

Bir Sosyal Sermaye Bileşeni Olarak Güven Kavramı ve Vergi Etiğine Etkisi

Öz

Tüm sosyal, siyasal ve ekonomik ilişkilerin temelinde güven konusu vardır. Güven karmaşıklığı ve davranışsal belirsizlikleri azaltan dinamik bir yapıya sahiptir. Devlet ve birey arasındaki psikolojik vergi sözleşmesinde de bir sosyal sermaye unsuru olarak karşılıklı güven anlayışı bulunmaktadır. Vergi yükümlülerinin bilişsel ve duygusal kazanımları da devlete karşı güven oluşmasında önemli bir rol oynar. Yüksek güvenli toplumlarda vergi etiği seviyesinin de yüksek olduğu görülmektedir. Bu çalışmanın amacı da güven kavramının sosyal sermaye açısından değerlendirilerek farklı güven türlerinin vergi etiğini nasıl etkilediğinin açıklanmasıdır.

İsmail KİTAPCI

Anahtar Kelimeler: *Güven, Vergi Etiği, Etik Güven, Stratejik Güven, Kurumsal Güven*

The Concept of Trust As a Social Capital Component and Its Impact on Tax Ethics

Abstract

There are issues of trust on the basis of all social, political and economic relations. Trust has a dynamic structure that reduces complexity and behavioral uncertainties. Mutual trust can be considered as an element of social capital in the psychological contract between the state and individual. Cognitive and emotional acquisition of taxpayer plays an important role in the formation of trust towards the state. We see high level of tax ethics in high trust societies. The purpose of this study is to explain the effects of different types of trust on tax ethics by considering trust in the context of social capital.

Keywords: *Trust, Tax Ethics, Ethics Trust, Strategic Trust, Institutional Trust*

¹ Yrd. Doç. Dr., Pamukkale
Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler
Fakültesi, Maliye Bölümü,
i.kitapci@yahoo.com.tr

1.Giriş

Günümüzün postmodern dünyasının aşırı güvensiz ortamı birey ve devlet arasındaki vergi ilişkisine de yansımış bulunmaktadır. Günümüzde verginin ödenmesi noktasında caydırıcı yöntemlerden ziyade vergiye gönüllü uyumu sağlamaya yönelik inşa edilecek politikalar güvensiz vergi iklimini sahici bir güvenin hakim olduğu vergi iklimine bırakabilir. Bu açıdan sosyal sermaye ve güven kavramlarından yararlanılarak devlet ve birey arasındaki vergi ilişkisi karşılıklı güven, saygı ve sadakata bağlı olarak gelişen bir psikolojik sözleşme şeklini alabilir. Emile Durkheim'in 'Bir sözleşmede her şey sözleşmeye geçirilemez' ifadesi vergiye uyum konusunda da sadece yasal yaptırımların yeterli olamayacağına da işaret etmektedir. Bu noktada vergi etiği ile beraber vergileme etiğinin oluşturulması sürdürülebilir kamu maliyesi oluşturmanın ön şartlarını oluşturmaktadır. Özellikle vergi yükümlülerinin vergi ödeme davranışında bulunurken ne tür bir içsel motivasyonla hareket ettiği, ne tür duygusal ve bilişsel süreçlerle hareket ettiğinin önceden bilinmesi vergileme sanatının etkin bir şekilde uygulandığı bir vergi iklimini de beraberinde getirmiş olacaktır.

Bu çalışmada sosyal sermaye ve güven kavramından yola çıkılarak güvenin vergi etiği üzerinde ne tür etkiler oluşturduğu açıklanmaya çalışılacaktır. Bu noktada vergi yükümlülerinin bilişsel ve duygusal özellikleri dikkate alınarak devlete karşı güven oluşmasında önemli rol oynayan etik güven, stratejik güven ve kurumsal güven konuları anlatılacaktır.

1.Sosyal Sermaye ve Güven Kavramları: Nedir? Ne Değildir?

