ve üstü gelir elde eden bireylerin olduğu kesimde gerçekleşmiştir. Tablo 24’ten elde edilen sonuçlara göre gelir ile yaşam memnuniyeti arasında pozitif bir ilişki gözlemlenmiştir.

4.5.18 COVID-19 Dönemi Yaşam Memnuniyeti Temel İhtiyaçların Karşılanabileceği Endişesi Değişkeni Ki Kare Testi Tablosu

Tablo 25. Yaşam Memnuniyeti ile “Temel İhtiyaçların Karşılanabileceği Endişesi” Değişkeni Arasında Ki Kare Testi

Temel İhtiyaçlar Karşılanır Mı	Yaşam Memnuniyeti Düzeyi					Total
	Çok mutsuzum	Mutsuzum	Kısmen mutluyum	Mutluyum	Çok mutluyum	
Emin değilim	41,3	38,8	15,7	3,3	0,8	100,0%
Kısmen eminim	11,4	38,9	38,9	8,7	2,0	100,0%
Eminim	2,5	20,3	39,2	25,3	12,7	100,0%
Çok eminim	6,1	12,2	26,5	26,5	28,6	100,0%
Bir fikrim yok	5,9	38,2	32,4	17,6	5,9	100,0%

COVID-19 döneminde temel ihtiyaçların karşılanabileceği endişesi ile yaşam memnuniyeti arasında ilişki olup olmadığını belirlemek için yapılan ki kare testi sonucuna göre p değeri (0,0000001) $p=0,05$ pearson ki kare değerinden küçük olduğundan temel ihtiyaçların karşılanabileceği endişesi ile yaşam memnuniyeti arasında ilişki olduğu tespit edilmiştir. COVID-19 döneminde temel ihtiyaçların karşılanması ve yaşam memnuniyeti düzeyi arasındaki ilişkinin incelendiği Tablo 25’te; temel ihtiyaçlarını karşılayacağından emin olmayan bireylerin yaşam memnuniyetlerinin de çok düşük(41,3;38,8) olduğu görülmektedir. Covid-19 salgını döneminde katılımcılardan temel ihtiyaçlarını karşılama konusunda çok emin olduğunu ifade eden bireylerin; yaşam memnuniyetlerine bakıldığında %26,5’inin mutlu, %28,6’sının çok mutlu olduğu tespit edilmiştir.

4.5.19 COVID-19 Dönemi Yaşam Memnuniyeti Kamu Hizmetleri Memnuniyeti Değişkeni Ki Kare Testi Tablosu

Tablo 26. Yaşam Memnuniyeti ile “Kamu Hizmetleri Memnuniyeti” Değişkeni Arasında Ki Kare Testi

	Yaşam Memnuniyeti Düzeyi					Total
	Çok mutsuzum	Mutsuzum	Kısmen mutluyum	Mutluyum	Çok mutluyum	
Kamu Hizmetleri Memnuniyeti						
Yetersiz	34,1%	38,1%	19,0%	4,0%	4,8%	100,0%
Kısıtlı	13,9%	40,7%	38,0%	7,4%		100,0%
Normal	10,4%	28,4%	35,1%	20,9%	5,2%	100,0%
İyi	2,5%	20,0%	32,5%	30,0%	15,0%	100,0%
Çok iyi	4,2%	8,3%	29,2%	12,5%	45,8%	100,0%

COVID-19 döneminde kamu hizmetleri memnuniyeti ile yaşam memnuniyeti arasında ilişki olup olmadığını belirlemek için yapılan ki kare testi sonucuna göre p değeri (0,0000002) $p=0,05$ pearson ki kare değerinden küçük olduğundan kamu hizmetleri memnuniyeti ile yaşam memnuniyeti arasında ilişki olduğu tespit edilmiştir. Tablo 26. İncelendiğinde COVID-19 döneminde kamu hizmetlerinin yetersiz olduğunu düşünen bireylerin yaşam memnuniyetleri(34,1;38,1) düşüktür. Tablo 26’da yaşam memnuniyeti oranı(12,5;45,8) en yüksek olan bireyler kamu hizmetlerinin çok iyi olduğunu düşünen bireylerdir. Tablo incelendiğinde COVID-19 döneminde kamu hizmetleri memnuniyeti ile yaşam memnuniyeti arasında pozitif bir ilişki olduğu gözlemlenmektedir.

4.5.20 COVID-19 Dönemi Yaşam Memnuniyeti Sağlık Bakanlığı'na Duyulan Güven Değişkeni Ki Kare Testi Tablosu

Tablo 27. Yaşam Memnuniyeti ile “Sağlık Bakanlığı'na Duyulan Güven” Değişkeni Arasında Ki Kare Testi

Sağlık Bak. Duyulan Güven	Yaşam Memnuniyeti Düzeyi					Total
	Çok mutsuzum	Mutsuzum	Kısmen mutluyum	Mutluyum	Çok mutluyum	
Güvenmiyorum	38,8%	32,6%	19,4%	6,2%	3,1%	100,0%
Kısmen güveniyorum	9,6%	51,2%	28,8%	8,8%	1,6%	100,0%
Güveniyorum	10,1%	21,5%	49,4%	13,9%	5,1%	100,0%
Çokgüveniyorum	1,6%	11,3%	32,3%	29,0%	25,8%	100,0%
Bir Fikrim Yok	8,1%	27,0%	32,4%	21,6%	10,8%	100,0%

COVID-19 döneminde Sağlık Bakanlığı'na duyulan güven ile yaşam memnuniyeti arasında ilişki olup olmadığını belirlemek için yapılan ki kare testi sonucuna göre p değeri (0,000001) $p=0,05$ pearson ki kare değerinden küçük olduğundan Sağlık Bakanlığı'na duyulan güven ile yaşam memnuniyeti arasında ilişki olduğu tespit edilmiştir. Salgın dönemlerinde insan sağlığı en çok üzerinde durulan ve etkilenen faktördür. COVID-19 döneminde hem mutluluk hem de yaşam memnuniyeti ile Sağlık Bakanlığı'na duyulan güven arasında ilişki tespit edilmiştir. Tablo 27. incelendiğinde bu dönemde Sağlık Bakanlığına güvenmeyenlerin yaşam memnuniyetsizlik oranları (38,8;32,6) en yüksek düzeydedir. Tam tersi durumda yani COVID-19 döneminde Sağlık Bakanlığı'na çok güvenen insanların yaşam memnuniyet düzeyleri (%29;%25,8) yüksektir. Tablo 27'de Sağlık Bakanlığına duyulan güven ile yaşam memnuniyeti arasında pozitif bir ilişki olduğu tespit edilmiştir.

SONUÇ

Neo-Klasik iktisat akımı, insan davranışlarını ele alırken birtakım varsayımlara dayanmaktadır. Neo-klasik iktisat, insanı tam bilgi sahibi olarak kabul etmekte ve insanın davranışlarında rasyonel olduğunu varsaymaktadır. İnsanı tek bir bireyden başlayarak inceleyen ve bunu genel bir varsayıma yayan Neo-Klasik iktisat, ekonomi biliminin diğer bilimlerle arasındaki bağının zayıflamasına vesile olmuştur. Çünkü sosyoloji bilimi başta olmak üzere birçok bilim insanın yanılabilceği ve tam rasyonel olamayacağını düşünür. Bu tür sorunlar Neo-Klasik iktisadın eleştirilmesine vesile olmuştur. Bu noktada devreye davranışsal iktisat girmektedir.

