

2022, Vol. 3(1), 181-189  
© The Author(s) 2022  
Article reuse guidelines:  
<https://dergi.bilgi.edu.tr/index.php/reflektif>  
DOI: 10.47613/reflektif.2022.63  
Article type: Commentary Article

Received: 08.01.2022  
Accepted: 08.01.2022  
Published Online: 01.02.2022

Ayça Ebru Giritligil\*

## **Deneysel İktisatta Yalan Söyleme Davranışının İncelenmesi: Temel Paradigmalar, Bulgular ve Araştırma Hedefleri Üzerine Düşünceler**

### ***Examining Lying Behavior in Experimental Economics: The Fundamental Paradigms, Findings and Reflections on Research Objectives***

181

## **Öz**

Yalan söyleme, öznesine yarar sağlarken başkalarına ve hatta toplumun geneline zarar verebilen bir davranıştır. Yalan söyleme davranışını önlenme ya da sınırlandırma hedefli mekanizmaların tasarlanabilmesi için onu tetikleyen ve arttıran faktörlerin tespit edilmesi gerekir. Bu makalede, söz konusu faktörlerin araştırılması için deneysel iktisatta kullanılan temel paradigmalar, elde edilen ana sonuçlar ve yeni araştırma hedeflerine dair görüşler sunulmaktadır.

## **Abstract**

Lying is a behavior that potentially harms others and even the entire society while benefiting its subject. To design mechanisms aiming to prevent or limit the lying behavior, it is necessary to determine the factors that trigger and promote it. This article presents the fundamental paradigms employed to investigate these factors, the main findings and some views on future research directions in experimental economics.

## **Anahtar Kelimeler**

Yalan söyleme davranışı, deneysel iktisat, mekanizma tasarımı

## **Keywords**

Lying behavior, experimental economics, mechanism design

\* İstanbul Bilgi Üniversitesi, ayca.ebru@bilgi.edu.tr, ORCID: 0000-0002-9188-9305.

## Giriş

Her canlı, hayatta kalma ve soyunu devam ettirme güdüsü ile etrafına “sinyaller” gönderir ve etrafından “sinyaller” alır. Doğada pek çok bitki, böcek ve hayvan türü yiyecek bulmak, bir başka canlıya yem olmamak ve üremek için kendilerine avantaj sağlayacak yanıltıcı sinyaller gönderebilecek şekilde evrilmişlerdir. Yanıltıcı sinyal mekanizmaları, taklit ve kamuflaj davranışlarının yanı sıra etraftaki canlıların algı yapılarından faydalanan daha kurgusal yöntemler de içerebilmektedir.<sup>1</sup> İnsanın kullandığı yanıltıcı mekanizmalar ise, diğer canlılarda gözlemlenen mekanizmalardan hem devreye sokulma amaçları hem de kurgusallıkları açısından çok daha boyutlu ve karmaşıktır. İnsanda yalan, hile, vb. formlarda yaygın olarak kendini gösteren bu tip mekanizmaların etki alanı da çok daha geniştir. İnsanın yanıltma davranışı, öznesine kişisel avantaj sağlarken, birçok kişiye ve hatta toplumun geneline zarar verebilmektedir.

İnsanların bireysel ve kolektif karar alma süreçlerini inceleyen ve modelleyen iktisat açısından, sahip olunan bilgilerin ortaya konması iktisadi etkileşimin merkezinde yer alır. “Fayda”yı materyal kazanç olarak tanımlayan ve bireylerin iktisadi davranışlarının kişisel faydalarını maksimize etme hedefiyle oluştuğunu varsayan standart iktisat teorisi, bilginin asimetrik olduğu durumlarda, insanların sahip oldukları bilgileri kendi faydalarını arttıracak şekilde değiştirmelerini (yalan söylemelerini) öngörür.<sup>2</sup> Bu çerçevelenmede, insanlar yalan söylemek konusunda içsel bir kaygı taşımazlar ve yalanın “beklenen” materyal getirisi<sup>3</sup> doğru söyleyerek elde edilecek kazançtan fazla ise yalan söylerler.