Sosyal sermaye; sosyal, siyasal ve ekonomik boyutları olan bir kavram olma özelliği taşır. Güven kavramı da öncelikle etik olmak üzere iktisat, siyaset, sosyoloji, psikoloji, din, tarih ve kültür gibi sosyal bilimlerin alanını ilgilendiren interdisipliner ve multidisipliner bir yapıya sahiptir. Bu yüzden sosyal sermaye ve güven kavramları birbirleriyle çok yakın bağlantı içindedir. Bazı durumlarda sosyal sermaye güvenin bir sonucu olabildiği gibi bazı durumlarda ise güven kavramı sosyal sermaye oluşturabilmenin ön koşulu olarak değerlendirilir. Bu noktada sosyal sermaye ve güven kavramlarının neyi ifade edip etmediğinin sağlam bir zeminde değerlendirilmesi gerekir.

Sosyal sermayeye ilişkin literatürde birçok tanımlama bulunmaktadır. Sosyal sermaye konusunda öncü çalışmalara imza atan Putnam (1995) sosyal sermayeyi "koordinasyonu ve karşılıklı yarara dayalı işbirliğini kolaylaştıran sosyal ağlar, normlar ve sosyal güven gibi sosyal organizasyonun özellikleri" olarak ifade etmektedir¹ (Job ve Reinhart, 2004: 2, 3). Fukuyama (2000) ise sosyal sermayeyi insanlar arasında işbirliğini güçlendiren informal (*sosyal normlar*) normlar olarak tanımlamıştır. Bu normlar karşılıklılık, güven ve işbirliği esasına dayalı normlardan oluşmaktadır. Fukuyama (2005: 49) 'ekonominin sağlığı için kritik bir önemi olan ve güvenin eridiği bir pota olarak; sosyal sermayenin toplumun kültürel köklerine yaslandığını ifade etmektedir. Bu yönüyle sosyal sermaye; bireylerdeki yardımseverlik duygusu, dürüstlük, görev ve sorumluluk bilinci, birbirine güvenme ve sosyal normlara uyum sağlama gibi sosyal erdemlerin ortak adı olarak da ifade edilebilir. Öyle ki; sosyal sermaye Hristiyanlık, Müslümanlık gibi dini bir öğretinin sonucunda ortaya çıkabileceği gibi Konfüçyüsçülük gibi etik/ahlaki bir öğretinin sonucunda da ortaya çıkabilir' (Fukuyama, 2000: 3). Diğer bir deyişle sosyal sermayeyi karmaşık bir yapıya sahip olmasından dolayı ekonomik sermaye gibi homojen bir stok olarak değerlendirmek mümkün değildir (Pennington, 2014: 191).

Sosyal sermayenin bu heterojen yapısı güven kavramı için de geçerlidir. Öyle ki güven konusunda çok farklı tanımlamalar bulunmaktadır. Bu noktada güven konusunu daha iyi kavramak için güvenin neyi ifade ettiğini bilmek kadar neyi ifade etmediğinin de bilinmesi gerekir.

Sosyal sermayenin güven kavramıyla bağlantısı sosyal sermayenin kendi özelliklerinden ileri gelmektedir. Sosyal sermaye kişilerarası ilişkiler, sosyal ağlar ve sosyal bağ bileşenlerinden ortaya çıkmaktadır. Bu noktada güven kavramı da sosyal ağlarla ve sosyal ilişkilerle sıkı sıkıya bağlı bir

¹ Sosyal sermaye konusundaki en ünlü eserlerden birisi de Robert D. Putnam'ın "Bowling Alone: America's Declining SocialCapital" ("Tek Başına Bowling Oynamak: Amerikan Sosyal Sermayesinin Düşüşü") adlı çalışmasıdır. Bu çalışmada yazar Amerikan toplumundaki sosyal sermayenin günden güne azaldığına vurgu yapmaktadır. Ayrıntılı bilgi için bkz. (Robert D. Putnam, "Bowling Alone: America's Declining SocialCapital", Journal of Democracy, Volume.6 Number.1, January-1995.

kavram özelliği taşımaktadır. Güven kavramı kişiler arası işbirliğini kolaylaştırıcı bir norm olarak ifade edilebilir. Aynı zamanda hem bireysel hem de kurumsal ilişkilerde önemlidir (McAlliston, 1995: 24). Francis Fukuyama güvenin refahın önkoşulu olduğunu ve onu parça parça yitirme tehlikesiyle karşı karşıya olduğumuzu ileri sürmektedir. Fukuyama yüksek güvenli toplumların geniş kapsamlı ve başarılı işbirlikleri oluşturma potansiyeli bakımından çok ileri olduklarını göstermektedir. Buna karşılık düşük güvenli toplumlarda başta ekonomi olmak üzere farklı alanlarda ciddi sorunlarla karşılaşılabilir (Solomon ve Flores, 2001: 25).