İktisat bilimi için bireylerin, refahı, mutluluğu ve yaşam memnuniyeti kavramları önem arz etmektedir. Son yıllarda davranışsal iktisatla birlikte bu kavramlar üzerinde daha fazla durulmaya başlanmıştır. Özellikle fayda kavramından çok daha geniş kapsamı olan mutluluk kavramı davranışsal iktisat için önemli bir değişken olmuştur.

Davranışsal iktisat alanında yapılan araştırmalarda, bireyin mutluluğunu sadece gelir ile açıklamanın yetersiz olduğu ve ekonomik veya ekonomik olmayan diğer birçok değişkenin bireyin mutluluğunu ve yaşam memnuniyetini etkileyebileceği üzerinde durulmaktadır.

Son yıllarda dünyamızı kasıp kavuran Covid-19 ile mutluluk arasındaki ilişkiye dair birçok çalışma yapılmıştır. Literatürde Covid-19 ile ilgili çalışmalar hızla artmakta iken iktisat biliminde bu salgının sadece ekonomik etkilerini değil hem ekonomik hem psikolojik etkilerini inceleyen çalışmalar yapılmıştır. Bu çalışmalarda görüldüğü üzere diğer değişkenlerle birlikte Covid-19 salgını mutluluk ve yaşam doyumunu olumsuz etkilemiştir.

Literatürde yer alan çalışmalarda göstermektedir ki; Covid-19 salgını döneminde gelir kaybı mutsuzluğu artırmaktadır. Ayrıca salgın döneminde istihdamında değişiklik yaşamayan bireylerin istihdamında değişiklik yaşayan bireylere göre daha mutlu oldukları görülmüştür.

Bu tezin amacı da sosyo ekonomik, ekonomik ve kurumsal değişkenler ile mutluluk ve yaşam memnuniyeti kavramları arasındaki ilişkiyi Covid-19 döneminde

açıklayabilmektir. Bu kapsamda Isparta ilinde yaşayan 18 yaş ve üstü bireylerin, demografik verileri ile ekonomik ve sosyal verilerinin bu bireylerin mutluluklarına etkisi irdelenmiştir.

Çalışmadan elde edilen Ki Kare testi sonuçlarına göre analize dâhil edilen tüm değişkenlerde $p < 0,05$ olduğundan Ki Kare testi sonuçları anlamlıdır. Covid-19 döneminde mutluluk ve yaşam memnuniyetini ölçmek için kullanılan tüm faktörler ile mutluluk ve yaşam memnuniyeti arasında anlamlı bir ilişki tespit edilmiştir.

COVID-19 döneminde yapılan çalışmanın sonuçlarına göre; erkek bireyler kadın bireylere göre daha mutlu ve yaşamlarından daha memnundurlar. Bireylerin yaşları göz önünde bulundurulduğunda 35 yaş ve üzerindeki bireyler 35 yaş altında kalan bireylere göre daha mutludurlar. Eğitim düzeyi dikkate alındığında bu dönemde eğitim düzeyi ile mutluluk arasında bir farklılık söz konusudur. Ancak bu farklılık eğitim düzeyindeki artışla mutluluk artışı arasında değildir. Elde edilen analiz sonuçlarına göre eğitim düzeylerinde mutluluk oranları birbirine yakındır ancak lise ve ön lisans eğitim düzeyine sahip bireyler diğer bireylere göre daha mutludurlar.

Araştırmanın önemli değişkenlerinden biri de çalışma durumudur. Çünkü COVID-19 salgını döneminde yaşanan gelişmeler birçok işletmenin ve çalışanın gelirlerinin azalmasına ve işlerinin sekteye uğramasına sebebiyet vermiştir. Tüm bunlarla birlikte ülkemizde enflasyon oranında meydana gelen artışlar hem bir işe sahip olmayı hem de elde edilen gelir miktarını daha da önemli hale getirmiştir. Çalışma durumu göz önüne alındığında bu dönemde en mutlu kişiler kendi işini yapan kişilerdir. Bu kişilerin mutluluk düzeyleri bir bütün olarak düşünüldüğünde mutlu ve çok mutlu olma oranları birlikte diğer çalışma durumlarına sahip bireylerden daha yüksek çıkmıştır. Elde edilen analiz sonuçlarına göre salgın döneminde en mutsuz ve yaşam memnuniyeti en az olan bireyler ise işsiz bireylerdir. Bu dönemde işsiz bireylerin %50'sinden fazlasının mutsuz ve çok mutsuz olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Bu sonuçlar COVID-19 döneminde araştırmaya katılan işsiz bireylerin her ikisinden en az birinin mutsuz olduğunu göstermiştir. Ayrıca işsiz bireyler, genel yaşam memnuniyetleri de düşük olmaktadır. COVID-19 salgınının oluşturduğu şartlarla birlikte işsiz bireylerin yine %50'sinden daha fazlasının, genel

yaşamlarından çok mutsuz ve mutsuz oldukları sonucuna ulaşılmıştır. Bu sonuçlar salgın döneminde bir işe sahip olmanın insan mutluluğunda ne kadar önemli olduğunu göstermektedir.

COVID-19 salgınının bütün dünyada hem ekonomik hem psikolojik olumsuzlar oluşturduğu bir gerçektir. Salgınla birlikte özellikle sağlık sektöründe başlayan daha sonra tüm sektörler yansıyan aksaklıklar bireylerin çalışma hayatlarını da etkilemiştir. Salgının etkilerini azaltmak ve önleyebilmek için hükümetlerin uyguladığı tedbirlerin yanında insanlar kendilerince bireysel yöntemler de uygulamışlardır. Sokağa çıkma yasakları, toplu alanlardan kaçınma, süreli iş yeri çalışma saatleri vb. birçok uygulama salgın döneminde üretim ve tüketim başta olmak üzere ekonomik birçok sektörü etkilemiştir. Bu sebeplerden dolayı binlerce insan ya işsiz kalmış ya da işlerine belirli süre ara verilmiştir.