Bireylerin kendi materyal kazançlarını maksimize edecek şekilde kararlarını aldıklarını varsayması standart iktisat teorisinin net çerçeveler çizmek, bu çerçevelerde net karar mekanizmaları tanımlamak ve karar alma süreçlerinin sistematik analizini yapmak için kullandığı bir basitleştirmedir. Gerçek hayatla birebir örtüşme kaygısı olmadan yapılan bu varsayımın üzerine inşa edilen teorik modellerin öngörülerinin de gerçek hayatla uyumlu olmayabileceği aşıkardır. Ancak bu teorik öngörüler, hem farklı çerçeve ve karar alma mekanizmalarının yaratacağı sonuçların karşılaştırılabilmesi hem de ampirik gözlemlerin anlamlandırılması açısından önemli referans noktaları oluşturur.

Kendi materyal çıkarlarını maksimize etmek için insanların her zaman yalan söyleyecekleri öngörüsünün doğru olmadığı açıktır. Psikoloji ve sosyoloji literatüründe bu gerçeği belgeleyen pek çok çalışma bulunmaktadır. Bu alanda veriye dayalı iktisat çalışmaları çok daha yakın tarihte başlamıştır. Örneğin, Andreoni, Erard ve Feinstein (1998) ve Torgler (2002) beyana dayalı vergilendirmede insanların vergilendirilecek gelirlerini teorik öngörünün üzerinde beyan ettiklerini göstermektedir. Nagin ve diğ. (2002), Schweitzer ve diğ. (2004), Grover ve Hui (2005) çalışanların performansları ile ilgili işverenlerine yaptıkları yanlış raporlama oranlarının teorik öngörünün altında olduğuna işaret etmektedir. Gneezy (2005) ve Hurkens ve Kartik (2009) pek çok insanın materyal kayba uğrayacak olmalarına rağmen doğru beyanda bulunduğu dair bulgular sunmaktadır. Öte yandan, insanların dürüst beyanda bulunma tercihleri olduğunu varsayan teorik iktisat çalışmaları da yapılmaktadır. Örneğin, Dufwenberg ve

Gneezy (2000), Bénabou ve Tirole (2003), Ellingsen ve Johannesson (2004) ve Kartik (2009) bireylerin sosyal endişelerle dürüst olduklarını ve sözlerini tuttuklarını varsaymaktadır.

Standart iktisat teorisinin öngördüğü sıklık ya da boyutlarda sergilenmesi de yalan söyleme davranışının toplumlarda önemli iktisadi sorunlar yarattığı bilinmektedir. Vergi kaçırma ve vergiden kaçınma davranışlarının ekonomik büyümeye ve gelir dağılımına etkilerinin incelendiği pek çok çalışma vardır.<sup>4</sup> Avrupa Komisyonu, vergi kaçırmaya bağlı olarak Avro Bölgesi'nde vergi gelirlerindeki kayıpların 1 trilyon avroyu bulduğunu, IRS (Internal Revenue Service) ise ABD'de söz konusu kayıpların vergi yükümlülüklerinin %16'sına erişmiş olduğunu bildirmektedir.<sup>5</sup> Gerçek vergi yükümlülüklerinin tespitinin yapılmasını ve yerine getirilmesini sağlamak için devletlerin seferber ettikleri kaynaklar ise zararın boyutunu arttırmaktadır. FBI (Federal Bureau of Investigation) sağlık alanları dışındaki sigortalamalarda, çoğu yalan beyana dayalı hilenin Amerikan ekonomisine yıllık maliyetinin 40 milyar dolar olduğunu açıklamaktadır.<sup>6</sup>

Cohn ve diğ. (2014) yalan ve hilenin iş ve siyaset dünyasında sıklıkla ortaya çıkan skandalların sorumlusu olduğuna işaret etmektedir. Enron denetim skandalı ve Volkswagen'in "dieselgate"i sadece bu şirketlerin hissedarlarının ve çalışanlarının kayıplar yaşamasına yol açmamış, aynı zamanda iş dünyası ve devletin işleyişine güvenin azalmasına neden olmuştur.<sup>7</sup> Gawn ve Innes (2018) yalan söyleme davranışının güven erozyonu yarattığını, yalan söylenen kişilerin başkalarıyla da iş birliği yapma eğilimlerinin azaldığını göstermektedir. Yalanın yaygın ve bu yaygınlığın umumi bilgi olması toplumsal güvenin zedelenmesine yol açar. Güven ve iş birliğinin ekonomik büyüme ve gelişme açısından önemini gösteren pek çok çalışma bulunmaktadır.<sup>8</sup> Yani, yalan söylemenin yaygın olması ekonomik büyüme ve gelişme açısından olumsuzluklara neden olur.