Sosyal sermayenin bireylerarası ve toplumlararası köprü kurma özelliği güven kavramıyla açıklanabilir. Güven daha geniş bir toplum oluşturmada bireyler arasında bir köprü kurduğu gibi aynı zamanda sosyal işbirliği kolaylaştırıcı, sosyal düzenin, istikrarın ve dayanışmanın sürdürülmesine yardım eden bir özelliğe de sahiptir. Bu noktada güven sosyal ağlarla karşılıklı normları arasında bir bağlantı oluşturur (Job ve Reinhart, 2004: 2, 3). Güven sahip olduğumuz bir eylem ya da içinde hareket ettiğimiz bir mecra veya atmosfer değildir. Güven, yaptığımız, imal ettiğimiz bir şeydir. Karşılıklı olarak yaptığımız güven tercihleri ne türden insanlar olduğumuzun ve birlikte ne türden bir yaşam süreceğimizin belirlenmesinden başka bir şey ifade etmemektedir. Bu noktada güven bir öngörü, risk ve bağlanma meselesi değil, bir karşılıklı ilişkiler meselesi olarak düşünülebilir (Solomon ve Flores, 2001: 20, 28).

Sosyal sermaye ve güven arasındaki yakın bağlantı her iki kavramın da ekonomi için motivasyonel bir araç olma özelliğinden de kaynaklanmaktadır. Güven sayesinde bireylerin kurallara uyum sağlaması daha kolay bir duruma gelmektedir. Öyle ki; kurallara uyma anlayışının çok düşük olduğu bir toplumda, işlem maliyetleri artar ve ekonomik atılımı sağlayacak kurumlara sahip olmak zorlaşır. Bu noktada bütün motivasyonunu kuralların uygulanmasına yönelik zorlayıcı ve cezalandırıcı uygulamalara yönelten kurumlar, ekonomik atılımı sağlayacak içsel motivasyonu gerçekleştirme konusunda ciddi sorunlarla karşılaşabilir (Aktan ve Çoban, 2007: 6).

Sosyal sermaye ve güven ilişkisinin bir başka boyutu da her iki kavramın da dinamik bir özellik taşımasıdır. Sosyal sermaye diğer sermaye türle-

rinden farklı olarak sabit olmayıp potansiyel kaynakların açığa çıkarılması yani ilişkilerin kurulmasıyla ilgilidir. Güven kavramı da dinamik bir yapıya sahiptir. Bu noktada güven kavramı bireysel psikoloji veya tutumla ilgili bir şey olmaktan ziyade kültürün bir yönü ve bir ürünü olarak değerlendirilebilir (Solomon ve Flores, 2001: 27).

Diğer taraftan sağlıklı bir güvenin ortaya çıkmasındaki en önemli faktör kişinin vermeye razı olduğundan daha fazlasını beklemesi demek olarak sinizim, bencillik ve nahif yaşam anlayışı olarak ifade edilebilir. Öfke, güvensizlik ve sahici olamayış bunların ürünüdür. Güven doğruluğun kopmaz bir parçasıdır, yalancılık her zaman güven ihlali anlamına gelir (Solomon ve Flores, 2001: 29). Özetle sosyal sermayeyi oluşturmak uzun zaman alabilir; ancak güvenin yanlış yerleştiği ortaya çıkarsa, sosyal sermayenin yok olması çok kolaydır. Sosyal sermaye, ekonomik ve siyasal kalkınmayı gerçekleştirmek için yardım elini uzatır; ama yokluğu ölümcüldür (Fine, 2011: 147). Bu yüzden sahici bir güvenin inşası sosyal sermayenin sürdürülmesinde önemli olmaktadır.²

2.1. Güven Oluşumu: Sahici Güvene Giden Yol

Güven konusu farklı disiplinlerle yakın bağlantı içerisinde olsa da güvenin en çok etkilediği alanlardan biri ekonomi alanıdır. Sürdürülebilir ekonomik büyüme ve kalkınmanın sağlanmasında, belirsizliğin azaltılmasında güven önemli bir rol oynar. Fakat burada güvenin kendisine güvenmek yani 'sahici' bir güven oluşturmak çok kolay gerçekleşmemektedir. Bu yüzden güven kavramının çok iyi analiz edilmesi gerekmektedir.