Bu çalışmada, salgının en önemli etkilerinden biri olan iş hayatındaki değişiklikler ile mutluluk ve yaşam memnuniyeti arasındaki ilişki araştırılmış ve COVID-19 salgını döneminde işine veya faaliyetine devam etme durumu ile mutluluk ve yaşam memnuniyeti arasında anlamlı bir ilişki tespit edilmiştir. Bu sonuçlara göre salgın döneminde çalışma hayatında değişiklik yaşamayıp işine veya faaliyetine devam eden bireyler, çalışma hayatına ara verilen bireylere göre daha mutludurlar. Aynı şekilde bu bireylerin yaşam memnuniyetlerinden duydukları mutluluk düzeyi de diğer bireylerden daha fazladır. Salgın döneminde işine tamamen ara verilen bireylerin mutlu olma oranı %9,9 ve çok mutlu olma oranı %4 olarak sonuçlanmıştır. COVID-19 salgını dolayısıyla uygulanan tedbirler kapsamında iş yerleri sadece zorunlu olarak kapatılmamış bazı bireyler şartların da etkisiyle kendi tercihleriyle işine veya faaliyetine devam etmemiştir. Bu bireylerin de genel anlamda mutsuz olduğu ortaya çıkmıştır. İşine veya faaliyetine devam etmeyen hiçbir bireyin çok mutlu olmadığı tespit edilmiştir. Bu çalışmada COVID-19 salgını döneminde, işine hiçbir aksaklık yaşamadan devam eden bireylerin diğer bireylere göre mutlu oldukları, işinde veya faaliyetinde aksaklık yaşayan bireylerin ise daha mutsuz oldukları tespit edilmiştir. Bu sonuçlar yaşam memnuniyeti ile benzerlik göstermektedir. Elde edilen bu sonuçlar, COVID-19 salgınının en önemli etkilerinden birinin işe devamlılık olduğunu ve salgın döneminde, mutluluk ve yaşam memnuniyeti ile işe devamlılık arasında önemli bir ilişki olduğunu göstermiştir.

Gelir ile mutluluk ve yaşam memnuniyeti arasındaki ilişkiyi inceleyen geçmişte yapılmış birçok çalışma mevcuttur. Bu çalışmada Covid-19 salgını döneminde gelir ile mutluluk ve yaşam memnuniyeti arasında anlamlı bir ilişki olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Elde edilen sonuçlara göre gelir artışı hem mutluluğu hem de yaşam memnuniyetini artırmaktadır. Salgının ekonomik etkileri de göz önüne alındığında özellikle düşük gelir elde eden bireylerin mutsuzluk oranları, gelirleri nispeten daha bireylere göre çok yüksektir. Aynı şekilde düşük gelirli bireylerin yaşam memnuniyetleri de düşüktür. Bu sonuçlar COVID-19 döneminde, salgının şartlarla birlikte elde edilen gelirin mutlulukla ilişkisini açıkça ortaya koymuştur.

Salgın döneminde kamu hizmetlerinde ve sağlık sektöründe de aksaklıklar yaşanmıştır. Çalışmadan elde edilen istatistiki verilere göre bu dönemde bireylerin çoğu kamu hizmetlerini yetersiz ve kısıtlı bulmaktadırlar. Ayrıca salgının en ağır yükünü üstlenen kuruluşlardan biri olan Sağlık Bakanlığı'na duyulan güven bu çalışmada düşük çıkmıştır.

Salgın dönemlerinde önem arz eden bir diğer konuda insanların sosyal hayatlarıdır. Salgın dönemlerinde bireylerin ne sıklıkla aktivite veya faaliyetlere katıldığı önemlidir. Çalışmadan elde edilen istatistiki sonuçlara göre, COVID-19 salgını döneminde bireylerin büyük çoğunluğu kültürel aktivitelere ya yılda bir defa ya da hiç katılamamışlardır. Ayrıca salgın döneminde kısıtlamalar göz önüne alındığında bireylerin %50'sinden daha fazlası hemen hemen her gün aile veya arkadaşları ile vakit geçirmiştir.

Sonuç olarak tüm faktörler ile mutluluk ve yaşam memnuniyeti arasında bir ilişki vardır. COVID-19 salgını döneminde mutluluğun belirleyicilerinden olan sosyo ekonomik, ekonomik ve kurumsal faktörler ile mutluluk ve yaşam memnuniyeti arasında önemli bir ilişki bulunduğu görülmüştür. Mutluluğun belirleyicilerinden olan demografik, ekonomik ve çevresel faktörlerin COVID-19 döneminde mutluluk ile ilişkileri belirlenerek literatüre katkı sağlanmıştır.

Çalışmada ortaya çıkan sonuçlar göstermektedir ki COVID-19 döneminde bireylerin çalışma hayatlarına devam ediyor olmaları mutluluk ve yaşam memnuniyeti için önem arz etmektedir. Salgın dönemlerinde işsizliğin artması, bazı bireylerin gelirlerinin düşmesi gibi ekonomik sebepler mutsuzluğu artırmaktadır. Bu

yüzden salgın dönemlerinde işsizliği azaltıcı politikalara yönelilebilir ve gelir dağılımında adaletin sağlanabilmesi için çeşitli kuruluşlarca toplumsal ekonomik yardımlarda bulunulabilir. Ayrıca salgın dönemlerinde oluşan psikolojik olumsuzluklarla mücadele edebilmek için çeşitli basın yayın organları veya başka araçlarla toplumsal psikolojiyi olumlu yönde etkileyecek çalışmalara ağırlık verilmelidir.



KAYNAKÇA

Acar, G. T. (2021). *İktisadı Değiştirmek: Neoklasik İktisada Eleştirel Bir Yaklaşım*, 3.Baskı, İletifim Yayınları, İstanbul.

Acar, Y. (2019). Türkiye’de Yaşam Memnuniyetinin Belirleyicileri: İller Üzerine Bir Yatay Kesit Analizi, *Maliye Araştırmaları Dergisi*, 5(2), 145-157.

Acemoglu, D., Melissa D. (2010). "Productivity Differences between and within Countries." *American Economic Journal: Macroeconomics*, 2(1): 169–188.

AHN, N., GARCIA, J. R. ve JIMENO, J. F. (2004). *The Impact of Unemployment on Individual Well-Being in the EU*. ENEPRI Working Paper No. 29.

Akdere, Ç. ve Büyükboyacı, M. (2015). *Davranışsal İktisat ve Sınırlı Rasyonellik Varsayımı*, Der. Devrim Dumludağ vd., içinde İktisatta Davranışsal Yaklaşımlar, İstanbul: İmge Kitabevi.

Akın, Z. ve Urhan, U.B. (2015). Davranışsal Oyun Teorisi, *İktisat ve Toplum*, Sayı: 58, 10-18.

Akın, Z., Urhan, B. (2010). İktisat Deneysel Bir Bilim Olmaya Mı Başlıyor?, *İktisat, İşletme ve Finans*, 25(288), 9-28.

Akman, S, U. (2021). Mutluluk ve Yaşam Memnuniyetinin Belirleyicileri: Türkiye İstatistik Kurumu Yaşam Memnuniyeti Araştırması Üzerine Analizler, *Sosyal Siyaset Konferansları Dergisi*, 81, 35-69

Aktan, C. C. (2002). *Yoksullukla Mücadele Stratejileri*, Hak İş Konfederasyonu Yayınları, Ankara.

Aktan, C. C. & Yavuzaslan, K., (2020), Davranışsal İktisat: Bireylerin İktisadi Karar ve Tercihlerinde Zihinsel, Duygusal ve Psikolojik Faktörlerin Analizi, *Sosyal ve Beşeri Bilimler Dergisi*, 12 (2): 100-120.