Yalan söyleme davranışının sosyal ve ekonomik zararlarının önlenmesi için, bu davranışın hangi ortamlarda, hangi durumsal faktörlerden etkilenerek tetiklendiğinin, azaldığının ya da arttığının tespit edilmesi gerekir. Yalan söyleme davranışları ile ilgili insanların kendi beyanlarına istinaden elde edilecek verilerin güvenilirliği sorunlu, gerçek hayatta yalan söyleme davranışının gözlemlenmesi zordur. Deneysel iktisat, ortam değişkenlerini kontrol altında tutarak yalan söyleme davranışını teşvik eden ve seviyesini belirleyen faktörlerin belirlenmesi için önemli yöntemler sunmaktadır.

Bu makale, yalan söyleme(me) davranışını incelemek için deneysel iktisat çalışmalarında kullanılan ana paradigmaları tanıtmayı, literatürdeki çalışmalarda elde edilen en temel bulguları ve yeni araştırma hedefleri üzerine görüşler sunmayı hedeflemektedir.

## **Deneysel iktisatta yalan söyleme(me) davranışının incelenmesi için kullanılan temel paradigmalar**

İnsanların bireysel kazanç ve kayıplarının sadece kendi kararlarının sonucu olarak mı oluştuğu yoksa başkalarının (da) kararlarına bağlı olarak mı belirlendiği iktisadi analiz açısından çok

önemli bir ayrımdır. Bu nedenle, bireysel kazanç ve kayıpların belirlenmesinde söz konusu etkileşimin olduğu ve olmadığı ortamların incelenmesi için deneysel iktisat çalışmalarında farklı yöntemler kullanılmaktadır.

### ***Stratejik etkileşimin olmadığı durumlarda yalan söyleme(me) davranışının incelenmesi***

İnsanların yalan söyleme(me) kararlarından sadece kendi faydalarının etkilendiği ortamlarda, bir durumun istatistiksel olasılığına ya da bir kontrol grubundan elde edilen dağılım verisine referansla yalan söyleme davranışının genel tespitini yapmak mümkündür.

Bir durumun istatistiksel olasılığına referansla genel yalan tespiti yapmak için deneysel iktisat çalışmalarında kullanılan yöntem, sosyal psikolojide önerilen rastgele yanıt metoduna<sup>9</sup> ve Batson ve diğ. (1997)'de kullanılan tasarıma dayanarak geliştirilmiştir. Bu yöntemle, kişi bazında yalan söyleme(me) kararları incelenemezken, genel yalan söyleme oranları ve onları etkileyen faktörler araştırılabilmektedir. Örneğin, yazı-tura atıldığında her bir yüzün gelme olasılığı  $\frac{1}{2}$ 'dir. Bireysel kazançları hangi yüzün geldiğine bağlı olarak değişecek katılımcıların, bir yazı-tura atışı yapıp sadece kendilerinin görebildiği sonucu<sup>10</sup> bildirmeleri istendiğinde, beyan edilen sonuçlardaki yazı-tura dağılımı referans dağılım ( $\frac{1}{2}, \frac{1}{2}$ ) ile karşılaştırılmaktadır. İstatistiksel açıdan anlamlı fark, genel yalan söyleme oranı olarak kabul edilmektedir. Yazı-tura yöntemi kullanarak yalan söyleme davranışlarını etkileyen faktörleri laboratuvar ve saha deneyleri üzerinden araştıran çalışmalar arasında Bucciol ve Piovesan (2011), Houser ve diğ. (2012), Shalvi (2012), Bryan ve diğ. (2013), Abeler ve diğ. (2014), Pascual-Ezama ve diğ. (2015) sayılabilir.