Öncelikli olarak güven kavramı içtenlik, sahicilik, dürüstlük, erdem ve onur gibi etik meseleleri içeren bir yapıya sahiptir. Güven tarafsız bir yapıya sahip değildir. Aynı zamanda kültürel bir kalıp,

² Fukuyama piyasa ekonomisinin yüzde yirmi sorunlu olduğunu ifade ederek sosyal sermayenin yüzde yirmilik bu sorunu çözmede etkin olabileceğini belirtmektedir. Aynı zamanda Hayek (1982) de sosyal sermayenin köprü kurma özelliğinin piyasa ekonomisinin gelişimine önemli katkıda bulunduğunu ifade etmektedir. Hayek, sosyal sermaye açısından piyasa ekonomisini tasvir ederken orijinal anlamı bir düşmanı bir dosta dönüştürme olan Yunanca 'catallaxy' terimini sıklıkla kullanmıştır (Pennington, 2014: 186, 187).

sadece kişisel bir doğru hüküm verme meselesi olarak da düşünülmemelidir. Bu noktada güven düşünmeden uygulanan bir alışkanlık (basit güven) değildir, bilinçli tutarlılıktır, sahici güvendir. Sahici güvenin de garantisi yoktur fakat taahhütlerde bulunarak ve doğruluktan ayrılmayarak sürekli beslemek gerekmektedir (Solomon ve Flores, 2001: 29, 30). Özetle güven, bireylerin ve kurumların aralarındaki ilişkilerde canlılığı oluşturan, vermiş olduğu sözleri yerine getirme, içtenlik, gerçeklik, dürüstlük ve erdemi kapsayan bilinçli tutarlılık olarak tanımlanabilir (Gökalp, 2003: 163).

Güven sorunu sadece analitik veya teorik bir sorundan ibaret değildir. Sorun, pratik bir sorundur: güven nasıl tesis edilip korunur; güvensizlikten güvene, güven ihlalden güveni onarmaya nasıl geçilir? Dolayısıyla basit güveni sahici güvenden ayırmak gerekir. Karşılıklı güvenin zedelenmesi güvenin sonunu getirmez, bunlar güvenme sürecinin bir parçası olarak değerlendirilebilir. Bu ihlallerin hatadan güvenin bitmesine yol açan, ihanete kadar uzanan birçok türü bulunmaktadır. Bunları birbirleriyle karıştırmamak ya da bütün ihlalleri ihanet saymamak gerekir (Solomon ve Flores, 2001: 27, 28) Diğer bir deyişle güven herhangi bir şey hakkındaki korkulardan ziyade herhangi bir kişi ya da olay hakkında neler kazanılacağına ilişkindir (McAlliston, 1995: 25).