Alberto, A., Glaeser, E. and Sacerdote, B. (2001). Why Doesn’t the US Have a European-Style Welfare State? *Brookings Papers on Economic Activit*, 2: 187–277

Alexandrova, A. (2005). Subjective well-being and Kahneman's `objective happiness', *Journal of Happiness Studies*, 6(3):301-324

Alm, J. (2010). Testing Behavioural Public Economics Theories in the Laboratory, *National Tax Journal*, 635–658.

Alm, J., Carolyn, J. B., (2013). Applying Behavioral Economics to the Public Sector, *Hacienda Pública Española / Review of Public Economics*, 91- 134

Altınöz, U. (2014). *Post Otistik İktisat*, Efil Yayınevi Yayınları, Ankara.

Almond, D., ve Mazumder, B. (2005). The 1918 influenza pandemic and subsequent health outcomes: an analysis of SIPP data. *American Economic Review*, 95(2), 258- 262.

Angner, E., Loewenstein, G. (2006), Behavioral Economics, To appear in Elsevier's Handbook of the Philosophy of Science, Vol. 5 <https://www.cmu.edu/dietrich/sds/docs/loewenstein/BehavioralEconomics.pdf>. 03.05.2022.

Ariely, D. (2013). *Akıldışı Ama Öngörülebilir*, Optimist Yayınları, İstanbul.

Arkan, A. (2005). Farabi'nin Gözüyle Ahlak-Siyaset İlişkilerinin Analizi, Sakarya Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, 2. *Siyasette ve Yönetimde Etik Sempozyumu*, S: 387-396.

Arslan, G. E., (2013). “Ekonomik Büyüme, Kalkınma ve Gelir Dağılımı”, *Hitit Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, Yıl 6, Sayı 2, 45-52.

Ashraf, Nava., Camerer, C. F., Loewenstein, G. (2005). Adam Smith, Behavioral Economist, *The Journal of Economic Perspectives*, 19:3, 131-145.

Batson, C. D. (2006), “Not All Self-Interest After All: Economics of Empathy- Induced Altruism”, Ed. David De Cremer, Marcel Zeelenberg ve J. Keith Murnighan, *Social Psychology and Economics*, New Jersey: Lawrence Erlbaum Associates Publishers, 281-299.

Bayraklı, H. Hüseyin, (2000). Gelir Vergisi Kanununda Gelir Kavramı Ve Sapmalar, *Mevzuat Dergisi*, Sayı 36, Aralık.

Beşkaya, A., Ursavaş, U. (2014). Eski ve Yeni Kurumsal İktisat: Karşılaştırmalı Bir Analiz, *Journal of Business Economics and Political Science*, Vol:3, No:5, 1-16.

- Birand, K. (1958). *İlk Çağ Felsefesi Tarihi*, Ajans Türk Matbaası, Ankara.
- Blöser, C. & Stahl, T. (2017). Fundamental Hope and Practical Identity, *Philosophical Papers*, 46:3, 345-371.
- Booth, P. (Ed.). (2012). *And the pursuit of happiness: Wellbeing and the role of Government*, The Institute of Economic Affairs, London, UK.
- Bruininks, P., Malle, B. F. (2005). Distinguishing Hope from Optimism and Related Affective States, *Motivation and Emotion*, 29(4), 324–352.
- Bruno S, Frey. (2008). *Happiness: A Revolution in Economics*, The MIT Press Cambridge, Massachusetts London, England.
- Buğra, A. (1995). *İktisatçılar ve İnsanlar*, Birinci Baskı, İletişim Yayınları, İstanbul.
- Büyüköztürk, Ş. (2011). *Sosyal Bilimler için Veri Analizi El Kitabı*, Pegem Akademi, Ankara.
- Can, Y. (2012). İktisatta Psikolojik İnsan Faktörü: Davranışsal İktisat, *Hukuk Ve İktisat Araştırmaları Dergisi*, Cilt 4, No:2, 91-98.
- Candan, E. ve Hanedar, A. Önder. (2005). İktisat Neden Bir Kapalı Kutudur? Hâkim İktisadın Değer Yargısı – Sınama İlişkisi, *Ekonomik Yaklaşım Dergisi Kongreler Dizisi*,(IV), 1-11.
- Carbonell, A. Ferrer-i. (2005), “Income and Well-Being: An Empirical Analysis of the Comparison Income Effect”, *Journal of Public Economics*, 89: 114-140.
- Chapple, S., Forster, M. ve Martin, J. P. (2009). Inequality And Well-Being In OECD Countries: What Do We Know, *In The 3rd OECD World Forum on Statistics, Knowledge and Policy*, Busan, Korea (pp. 27-30).
- Christoph, B. ve Noll H-H.(2003). Subjective Well-Being in the European Union during the 90s, *Social Indicators Research*, 64 (3): 521–546.
- Cinel, E. A., (2020). Covid-19’un Küresel Makroekonomik Etkileri ve Beklentiler, *Politik Ekonomik Kuram*, Cilt 4(1), 124-140.

Blöser, C. & Stahl, T. (2017) Fundamental Hope and Practical Identity, *Philosophical Papers*, 46:3, 345-371.

Conceição, P. ve Bandura, R. (2008). “Measuring Subjective Well-Being: A summary Review of the Literature”, UNDP, New York. Erişim Tarihi: 03.05.2022.

Çakır, Ö.,(2002). Sosyal Dışlanma, *Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*,C.4, S.5.

Çalık, Ü. ve Düzü, G. (2009). İktisat ve Psikoloji, *Akademik Bakış Dergisi*, 18, 3-9.

Çirkin, Z. ve Göksel, R. (2016). Mutluluk ve Gelir, *Ankara Üniversitesi SBF Dergisi*, Cilt 71, No.2, 375-400.

Darity, W. and Goldsmith, A. (1996). Social Psychology, Unemployment and Macroeconomics, *Journal of Economic Perspectives*, 10, no. 1: 121–140.

Demir, Ö. (2013a). *Akıl ve Çıkar*, Sentez Yayıncılık, Ankara.

Demir, Ö. (2013b). *Din Ekonomisi – İnanç, Zenginlik ve Mutluluk*, Sentez Yayıncılık, Bursa.

Demirel, S. Koray ve Artan, S. (2016). Nöroiktisat ve İktisat Biliminin Geleceğine İlişkin Tartışmalar, *Uluslararası Ekonomi ve Yenilik Dergisi*, 2 (1), ss. 1-28.

Di Tella, R., MacCulloch, R. J., & Oswald, A. J. (2001). Preferences over Inflation and Unemployment: Evidence from Surveys of Happiness, *American Economic Review*, 91(1), 335–341.

Diener, E. (1984). Subjective Well-Being. *Psychological Bulletin*, 95 (3), 542-575.

Diener, E. and Biswas-Diener, R. (2002). Will Money Increase Subjective Well-Being?, *Social Indicators Research*, 57(2):119-169.

Diener, E., and Seligman, E. P. (2004). Beyond Money: Toward an Economy of Well-Being, *Psychological Science in the Public Interest*, 5 (1), 1-33.

Diener, E., Emmons, R.A., Larsen, R.J., & Griffin, S., (1985). The Satisfaction With Life Scale, *Journal of Personality Assessment*,49, 71 – 157.