Yazı-tura atışı kullanan çalışmalarda katılımcıların sadece iki seçeneği vardır: Doğru (yazı-tura atışının gerçek sonucunu) söylemek ya da yalan (yazı-tura atışında gelmeyen sonucu) söylemek. Fischbacher ve Föllmi-Heusi (2013)'de ise bireysel kazançlar altı yüzlü bir zar atışı ile belirlenmektedir. (Kazanç, 1 ile 5 arasında gelecek her sayıya, 6 gelmesi durumunda ise sıfıra eşittir.) Katılımcılara farklı seviyelerde yalan söyleme seçeneği sunan bu tasarımı kullanan 90 laboratuvar ve saha deneyinin taraması Abeler ve diğ. (2019)'de bir meta çalışma olarak sunulmuştur.

Kontrol grubunda elde edilen verilere referansla etki grubu verilerinin değerlendirilmesi tıp araştırmalarının yanı sıra deneysel iktisat çalışmalarında da en yaygın olarak kullanılan yöntemdir. Yalan söyleme davranışının genel tespiti için bu yöntemi uygulayan deneysel iktisat çalışmalarında, katılımcılardan özel yetenek ya da beceri gerektirmeyen bir işi yapmaları istenir. Bu iş, basit aritmetik hesaplarından ya da kelime işlemlerinden oluşan standart bir test olabileceği gibi, bir görselde yer alan belli şekillerin sayısını saymak gibi basit ve biteviye bir iş de olabilir. Kontrol grubunda katılımcılar kendilerine verilen işte ne kadar başarılı olduklarının araştırmacılar tarafından görüntülenebildiğini, tretman grubunda ise bu bilgiye sadece kendilerinin sahip olduğunu bilirler. Kontrol grubundaki katılımcıların kendilerine verilen işte

ne kadar başarılı olduklarına dair veri referans alınarak, tretman grubundaki katılımcıların kendi başarılarına dair beyanlarının genel doğruluğu değerlendirilir. Schweitzer ve diğ. (2004), Mazar ve diğ. (2008) bu yöntemi kullanan deneysel çalışmalara örnek olarak gösterilebilir.

Karar alıcılar arasında etkileşimin olmadığı durumlarda, bireysel seviyede yalan söyleme davranışının tespiti için geliştirilmiş deneysel yöntemler katılımcıların kendilerine verilen işteki gerçek başarılarının onları bilgileri dışında araştırmacılar tarafından gözlenmesini ve katılımcıların beyan ettikleri başarı ile karşılaştırılmasını içermektedir. Bu yöntemler, yanıltma mekanizmaları içerdikleri için deneysel iktisat çalışmalarında kullanılmamaktadır.

### ***Stratejik etkileşimin olduğu durumlarda yalan söyleme(me) davranışının incelenmesi***

İktisatta, stratejik etkileşimin olduğu durumların teorik incelenmesi için oyun kuramı kullanılmaktadır. Oyun kuramının öngörülerini kontrollü laboratuvar ve saha deneyleri kullanarak test eden çok geniş bir deneysel iktisat literatürü vardır.

Stratejik etkileşim ortamında yalan söyleme(me) davranışının incelenmesi için deneysel iktisatta kullanılan ana paradigma Gneezy (2005) tarafından takdim edilen “gönderen-alan oyunu”dur. Bu oyunun en temel versiyonunda, olası iki durumdan hangisinin gerçekleşmiş olduğunu gözlemleyebilen bir oyuncu, bunu gözlemleyemeyen bir başka oyuncuya hangi durumun gerçekleşmiş olduğuna dair bir sinyal gönderir. Bu sinyal, doğru ya da yalan olabilir. Diğer kişi, kendisine iletilen sinyale istinaden bir karar alır ve bu karar her iki oyuncunun elde edecekleri kayıpları/kazançları belirler. Sinyali gönderen katılımcı, yalan söyleyip söylemediğinin deneyi yapan araştırmacılar tarafından görüldüğünü bilir. Bu paradigmayı kullanarak yapılan deneylerde katılımcıların yalan söyleyip söylemedikleri bireysel olarak takip edilebilmekte, ancak yalan söyleme davranışının motivasyonlarının tespiti çetrefilli olabilmektedir. Yalan söylemeyi teşvik eden faktörleri belirlemek amacıyla, ana deneye ek olarak tasarlanan deneysel modüller ve/veya anketler kullanılmaktadır.