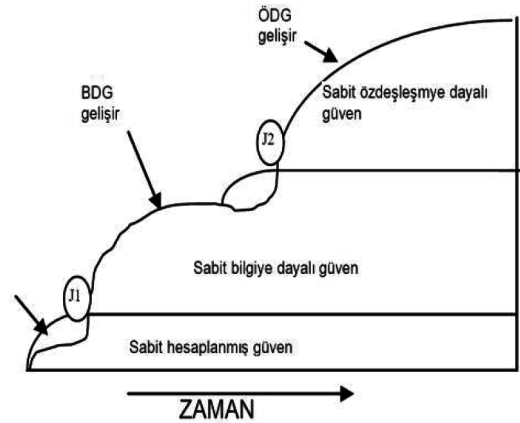
Güven duygusu insanın psikolojik yapısına ait bir özellik olmakla birlikte; hem birileri tarafından güvenilir bulunmak, hem de başkalarına güvenmek bakımından tamamen sosyolojik bir kavram olarak düşünülebilir³ (Başak, 2010: 56). Aynı zamanda güven bir ruh hali ve duygusal yetenek sorunu ve hayal gücünün bir fonksiyonu olduğu kadar, müzakere ve anlamamanın ürünü olarak da sayılabilir. Ruh halimiz ve duygularımız pratiklerimizle değişir. Güven tarihsel bir şeydir, ama geçmişe bağlı olmaktan çok geleceğe ilişkindir (Solomon ve Flores, 2001:28,29). Bu yüzden insanlar yaşamları boyunca başkalarına güvenmek ya da güvenmemek konusunda ince bir çizgide yaşamaktadırlar. Bu yüzden yaşamları boyunca “sahici bir güveni”

3 Giddens'a (2004) göre, güven, belirli sonuçlar ya da olaylar kümesi göz önüne alındığında bir kişi ya da bir sistemin güvenilirliğine olan itimat olarak tanımlanabilir; buradaki itimat başkasının dürüstlüğüne, seviyesine ya da soyut ilkelerin (teknik bilginin) doğruluğuna karşı beslenen inancı anlatır (Başak, 2010: 56).

inşa edebilme adına çaba sarfetmektedirler.

Bazen bir güveni inşa etme noktasında rasyonel hesaplamalara dayalı bilişsel süreçler kadar duygusal süreçler de önemli olmaktadır. Bu yüzden sürdürülebilir ve yönetilebilir bir güven tesis edebilmek için güvenin hangi aşamalardan geçerek inşa edildiğinin çok iyi analiz edilmesi gerekmektedir. Öncelikle teknik açıdan güvenin incelenmesi gerekir. Bu noktada Shappiro, Sheppard ve Cherskin (1992) tarafından yapılan çalışmada güvenin birbirleriyle ardışık şekilde ortaya çıkan üç aşamada oluştuğu ifade edilmiştir. Bir diğer güven aşamasının gelişmesi bir önceki aşamanın gerçekleşmesiyle oluşmaktadır (Tüzün, 2007: 101). Bu üç tür güven şekli şöyledir; hesaplanmış güven (calculus based) bilgiye dayalı güven (knowledge based trust) ve özdeşleşmeye dayalı güven (identification based trust). Bu üç aşamalı tanımlamada her iki tarafın yeni bir ilişkiye başladığı ve geçmişlerinin olmadığı varsayılmaktadır. Taraflar birbirlerine karşı belirsizdir, çabuk yakınlaşırlar ise savunmasız kalacaklarını düşünürler, geleceğe yönelik belirsizlik durumu söz konusudur.

Şekil 1. Güven Oluşumu



Kaynak: Tüzün, 2007: 102

Not: J1: Bu noktada bazı (HG)hesaplanmış güven ilişkileri, (BDG)bilgiye dayalı güven ilişkileri haline gelir. J2: Bu noktada az sayıda bilgiye dayalı güven ilişkileri, olumlu etkilerle, (ÖDG) özdeşleşmeye dayalı güven haline gelir.

Birinci aşamada yani hesaplanmış güven aşamasındaki olumlu algılamalar, karşı tarafın niyeti veya konusuyla ilgili yeterliliği hakkındaki algılamalara dayanan sağlam bilgiye dayanır. Fakat tehdit unsurları bu aşamada daha motivasyonel bir güce sahiptir. Bu ilk aşamada güven oluşumu tarafların birbirlerini takip etmeleri ile gerçekleşir. Bu gelecekte iyi ilişkiler kurmanın bir gereği

olarak görülmektedir (Tüzün, 2007: 102,103). Bu noktada ilk intiba diğer aşamaların sağlıklı yürütülmesinde önemli bir rol oynamaktadır. Hesaplanmış güven caydırıcılığa dayalı güven olarak da ifade edilmektedir. Bu noktada rasyonel hesaplamalar ön plana çıkarken güven pozitif ve negatif karşılıklılık olarak ortaya çıkmaktadır (Castaldo, 2003: 16).