Diener, E., Suh, E. M., Lucas, R. E., & Smith, H. L. (1999). Subjective Well-Being: Three Decades Of Progress. *Psychological Bulletin*, 125(2), 276–302.

Dwidienawati, D., Tjahjana, D., Gandasari, D., Faisal, M. (2021). Happiness and Satisfaction after 1 Year of the COVID-19 Pandemic, *Xinan Jiaotong Daxue Xuebao/Journal of Southwest Jiaotong University*, 56(2):111-123.

Dorn, D., Fischer, J.A.V., Kirchgässner, G. and Sousa-Poza, A. (2007). Is It Culture or Democracy? The Impact of Democracy, Income and Culture on Happiness, *Social Indicators Research*, 82, no. 3: 505–526.

Dumludağ D. ve Ruben, E. (2015). Davranışsal İktisadın Gelişimi, *İktisat ve Toplum Dergisi*, Sayı:58, 4-9.

Dumludağ, D. vd.,(Der). (2015). *İktisatta Davranışsal Yaklaşımlar*, İmge Kitabevi Yayınları. Baskı, 1, Ankara.

Duran, M. S., & Acar, M. (2020). Bir Virüsün Dünyaya Ettikleri: Covid-19 Pandemisinin Makroekonomik Etkileri. *International Journal Of Social And Economic Sciences*, 10(1), 54–67.

Easterlin, R.(1974). Does Economic Growth Improve Human Lot? Some Empirical Evidence. *Nations and Households in Economic Growth*, Ed:by P.A.David, Melvin W.Redder, New York: Academic Press, pp. 89-125.

Easterlin, R. (1995). Will Raising the Incomes of All Increase the Happiness of All?, *Journal of Economic Behavior and Organization*, 27: 35-47.

Easterlin, R. A., (2013). Happiness and Economic Growth: The Evidence, IZA Discussion Papers 7187, Institute of Labor Economics (IZA), 1-30.

Easterlin, R., and Laura, A. (2009). Happiness and Growth the World Over: Time Series Evidence on the Happiness-IncomeParadox, *IZA Discussion Paper*, No: 4060.

Earl, E, Peter (2005). “Economics and Psychology in the Twenty-first Century.” *Cambridge Journal of Economics*, 29, 909–926.

Eğilmez, M. ve Kumcu, E. (2005). *Ekonomi Politikası " Teori ve Türkiye Uygulaması "*, Remzi Kitabevi, İstanbul.

Erikli, S. (2014). *Yoksul Lise Son Sınıf Öğrencilerinde Eğitim Algısı: Mamak Örneği*, Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Yüksek Lisans Tezi.

Eroğlu, E. (2020). Covid-19'un Ekonomik Etkilerinin ve Pandemiyle Mücadele Sürecinde Alınan Ekonomik Tedbirlerin Değerlendirilmesi, *International Journal of Public Finance*, Vol. 5 No. 2 | pp. 211 – 236.

Eser, R. ve Toigonbaeva, D. (2011). Psikoloji ve İktisadın Birleşimi Olarak, Davranışsal İktisat, *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İİBF dergisi*, 6(1), 287-321.

Frey, B. S. and Stutzer, A. (2002). *Happiness & Economics*, Princeton University Press Princeton And Oxford, ABD.

Frey, B. S., & Stutzer, A. (2002). What Can Economists Learn from Happiness Research?, *Journal of Economic Literature*, 40(2), 402–435.

Frey, B. S. and Stutzer, A. (2020). What can economists learn from happiness research?, *Journal of Economic Literature*, 40.2, 402-435.

Frieden, J. (2001), "Inequality, Causes and Possible Futures", HAGAR, *International Social Science Review*, Vol,2 (1), s 33-38.

Gaygisiz, E. (2010). Economic and Cultural Correlates of Subjective Well-Being in Countries Using Data From The Organisation for Economic Co-Operation and Development (Oecd), *Psychological Reports*, 106 (3): 949-963.

Goldberg, D, and Williams, P. (1978). *General health questionnaire*. Windsor: NFER Publishing Company.

Gökdemir Dumludağ, Ö., "*Mutluluk ve İktisadi Parametreler Üzerine Bir İnceleme*", (Yayınlanmamış Doktora Tezi, İstanbul Üniversitesi SBE, 2011).

Graham, C. (2005). The economics of happiness insights on globalization from a novel approach. *World Economics*, 6(3), 41-56.

Gropper, Daniel M., Lawson, Robert A. and Thorne Jr, Jere T. (2011). Economic Freedom and Happiness, *Cato Journal*, Cilt:31 (2), s.237-255, s.240.

Gümüş, A. (2020). Covid'19'un Türkiye Ekonomisine Bazı Etkileri, *Şehir ve Medeniyet Dergisi*, ISSN: 1308-8386, 546-560.

Günay, E. K. Ve Atay, O. (2018). Gelir Mutluluk Getirir mi? Ülkelerin Gelir ve Mutluluk Düzeyleri Arasındaki İlişkiye Yönelik Bir Değerlendirme. *Kesit Akademi Dergisi*, Yıl: 4, Sayı: 17, s. 161- 192.

Güvel, E. A. (1998). Politik İktisat ve Akıl (1. b.). İstanbul: Alfa/Aktüel.

Hair, J. F., Black, W. C., Babin, B. J., Anderson, R. E., & Tatham, R. L. (2013). *Multivariate Data Analysis: Pearson Education Limited*.

Hatırlı, S. A. (2015). Mikroekonomi, Alter Yayınları, 3.Baskı, Ankara.

Hayo, B., & Seifert, W. (2003). Subjective economic well-being in Eastern Europe. *Journal of Economic Psychology*, 24(3), 329–348.

Helliwell, J., Layard, R., ve Sachs J. (2017). *World Happiness Report*. (Erişim: 04.05.2021), <http://worldhappiness.report/ed/2017>.

Hills, P., & Argyle, M. (2002). The Oxford Happiness Questionnaire: A Compact Scale For The Measurement Of Psychological Well-Being. *Personality And Individual Differences*, 33(7), 1071–1082.

Hirschman, O, Albert (2014). *Tutkular ve Çıkarlar (Kapitalizm Zaferini İlan Etmeden Önce Nasıl Savunuluyordu?)* Çev. Barış Cezar. 2.Baskı. İstanbul: Metis Yayınları.

ILO (2015), *Global Wage Report, 2014/15, Wages and Income Inequality*, Geneva.

Işık, A. ve Meriç, M. (2010). Quality Of Life And It' s Philosophical Basis: Aristo, Bentham And Nordenfelt, *Ege Akademik Bakış Dergisi*, Cilt 10, Sayı 1, 421 – 434.

Kahenman, D., Wakker, PP. and Sarin R. (1997). Back to Bentham? Explorations of Experienced Utility, *The Quarterly Journal of Economics*, 112(2), 375-406.

Kahneman D. (2003). A Psychological Perspective on Economics, *The American Economic Review*, 93 (2) , 162-168.