### **Yalan söyleme(me) davranışları: En temel bulgular**

Deneysel iktisat literatüründe, yalan söyleme(me) davranışlarını kontrollü laboratuvar ve saha deneyleri kullanarak inceleyen pek çok çalışma bulunmaktadır.<sup>11</sup> Bu çalışmalarda elde edilen en temel ortak bulgu, tek seferlik kararlarda ya da yakalanma olasılıklarının bulunmadığı durumlarda dahi insanların yalan söyleme davranışından kaçınabildiğidir. Ayrıca, insanların kısmi olarak yalan söylemeyi tamamen yalan söylemeye tercih ettikleri, kazanç elde etmekten ziyade kayıp önlemek için yalan söyledikleri ortaya konmuştur. Bu bulguların yalan söyleyerek elde edilecek kazanç miktarına ya da yakalanma ihtimaline hassasiyetinin sınırlı olduğu görülmektedir.

İnsanların yalan söylememek konusundaki “içsel” tercihlerini uyaran uygulamaların yalan söyleme sıklığını ve seviyesini azalttığı tespit edilmiştir. Katılımcılara ahlaki ilkelerin

açıkça ya da örtülü olarak hatırlatılmasının ve kendilerinden yalan söylemeyeceklerine dair alınan taahhütlerin (imza, yemin, vs.) yalanı önlemek/azaltmak konusunda etkili olduğu ortaya konmuştur.

İnsanların başkalarına zarar verecekse genel olarak daha az yalan söyledikleri tespit edilmiştir. Ancak, yalan söyleme(me) kararından kimlerin kazancı ya da kaybı olacağına hassasiyet gösterdikleri görülmektedir. Kendilerini yakın hissettikleri grubun zararına olacaksa yalan söylemekten daha fazla kaçındıkları, yararına olacaksa yalan söylemekten daha az imtina ettikleri ortaya konmuştur. Öte yandan, bu gruplardaki dürüst olma(ma) ve kural ihlali yaygınlığından etkilendikleri görülmektedir.

### **Yalan söyleme(me) davranışı: Bulguların düşündükleri ve yeni araştırma adımlarına dair görüşler**

Bugüne dek elde edilen bulgular, yalan söyleme(me) kararı alırken insanların bir maliyet-getiri hesabı yaptıklarını, getirisi maliyetinden fazla olduğu hallerde ya da getirisi maliyetinden fazla olacak kadar yalan söylediklerini göstermektedir. Kulağa mekanik bir iktisat hesabı gibi gelmesine karşın, insanların yalanın getirisini ve maliyetini standart iktisat teorisinin varsaydığı gibi materyal bir toplam olarak hesap etmedikleri, yalanın yakalanma olasılığının olmadığı durumlarda dahi yalanın insanlar açısından maliyetli olduğu anlaşılmaktadır. Bulgular, yalanın getirisinin ve maliyetinin maddi ve manevi bileşikleri olduğuna işaret etmektedir. Manevi bileşiklerin, içinde yaşanılan toplumun ahlaki normları ile uyumlu davranmanın ve onları ihlal etmenin yalan söyleme(me) kararı alacak kişiye doğrudan getireceği manevi fayda ve zararın yanı sıra, bu karardan kimlerin ne yönde etkileneceğine göre oluşan dolaylı fayda veya zararlar şekillendiği ortaya konmuştur.