Güvenin ikinci aşaması bilgiye dayalı güvendir. Bilgiye dayalı güven bilişsel güven olarak da ifade edilmektedir. Bu güven türü bireylerin karşısındakiler hakkındaki rasyonel hesaplamalarına ilişkin bir güven türüdür. Duygusal kazanımlar ikinci planda kalmaktadır (Castaldo, 2003: 16). Güvenin bu şekli diğerinin tahmin edilebilirliği üzerine kurulmuştur. Başka bir deyişle “*diğerini yeterince bilme ve davranışını kestirebilme*” aşamasıdır. Bu noktada bilgiye dayalı güven ilişkisi tehdit ya da korkuya değil, tarafların birbirleri hakkında sahip oldukları bilgiye dayalı olan bir tür güven ilişkisini içermektedir. Bilgiye dayalı güven zamanla oluşur, tarafların geçmiş ilişkileri söz konusu olmakla birlikte beklentiler ve güvene yönelik algılamalar genelleşmiştir (Tüzün, 2007: 102,103) Bilgiye dayalı güven işbirliğini, sağlıklı iletişimi ve koordinasyonu artıran bir özelliğe sahiptir.

Özdeşleşmeye dayalı güvende ise kişiler arası ilişkiler gelişmiş, kişi diğerinin bir ajanı ya da yerini tutacak biri gibi davranış sergiler. Özdeşleşmeye dayalı güvende hem bilgi hem de özdeşleşme gelişmiştir. Kişi hem karşısındakini bilir ve tanır, hem de diğerinin güvenini sağlamak için ne yapacağını bilir. Hesaba dayalı ve bilgiye dayalı güvene yönelik eylemler özdeşleşmeye dayalı güveni oluşturur. Özdeşleşmeye dayalı güven bir tarafın diğer tarafın ihtiyaçlarını, seçimlerini bildiğinde veya tahmin ettiğinde gelişir. Artan özdeşleşme “*diğeri gibi düşünme*”, “*diğeri gibi hissetme*” ve “*diğeri gibi davranma gibi empatileri güçlendirir*” (Tüzün, 2007: 103) Özellikle kişilerin kendilerini sosyal normlarla ya da toplumda saygı duyulan isimlerle özdeşleştirilmesi güveninin daha kolay oluşmasını sağlayabilir.

Güven oluşumu her zaman belirli koşulların sistematik çalışmasıyla ortaya çıkan bir durumdan ibaret değildir, bazen güven çok farklı karmaşık süreçler sonucunda da ortaya çıkabilmektedir. Bazı insanlarda güven oluşmasında bilişsel süreçler daha fazla rol oynarken bazı insanlarda duygusal

süreçler öne çıkabilir ya da her iki sürecin de birbirinden beslenerek ortaya çıkan karmaşık süreçlere de rastlanabilmektedir. Bu yüzden bilişsel güven ile duygusal güvenin nelerden oluştuğunun da bilinmesi gerekir.

2.1.1. Bilişsel Güven Oluşumu

İnsanların güven konusundaki yaklaşımlarında esasen üç unsur ortaya çıkmaktadır. Jones ve George (1998) tarafından yapılan tipolojiye göre insanlar şartsız bir şekilde güvenebilirler, şartlı güvenebilirler ya da güvenmezler. Bu üç durumun oluşmasında esas etkili olan faktörler insanın düşündükleri ya da hissettikleri şeylerle alakalıdır. Kısacası duygusal ve bilişsel süreçler güvenin oluşmasında önemli bir unsur olarak ortaya çıkmaktadır (Hansen ve Morow, 2003: 44). McAllister (1995) güven kavramının oluşumunu bilişsel güven ve duygusal güven olarak ayırtmaktadır. Lewis ve Weigert (1985) tarafından yapılan güven araştırmalarında güven konusunun bireysel özelliklerinden daha çok sosyolojik perspektifi araştırılmıştır. Bu noktada toplumsal güvenin oluşmasında bilişsel güvenin önemi ifade edilmiştir (Chhetri, 2014: 171).