Kahneman, D. ve Deaton, A. (2010). High income improves evaluation of life but not emotional well-being, *Proceedings of the National Academy of Sciences* 107.38, 16489-16493.

Kahneman, D. and Tversky, A. (1979). Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk, *Econometrica*, 47(2), 263-292.

Kamilçelebi, H. (2012). Davranışsal İktisadın Neoklasik İktisat Fayda Teorilerine Eleştirisi ve Davranışsal İktisatta Fayda Mutluluk İlişkisi, *Ekonomi Bilimleri Dergisi*, 4(2), 55-65.

Kandel, N., Chungong, S., Omaar, A., & Xing, J. (2020). Health Security Capacities in The Context of COVID-19 Outbreak: An Analysis of International Health Regulations Annual Report Data From 182 Countries, *The Lancet*, 395(10229), 1047-1053.

Kangal, A. (2013). Mutluluk Üzerine Kavramsal Bir Değerlendirme ve Türk Hanehalkı İçin Bazı Sonuçlar. *Elektronik Sosyal Bilimler Dergisi*, Cilt: 13, Sayı: 44, 214-233.

Karabulut, G.(2017). *Mutluluk ve İktisat*, Derin Yayınları, İstanbul.

Karluk, S. Rıdvan (2005). *Cumhuriyetin İlanından Günümüze Türkiye Ekonomisinde Yapısal Dönüşüm*, 10. Baskı, Beta, İstanbul.

Katona, G. and Donald J. H. (1978). Behavioral Economics, M. E. Sharpe, Inc. 21/ 4, p. 15-20.

Katona, G. (1951). *Psychological Analysis of Economic Behavior*. New York: McGraw-Hill Book Company, 6-22.

Kawachi, I., and Kennedy, B.P. (1997). The Relationship Of Income Inequality To Mortality: Does The Choice Of Indicator Matter?. *Social Science and Medicine*, 45, 1121-1127.

Kılıç, E. (2020). Kamu Politikalarında Davranışsal İktisadın Önemi: Dünya Ve Türkiye'den Uygulama Örnekleri, *Uluslararası Ekonomi, İşletme ve Politika Dergisi*, 4 (1), 237-262.

Kitapçı, İ. (2017). Rasyonaliteden İrrasyonaliteye: Davranışsal İktisat Yaklaşımı ve Bilişsel Önyargılar, *Maliye Araştırmaları Dergisi*, Cilt 3, Sayı 1, 85 – 102.

Kubar, Y. (2011). Bir İktisat Politikası Amacı Olarak Gelir Dağılımı: Türkiye Örneği (1994–2007) Analizi, *Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi İİBF Dergisi*, cilt1, sayı 2, 227-246.

Kuştepe, Y. ve Halaç, U. (2004). Türkiye'de Genel Gelir Dağılımının Analizi ve İyileştirilmesi, *Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi* Cilt 6, Sayı: 4, 143-160.

Kuyumcu, B. ve Güven, M. (2012). Türk ve İngiliz Üniversite Öğrencilerinin Duygularını Fark Etmeleri ve İfade Etmeleri ile Psikolojik İyi Oluşları Arasındaki İlişki. *Gazi Üniversitesi Eğitim Fakültesi Dergisi (GEFAD)*, 32 (3), 589-607.

Küçüksucu, M., Konya, S. ve Karaçor, Z. (2017). Davranışsal İktisat Ekseninde İktisatta Psikolojik Arka Plan, *Conference: 2nd International Congress on Political, Economic and Social Studies (ICPESS)*.

Layard, R. (2005). Happiness and Public Policy, *LSE Health and Social Care Discussion*, Paper No: 14.

Levin, K. A., and Currie, C. (2014). Reliability and validity of an adapted version of the Cantril Ladder for use with adolescent samples, *Social Indicators Research*, 119(2), 1047–1063.

Long, T.Q. (2021). Individual Subjective Well-Being during the COVID-19 Pandemic. *Sustainability*, 13, 7816

Loewenstein, E., Angner, G. (2006). *Behavioral Economics*, To appear in Elsevier's Handbook of the Philosophy of Science, 5, 1-61.

Melgaard, S. (2012). *Grænser For Vækst*, NOAH's Forlag, København N.

Mert, M., ve Ardahan, F. (2014). Yaşam doyumu duygusal zeka ve rekreatif doğa sporları yapmanın bireylerin ekolojik algısı üzerine etkisi: Türkiye örneği, *Uluslararası Hakemli Akademik Spor Sağlık ve Tıp Bilimleri Dergisi*, 12(4), 50-69.

Miller, J. E., Amit, E., & Posten, A.-C. (2016). Behavioral Economics. *Encyclopedia of Global Bioethics*, 235–240.

Minkov, M. and Geert, H. (2012). Hofstede's Fifth Dimension New Evidence From the World Values Survey, *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 43(1):3-14

Çakır, N. (1998). *Physics And Economics*, Tisimat Basım Sanayii, Ankara.

Oishi, S., Graham, J., Kesebir, S., Galinha, L. C. (2013). Concepts of Happiness Across Time and Cultures, *Personality and Social Psychology Bulletin*, 39 (5), 559 –577.

Oral, İ.O. ve Eroğlu Sevinç, D. (2020). Covid-19 Eksenli Sağlık Krizinin Ekonomi Üzerindeki Etkileri Üzerine Bir İnceleme, *Journal of Management Theory and Practices Research*, Vol: 1, Issue: 1, 58-70

Oswald, Andrew J, (1997). Mutluluk ve Ekonomik Performans , *Economic Journal* , *Royal Economic Society*, cilt. 107(445), s. 1815-1831.

Ott, J. (2011). Government and happiness in 130 nations: Good governance fosters higher level and more equality of happiness. *Social indicators research*, 102(1), 3-22.

Özdemir D. , Arpacıoğlu, S. (2020). Sosyal Medya Kullanımı, Sağlık Algısı ve Sağlık Arama Davranışının Koronavirüs Korkusu Üzerine Etkisi. *Psikiyatride Güncel Yaklaşımlar*, 12: 364-381.

Özer, M. Akif. (2016). Herbert Simon'un Yönetim Bilimine Katkıları Üzerine Değerlendirmeler, *HAK-İŞ Uluslararası Emek ve Toplum Dergisi*, © Cilt: 5, Yıl: 5, Sayı: 11, 160-185.

Özer, M. ve Karabulut, Ö. (2003). Yaşlılarda Yaşam Doyumu, *Geriatric Dergisi*, 6(2), 72-74.

Paksoy, H.M. (2020). Covid-19 Pandemisi İle Oluşan Korku Ve Davranışlara İnancın Etkisi Üzerine Bir Araştırma: Türkiye Örneği, *Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi İİBF dergisi*, Cilt 10, Sayı 2, 135 - 155,

Parasız, İ, (2000). *İktisada Giriş*, Ezgi Kitapevi, 6.Baskı, Bursa.

Pavot, W., Diener, E. (1993). Review of the Satisfaction With Life Scale, *Psychological Assessment*, 5 (2), 164-172.