Toplumsal ve ekonomik zararlar verebilen yalan söyleme davranışının önüne geçilebilmesi için insanların yalan söyleme(me) kararını belirleyen maliyet-getiri karşılaştırmasında getiriler aleyhine ve/veya maliyetler lehine dengeyi değiştirecek mekanizmalar gereklidir. Yalan, fayda elde etmek için kullanılan bir stratejidir. Yalanın getirileri aleyhine dengeyi değiştirmenin yolu, insanların yalan söylemekten fayda göremeyecekleri mekanizmalar tasarlamaktır. İktisadi tasarım çalışmalarında mekanizmaların “strateji-dayanıklı” olması önemli bir özellik olarak tanımlanmıştır. Örneğin, ihalelerde, eşleşme piyasalarında ve bireysel tercihlerden toplumsal tercih çıkarılması için yapılan seçimlerde, insanların gerçek tercihlerinden farklı beyanlarda bulunarak fayda elde edemeyecekleri mekanizmaların tasarımına dair iktisat literatüründe pek çok çalışma yer almaktadır.<sup>12</sup> İnsanların yalan söylemekten fayda görebilecekleri ortamların özelliklerine uygun “yalana-dayanıklı” mekanizmaların tasarımına ve bunların deneysel olarak test edilmesine yönelik daha fazla çalışma yapılması gerekmektedir.

Yalan söylemenin maliyetini arttırmak için ise akla gelen ilk yol, denetim mekanizmalarının kullanılması, özdenetim yaratmaları açısından bu mekanizmaların kullanıldığının insanlar tarafından bilinmesi ve yakalanan yalanın cezasının caydırıcı olmasıdır. Yalanın yaka-

lanması durumunda hangi tip cezaların insanların üzerindeki etkisinin daha caydırıcı olduğu konusunda yeni araştırmalara ihtiyaç vardır. (Örneğin, vergi beyanlarında yalan söyleyenlerin kamuya ifşası ya da bu kişilerin bazı kamusal haklardan mahrum edilmesi parasal cezalara göre çok daha caydırıcı bir yöntem olabilir.) Öte yandan, izleme/gözetim gerektiren mekanizmaların kullanımı kişisel hak ve hürriyet alanlarına müdahaleyi de beraberinde getirebilmektedir. Ayrıca, gözetim her durumda fiili olarak mümkün değil, mümkün olan durumlarda ise maliyetlidir. Bu nedenle, mümkün ve makul denetleme mekanizmaları tasarlanmalı, bu mekanizmaların yalanın maliyetini arttırma ve böylece yalan söylemeyi önleme konusundaki etkinlikleri karşılaştırılmalıdır. Gözetim ve denetimin mümkün olmadığı ancak insanların yalan söylemekten fayda görebilecekleri durumlarda yalan söyleme eğilimini azaltan faktörlerin daha detaylı incelenmesi için yeni çalışmaların yapılmasına ihtiyaç vardır.

İnsanların bireysel ve kolektif karar alma süreçlerini belirleyen pek çok faktör vardır. Bu faktörlerin kontrollü laboratuvar ve saha deneyleri ile incelenmesi ve böylece, söz konusu süreçlerdeki nedensellik ilişkilerinin anlaşılması amacıyla deneysel iktisatta geliştirilmiş olan yöntem ve paradigmlar son derece kıymetlidir. Nitekim, bu yöntem ve paradigmlar kullanılarak elde edilen bulgular, bugüne dek pek çok iktisadi mekanizmanın tasarımına rehberlik etmiştir. Yalan söyleme(me) davranışını incelemek için deneysel iktisat literatüründe geliştirilmiş olan paradigmlar, toplumsal ve ekonomik maliyetleri olabilen bu davranışın bertaraf edilmesi için tasarlanacak mekanizmalara rehberlik etme konusunda önemli bir potansiyele sahiptir.