Bilişsel güven karşı tarafın yeterliliğini, muhakeme yeteneğini, dürüstlük, yetkinlik ve sadakat gibi niteliklerini, iletişim becerilerini, güç ve ödüllendirme potansiyelini kapsamaktadır. Bu noktada kişiler karşı tarafa güvenebilmek için teknik yetkinlik ve yükümlülüklerin yerine getirilmesi gibi rasyonel nedenler aramaktadır. Bilişsel güven çoğu zaman bireylerin birbirleri ile ilgili geçmiş deneyimlerinden elde ettiği bilgilerden oluşmaktadır. Kişilerin birbirlerine karşı adil davranmaları, ilişkilerinde tutarlı olmaları ve karşılıklılık ilkesine sadık kalmaları bilişsel sürece etki etmektedir (Tamer, 2012:339).

Bilişsel güven Rousseau (1998) tarafından geliştirilen bilgi temelli hesaplanmış güven yaklaşımına dayanmaktadır. Bu noktada bilişsel güven insanların diğer insanlar hakkındaki niyet, tutum ve yetkinlikleri ile ilgili kafalarında oluşan güvenilir bilgilere bağlı olarak gelişen rasyonel bir seçim olarak değerlendirilebilir (Hansen ve Morow, 2003: 45). Bireyler geçmişe ilişkin hafızalarında oluşan bazı durumlarla gerçek yaşamda karşılaştıklarında bir inanç sıçraması (leap of faith) yaparak karşılıklı güvenin artmasını sağlayabilir (Johnson ve

Grayson, 2005:501). Bu durum pozitif ya da negatif karşılıklılık olarak kendini gösterebilir.

Bilişsel temelli güven sınıflandırma ya da kontrolün illüzyonu aşamaları sonucunda oluşmaktadır. Sınıflandırma sürecinde bireylerin kendilerine benzeyen bireylere daha çok güven duydukları iddiası bulunmaktadır. Kontrolün illüzyonunda ise bireyler karşısındakilere güvenmek için çeşitli ipuçları aramaktadırlar (Tüzün, 100, 101). McAllister (1995) yapmış olduğu araştırmada kişilerarası güvenin oluşmasında bilişsel süreçlerin önemini ifade etmiştir. İnsanların çoğunlukla bir kişiye inanmalarında iyi bir nedenin (good reason) varlığından bahsetmiştir. Bilişsel güvenin oluşması anlık (instantaneous) bir durumdan ibaret değildir, insanların geçmişten gelen yaşadığı bilişsel süreçlerle ilgilidir (Hansen ve Morow, 2003: 44). Bu noktada bilişsel güven rasyonel seçimlerden oluşmaktadır. Fakat son yıllarda yapılan davranışsal araştırmaların bir çoğunda insanların ekonomik karar verirken her zaman rasyonel davranmadığı sınırlı rasyonel oldukları bu yüzden bilişsel yetersizlikler içinde olduklarını ifade etmişlerdir.

Bilişsel yanlılık konusunda Williamson “*Bilişsel yetersizlikler nedeniyle insanların tüm olasılıkları karşılayan sözleşmeler yapabilmeleri imkânsızdır*” diyerek birçok ilişkinin sözleşme ile resmileştirilmesi gerekmesine rağmen bu durumun toplumdaki işlem maliyetlerini artırdığını ifade etmiştir (Başak, 2010: 56). Bilişsel yanlılıklar belirsizlik durumunda insanların bilişsel sınırlılıklarının üstesinden gelmede yardımcı olmakta ve karar almayı kolaylaştırmakla birlikte kapsamlı olarak değerlendirilmeden olasılık teorisine karşıt olarak rasyonel olmayan sonuçlara götürebilmektedir. Bilişsel yanlılıklar yargısal hatalar olarak da ifade edilmektedir. (Tomak, 2011: 73, 74).

Diğer taraftan kurumsallaşmış yapı ve davranışlar karşılıklı etkileşimin sınırlı olduğu koşullarda dahi bilişsel süreçlerle gelişebilir Bilişsel kategorizasyonlar karmaşık çevreyi değerlendirmede önemli bir bilgi işleme ve depolama stratejisi olarak dikkat çekmektedir. Buna göre, karar vericilerin benzerlikler ve farklılıklar temelinde bilişsel kategoriler geliştirdikleri önerilmektedir. Kategoriler karar vericilerin zihinlerinde oluşturulduktan sonra, ilerde karşılaşılabilecek sınıflandırmalarda rehber olarak kullanılmakta; yeni karşılaşılan durumlarda bilişsel kategoriler referans sistemi olarak devreye

girmekte, böylece detaylı analizler yerine sadece birkaç noktanın dikkate alınmasıyla karar verilebilmektedir (Özcan, 2011: 312).