Peter, E. Earl (ed.) (1988). *Psychological Economics: Development, Tensions, Prospects*, Kluwer Academic Publishing, Boston, MA.

Peiro, A. (2006). Happiness, Satisfaction and Socio-economi Conditions: Some International Evidence. *The Journal of Economics*, 35, 348-365.

Porta, M. (2008). *Dictionary of Epidemiology*. Oxford.

R, Sijibat. (2018). Understanding Behavioral Economics: A Narrative Perspective, *Asian Development Policy Review*, Vol. 6, No. 2, 77-87.

Rabin, M. (1998). Psychology and Economics, *Journal of Economic Literature*, 36 (1), 11-46.

Robbins, L. (2007). *An Essay on the Nature and Significance of Economicscience*, Ludwig von Mises Institute, London.

Rosenau, P. V. (2005), Is Economic Theory Wrong about Human, *Journal of Economic and Social Policy*, 10(2), 61-77.

Ruben, E. (2013). *İktisadın Unuttuğu İnsan*, İkinci baskı, Bağlam Yayınları, İstanbul.

Rumiati, R. ve Bonini, N. (2002). Daniel Kahneman: Karar verme psikolojisi için verilen Nobel Ekonomi Ödülü. *Akıl ve Toplum*, 3(1), s. 7-11.

Rustichini, Aldo (2005), “Neuroeconomics: Present and Future, ” *Games and Economic Behaviour*, Vol:52, No:2, pp:201-212,2005.

Ruthherford, D. (2002). *Dictionary of Economics*, Routledge, Londra & New York.

Samanni, M. & Holmberg, S. (2010). Quality of government makes people happy. *QoG Working Paper Series*, 1, 1-36.

Samson, A. and Ariely, D. (2015). *The Behavioral Economics Guide*, (<http://www.behavioraleconomics.com>.)

Scitovsky, T. (1973). "A New Approach to the Theory of Consumer Behavior", *The American Economist*. 17:2, 28-34.

Sen, A. (1985). *Commodities and Capabilities*, Oxford University Press.

Sent, E. M. (2004). Behavioral Economics: How Psychology Made Its (Limited) Way Back Into Economics, *History of Political Economy*, 36 (4), 735-760.

Sertkaya, B. ve Baş, S. (2021). Covid-19 Salgınının Türkiye Ekonomisi Üzerine Etkileri: Riskler Ve Olası Senaryolar, *Dicle Üniversitesi İİBF Dergisi*, Cilt 11, Sayı 21, s. 147-167

Sertkaya, B. ve Baş, S. (2021). Covid-19 Salgınının Türkiye Ekonomisi Üzerine Etkileri: Riskler Ve Olası Senaryolar, *Dicle Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, Cilt 11, Sayı 21, 147 – 167.

Shin, D. C., and Johnson, D. M. (1978). Avowed happiness as an overall assessment of the quality of life, *Social Indicators Research*, 5(1-4), 475–492.

Simon, H. (1955). A Behavioral Model of Rational Choice, *The Quarterly Journal of Economics*, 69 (1), 99-118.

Soydal, H. (2010). *Yeni Ekonomi: Kuantum-Nöroekonomi*, Palet Yayınları, Konya.

Stevenson, B. and Justin Wolfers, J. (2008). Economic Growth and Subjective Well-Being: Reassessing the Easterlin Paradox, İZA Discussion Paper, No: 3654.

Stiglitz, J. E. (2015). 8. Inequality and Economic Growth, *The Political Quarterly*, 86, 134–155.

Suhail, K., and Chaudhry, H. R. (2004). Predictors of subjective wellbeing in an eastern Muslim culture. *Journal of Social and Clinical Psychology*, 23, 359-376.

- Sutherland, S. (2013). İrrasyonel (5. Baskı b.). İstanbul: Domingo.
- Şahin, H. (1997). *Türkiye Ekonomisi*, Ezgi Kitapevi, Bursa.
- Şahin, H. (2007). *Türkiye Ekonomisi*, 9. Baskı, Ezgi Yayınları, Bursa.
- Şeker, M. (2011). Mutluluk Ekonomisi, *Istanbul Journal of Sociological Studies*, 0 (39) , 115-140.
- Şimşek, H. Ve Kurt, M. (2019). *Tüketim Eğiliminin Davranışsal İktisat Açısından İncelenmesi: Batman Üniversitesi Örneği*, Iksad Publications, Ankara.
- Tabachnick, B. G., & Fidell, L. S. (2013). *Using Multivariate Statistics (6th ed.)*, Boston, MA: Pearson.
- Tan, J. S., Tambyah, K. S. and Kau, K. A. (2006). The Influence of Value Orientations and Demographics on Quality of Life Perceptions: Evidence from a National Survey of Singaporeans, *Social Indicators Research*, 78 (1): 33–59.
- Tatlılıoğlu, K. (2015). Üniversite Öğrencilerinin Aylık Gelir ve Harcama Düzeyi İle Psikolojik İyi Oluşları Arasındaki İlişkinin İncelenmesi (Bingöl Üniversitesi Örneği). *Elektronik Sosyal Bilimler Dergisi*. Güz-2015 Cilt:14 Sayı:55, 1-15.
- Tenaglia, S. (2007) Testing Theories on Happiness: A Questionnaire. *University of Tor Vergata- Roma, Working Paper*, 1-44.
- Tomer, J., F., (2007). What is Behavioral Economics?, *The Journal of Socio-Economics*, 36, 465-480.
- Topkaya, Ö. (2017). *Türkiye’de Gelir Dağılımı*, (Yay. Haz.: Ç. Özdemir ve E. İslamoğlu). Küresel Gelir Dağılımı: Kavram, Teori, Uygulama içinde (s. 112-125). Seçkin Yayıncılık.
- Tuncer, M., (2006). *Aristo ve Farabi’de Mutluluk Düşüncesi*. (Yüksek Lisans Tezi). Sivas: Cumhuriyet Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Turkay, S. (2011). Gelir dağılımı kavramı ve gelir dağılımı yaklaşımları. İK Serüveni, 1-21.
- TÜBA. (2020). *Covid-19 Pandemi Değerlendirme Raporu*, Türkiye Bilimler Akademisi, Ankara.

Türk, A., Ak Bingül, B. ve Ak, R (2020). Tarihsel Süreçte Yaşanan Pandemilerin Ekonomik ve Sosyal Etkileri, *Gaziantep Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, Cilt 19, Sayı COVID-19 Special Issue, 612 – 632.

Ulaş, S. Erk. (2002). *Felsefe Sözlüğü*, Bilim ve Sanat Yayınları, Ankara.

Ülker, Tümlü, G., ve Receptoğlu, E. (2013). Üniversite Akademik Personelinin Psikolojik Dayanıklılık ve Yaşam Doyumu Arasındaki İlişki, *Yükseköğretim ve Bilim Dergisi*, 3(3), 205-213.

Vara, Ş. (1999). Yoğun bakım hemşirelerinde iş doyumunu ve genel yaşam doyumunu arasındaki ilişkini incelenmesi. Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Ege Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İzmir.