- 1 Stevens (2016).
- 2 Lewick (1984).
- 3 Yalanın beklenen getirisi = Yalanın getirisi – (yalanın yakalanma olasılığı \* yalanın cezası).
- 4 Örneğin, Alstadsæter ve diğ. (2019), Célimène ve diğ. (2016), Gupta ve Ziramba (2009), vs.
- 5 [https://ec.europa.eu/taxation\\_customs/huge-problem\\_en](https://ec.europa.eu/taxation_customs/huge-problem_en) <https://www.irs.gov/newsroom/understanding-the-latest-tax-gap-estimates-and-overall-taxpayer-compliance>.
- 6 <https://www.fbi.gov/stats-services/publications/insurance-fraud#:~:text=Costs%20of%20Fraud,the%20form%20of%20increased%20premiums>.
- 7 (Carson 2003).
- 8 Örneğin, Knack ve Keefer (1997), Zak ve Knack (2001), Guiso ve diğ. (2004, 2008a, 2008b), La Porta ve diğ. (1997).
- 9 Warner (1965).
- 10 Deneysel iktisat metodolojisinde katılımcıları yanıltılmama sıkı sıkıya uygulanan bir prensiptir. Yazı-tura atışının sonucunu atışı yapan katılımcının kendisinin dışında (araştırmacılar dahil) hiç kimsenin görmeyeceği taahhüt edilir ve katılımcının buna ikna olmasını sağlayacak şekilde deneysel düzenek hazırlanır.
- 11 Detaylı literatür taraması için, Abeler ve diğ. (2019), Gerlach ve diğ. (2019), Jacobsen ve diğ. (2018).
- 12 Örneğin, Azevedo ve Budish (2019), Barberà ve diğ. (2016), Hurwicz ve Reiter (2006), Maskin (2008).

**Kaynakça**

- Abeler, J., Becker, A. ve Falk, A. (2014). Representative evidence on lying costs. *Journal of Public Economics*, 113, 96-104.
- Abeler, J., Nosenzo, D. ve Raymond, C. (2019). Preferences for truth telling. *Econometrica*, 87(4), 1115-1153.
- Alstadsæter, A., Johannesen, N. ve Zucman, G. (2019). Tax evasion and inequality. *American Economic Review*, 109(6), 2073-2103.
- Andreoni, J., Erard, B. ve Feinstein, J. (1998). Tax compliance. *Journal of Economic Literature*, 36(2), 818-860.
- Azevedo, E. M. ve Budish, E. (2019). Strategy-proofness in the large. *The Review of Economic Studies*, 86(1), 81-116.
- Barberà, S., Berga, D. ve Moreno, B. (2016). Group strategy-proofness in private good economies. *American Economic Review*, 106(4), 1073-99.
- Batson, C. D., Kobrynowicz, D., Dinnerstein, J. L., Kampf, H. C. ve Wilson, A. D. (1997). In a very different voice: unmasking moral hypocrisy. *Journal of Personality and Social Psychology*, 72(6), 1335.
- Bénabou, R. ve Tirole, J., (2003). Intrinsic and extrinsic motivation. *The Review of Economic Studies*, 70(3), 489–520
- Bryan, C. J., Adams, G. S. ve Monin, B. (2013). When cheating would make you a cheater: implicating the self prevents unethical behavior. *Journal of Experimental Psychology: General*, 142(4), 1001-1005.
- Buccioli, A. ve Piovesan, M. (2011). Luck or cheating? A field experiment on honesty with children. *Journal of Economic Psychology*, 32(1), 73-78.
- Carson, T. L. (2003). Self-interest and business ethics: Some lessons of the recent corporate scandals. *Journal of Business Ethics*, 43(4), 389–394.
- Célimène, F., Dufrénot, G., Mophou, G. ve N'Guérékata, G. (2016). Tax evasion, tax corruption and stochastic growth. *Economic Modelling*, 52, 251-258.
- Cohn, A., Fehr, E. ve Maréchal, M. A. (2014). Business culture and dishonesty in the banking industry. *Nature*, 516(7529), 86-89.
- Dufwenberg, M. ve Gneezy, U. (2000). Measuring beliefs in an experimental lost wallet game. *Games and Economic Behavior*, 30(2), 163-182.
- Ellingsen, T. ve Johannesson, M. (2004). Promises, threats and fairness. *The Economic Journal*, 114(495), 397-420.
- Fischbacher, U. ve Föllmi-Heusi, F. (2013). Lies in disguise—an experimental study on cheating. *Journal of the European Economic Association*, 11(3), 525-547.
- Gawn, G. ve Innes, R. (2018). Do Lies Erode Trust?. *International Economic Review*, 59(1), 137-161.
- Gerlach, P., Teodorescu, K. ve Hertwig, R. (2019). The truth about lies: A meta-analysis on dishonest behavior. *Psychological bulletin*, 145(1), 1-44.
- Gneezy, U. (2005). Deception: The role of consequences. *American Economic Review*, 95(1), 384-394.
- Grover, S. L. ve Hui, C. (2005). How job pressures and extrinsic rewards affect lying behavior. *International Journal of Conflict Management*, 16, 287–300.
- Guiso, L., Sapienza, P. ve Zingales, L. (2004). The role of social capital in financial development. *American economic review*, 94(3), 526-556.
- Guiso, L., Sapienza, P. ve Zingales, L. (2008a). Trusting the stock market. *The Journal of Finance*, 63(6), 2557-2600.
- Guiso, L., Sapienza, P. ve Zingales, L. (2008b). Social capital as good culture. *Journal of the European Economic Association*, 6(2-3), 295-320.



- Gupta, R. ve Ziramba, E. (2009). Tax evasion and financial repression: A reconsideration using endogenous growth models. *Journal of Economic Studies*, 36(6), 660-674.
- Houser, D., Vetter, S. ve Winter, J. (2012). Fairness and cheating. *European Economic Review*, 56(8), 1645-1655.
- Hurkens, S. ve Kartik, N. (2009). Would I lie to you? On social preferences and lying aversion. *Experimental Economics*, 12(2), 180-192.
- Hurwicz, L. ve Reiter, S. (2006). *Designing Economic Mechanisms*. Cambridge University Press.
- Jacobsen, C., Fosgaard, T. R. ve Pascual-Ezama, D. (2018). Why do we lie? A practical guide to the dishonesty literature. *Journal of Economic Surveys*, 32(2), 357-387.
- Kartik, N. (2009). Strategic communication with lying costs. *Review of Economic Studies*, 76(4), 1359-1395.
- Knack, S. ve Keefer, P. (1997). Does social capital have an economic payoff? A cross-country investigation. *The Quarterly Journal of Economics*, 112(4), 1251-1288.
- La Porta, R., Lopez-de-Silanes, F., Shleifer, A. ve Vishny, R. W. (1997). Trust in large organizations. *American Economic Review*, 87(2), 333- 338.
- Lewicki, R. J. (1984). Lying and deception: A behavioral model. In M.H. Bazerman and R. J. Lewicki (Ed.), *Negotiating in Organizations*. Beverly Hills, CA: Sage Publications, 68-90.
- Maskin, E. S. (2008). Mechanism design: How to implement social goals. *American Economic Review*, 98(3), 567-76.
- Mazar, N., Amir, O. ve Ariely, D. (2008). The dishonesty of honest people: A theory of self-concept maintenance. *Journal of Marketing Research*, 45(6), 633-644.
- Nagin, D. S., Rebitzer, J. B., Sanders, S. ve Taylor, L. J. (2002). Monitoring, motivation, and management: The determinants of opportunistic behavior in a field experiment. *American Economic Review*, 92(4), 850-873.
- Pascual-Ezama, D., Fosgaard, T. R., Cardenas, J. C., Kujal, P., Veszteg, R., de Liaño, B. G. G., ... ve Branas-Garza, P. (2015). Context-dependent cheating: Experimental evidence from 16 countries. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 116, 379-386.
- Schweitzer M. E., Ordóñez, L. ve Douma, B. (2004). Goal setting as a motivator of unethical behavior. *Academy of Management Journal*, 47(3), 422-432.
- Shalvi, S. (2012). Dishonestly increasing the likelihood of winning. *Judgment and Decision making*, 7(3), 292.
- Stevens, M. (2016). *Cheats and Deceits: How Animals and Plants Exploit and Mislead*. Oxford University Press.
- Torgler, B. (2002). Speaking to theorists and searching for facts: Tax morale and tax compliance in experiments. *Journal of Economic Surveys*, 16(5), 657-683.
- Warner, S. L. (1965). Randomized response: A survey technique for eliminating evasive answer bias. *Journal of the American Statistical Association*, 60(309), 63-69.
- Zak, P. J. ve Knack, S. (2001). Trust and growth. *The Economic Journal*, 111(470), 295-321.