Vatansever Deviren, N. ve Yıldız, O. (2017). Gayrisafi Milli Mutluluğun Ekonomik Kalkınmada Rolü: Bhutan Krallığı Örneği, *Adnan Menderes Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, Cilt:4, Sayı:4, 232-248.

Veenhoven, R. (1994) Is Happiness a Trait?, *Social Indicators Research*, 32, 101-160.

Veenhoven, R. (1996). Developments in satisfaction research, *Social Indicators Research*, 37(1):1-46.

Veenhoven, R., ve Dumludağ, D. (2015). İktisat ve Mutluluk, *İktisat ve Toplum Dergisi*, 58, 46-51.

Wade, Robert Hunter (2001). The Rising Inequality of World Income Distribution”, *Finance and Development*, Vol: 38, No. 4, p. 37–39.

Wang, P. ve VanderWeele, Tyler J. (2011). Empirical Research on Factors Related to the Subjective Well-Being of Chinese Urban Residents, *Social Indicators Research*, 101(3):447-459.

Weede, E. (1997). Income inequality, Democracy and Growth Reconsidered, *European Journal of Political Economy*, Cilt 13,751-764.

White, M. D. (2004). Can Homo Economicus Follow Kant’s Categorical Imperative?, *The Journal of Socio-Economics*, 33(1), 89–106.

Wood, W., Rhodes, N., and Whelan, M. (1989). Sex Differences in Positive Well-Being: A Consideration of Emotional Style and Marital Status, *Psychological Bulletin* 106(2): 249–264.

Yemişçigil, A. ve Dolan, P. (2015). *Mutluluk Nedir, Nasıl Ölçülür? Kalkınma Literatüründe Teorik ve Metodolojik Yaklaşımlar. İktisatta Davranışsal Yaklaşımlar.* S:163-177. Ankara: İmge Kitapevi.

Yıldırım, S. (2020). Salgınların Sosyal-Psikolojik Görünümü: Covid-19 (Koronavirüs) Pandemi Örneği, *Turkish Studies*, 15(4), 1331-1351.

Yiğit, A Gizem. (2018). Davranışsal İktisadın Anlaşılmasına Yönelik Bir Literatür Taraması, *MCBÜ Sosyal Bilimler Dergisi*, Cilt 16, Sayı 2, s. 161-190.

<https://www.alomaliye.com/2017/10/23/davranissal-iktisat-behavioral-economics/>

<https://www.tuik.gov.tr/media/microdata/pdf/yasam-memnuniyeti-arst.pdf> (Erişim Tarihi: 27.06.2021)

Xiao, H., Zhang, Y., Kong, D., Li, S., ve Yang, N. (2020). Social Capital and Sleep Quality in Individuals Who Self-Isolated for 14 Days During the Coronavirus Disease 2019 (COVID-19) Outbreak in January 2020 in China. *Medical Science Monitor : International Medical Journal of Experimental and Clinical Research*, 26, e923921- e923921-1- e923921-8).

GELİR VE ÇALIŞMA DURUMU

5.) Şu andaki mevcut çalışma durumunuz nedir?

- Bir yerde çalışıyor
- Kendi işini yapıyor
- Emekli
- İşsiz

Beşinci soruya cevabınız işsiz ise altıncı soruyu işaretlemeyiniz.

6.) Çalışıyorsanız zamanını belirtiniz.

- Yarı zamanlı
- Tam zamanlı

7.) Covid-19 döneminde veya Covid 19 sonrasında işinize veya faaliyetinize (serbest meslek sahibi iseniz) ara verildi mi / verdiniz mi?

- Ara verilmedi
- Kısmen ara verildi
- Tamamen ara verildi
- Faaliyetime devam etmedim
- İşime devam etmedim

8.) İşinize veya faaliyetinize ara vermediyseniz mutluluk seviyeniz nedir?

- Çok Mutsuzum
- Mutsuzum
- Kısmen Mutluyum
- Mutluyum
- Çok Mutluyum

9.) İşinize veya faaliyetinize ara verdiyseniz mutluluk seviyeniz nedir?

- Çok Mutsuzum
- Mutsuzum
- Kısmen Mutluyum
- Mutluyum
- Çok Mutluyum

10.) Covid-19 sonrası işinizden veya faaliyetinizden (serbest meslek sahibi iseniz) elde ettiğiniz gelir miktarı?

- 0-2000 TL arası
 2001- 4000 TL arası
 4001- 6000 TL arası
 6001-8000 TL arası
 8000 TL ve Üstü

11.) Covid-19 sonrası dönemde sizi mutlu edebileceğinizi düşündüğünüz minimum aylık gelir miktarını işaretleyiniz.

- 0-4250 TL arası
 4251- 6000 TL arası
 6001-8000 TL arası
 8001-10000 TL arası
 10001 TL ve Üstü

MUTLULUK, YAŞAM DOYUMU VE BEKLENTİLER

12.) Çalışıyorsanız, çalışma ortamınızdan ve çalışma koşullarınızdan duyduğunuz mutluluk seviyeniz nedir?

- Çok Mutsuzum
 Mutsuzum
 Kısmen Mutluyum
 Mutluyum
 Çok Mutluyum

13.) Sağlık, ulaşım vb. kamu hizmetleri Sizce yeterli mi?

- Yetersiz
 Kısıtlı
 Normal
 İyi
 Çok İyi

14.) Covid-19 Sonrası dönemde Sağlık Bakanlığı'na olan güven seviyeniz nedir?

- Güvenmiyorum
- Kısmen Güveniyorum
- Güveniyorum
- Çok güveniyorum
- Bir Fikrim Yok

15.) Önümüzdeki dönemde temel ihtiyaçlarınızı karşılayacağınızdan emin misiniz?

- Emin Değilim
- Kısmen Eminim
- Eminim
- Çok Eminim
- Bir Fikrim Yok

16.) Covid-19 sonrası dönemde mutluluk seviyeniz nedir?

- Çok Mutsuzum
- Mutsuzum
- Kısmen Mutluyum
- Mutluyum
- Çok Mutluyum

17.) Covid-19 sonrası dönemde yaşam memnuniyet seviyeniz nedir?

- Çok Mutsuzum
- Mutsuzum
- Kısmen Mutluyum
- Mutluyum
- Çok Mutluyum

HANEHALKI ve SOSYAL İLİŞKİLER

	Günde 1 defa	Haftada 1 defa	Ayda 1-2 defa	Yılda birkaç defa	Hiç
Kültürel Aktivitelere Katılma Sıklığımız					
Sizi Eğlendiren Aktivitelere Katılma Sıklığımız					
Sportif Aktivitelere Katılma Sıklığımız					
Ailenizle ve/veya Arkadaşlarınızla Zaman Geçirme Sıklığımız					

ÖZGEÇMİŞ

Kişisel Bilgiler

Adı Soyadı Yunus Emre POLAT

Doğum Yeri

Doğum Tarihi

Medeni Hali

Eğitim Durumu

Lisans Atatürk Üniversitesi, İİBF, İktisat Bölümü

Yüksek Lisans Süleyman Demirel Üniversitesi, Sosyal Bilimler
Enstitüsü, İktisat Anabilim Dalı