2.1.2. Duygusal Güven Oluşumu

Duygusal güven algılama ve deneyimlere dayalı beklentiler ile karşı tarafın uzmanlığı, amaçları, hareketleri, sözleri ve genel niteliklerine dayalı güvenilirliği hakkındaki inançları içermektedir. Duygusal güvende, iki taraf arasındaki etkileşimin yoğun olduğu zamanlarda güven ilişkisi derinleşmekte ve ilgili taraflar ilişkilerine karşılıklı ve duygusal bir yatırım yapmaktadırlar. Bu güven türü, duygusal bağlılığa ve diğer tarafın iyiliğini düşünmeye bağlıdır. Duygusal güven karşı tarafla veya kurumla özdeşleşmeye dönüşebilmektedir (Tamer, 2012: 339).

Duygusal güven esasen kişilerin diğer kişilerin içsel motivasyon algılamaları ile yakından ilişkilidir. Bu noktada bilgi temelli olmaktan ziyade geçmişten gelen ve devam etmekte olan duygusal kazanımlarla ilişkilidir (Johnson ve Grayson, 2005: 501). Duygusal güven karşılıklılık ilişkileri ekleninde gelişen güçlü duygusal bağlara bağlı olarak gelişir. İçsel motivasyon yüksektir (McAlliston, 1995: 26). Duygusal güven bireylerin birbirlerinin iyiliğini düşündüklerini gösteren ifade ve eylemlerden oluşan duygusal alanda yapılmaktadır. Özdeşleşme temelli güven olarak da açıklanan bu güven şekli karşı tarafın istek ve niyetlerine yönelik gelişme göstermektedir (Asunakutlu, 2001: 3).

Duygusal güvenle bilişsel güven karşılaştırıldığında bilişsel güvenin duygusal güvene oranla karşı tarafın teknik yetkinliğini değerlendirmeye dayalı daha hızlı bir biçimde geliştiği söylenebilir. Çünkü bilişsel güvende taraflar birbirlerine yönelik duygusal bir bağ geliştirmeden, birbirlerinin yeteneklerine ve bilgisine güvenmektedir. Diğer yandan taraflar karşı tarafın yetkinlik ve teknik yeteneklerini değerlendirmeksizin, aralarında gelişen yakınlık nedeniyle de birbirlerine güvenebilirler. Bu yüzden bu tipte ilişkilerin birlikte ya da birbirinden bağımsız olabildiği görülmektedir (Tamer, 2010: 340).

Sonuç itibarıyla bilişsel güven, duygusal güvenle karşılaştırıldığında daha yüzeysel bir güven türü olarak değerlendirilmektedir. Fakat duygusal gü-

venin oluşabilmesi için belli düzeyde bilişsel güvenin oluşması gerekmektedir. Diğer taraftan duygusal güven geliştikçe, her iki güven türünün de artması beklenir (Tamer, 2012: 339). McAllister'e göre bilişsel güven bir kişiye zihinsel açıdan güvenmeyi duygusal güven ise kalpten güvenmeyi ifade etmektedir (Chhetri, 2014:171) Bu durumda her iki güven türünün birbirinden beslenerek gelişme göstermesi sürdürülebilir ve yönetilebilir bir 'sahici güven'in oluşmasına katkı sağlayacaktır.

3. Vergi Etiği ve Güven

Vergi etiği ve güven konusu sürdürülebilir bir kamu maliyesi oluşturma noktasında önemli bir rol oynamaktadır. Bu yüzden bu iki kavramın birbirleriyle olan bağlantısının değerlendirilmesi gerekir. Öncelikle vergi etiği, vergi ödeme konusunda içsel bir motivasyon olarak tanımlanabilir (Torgler ve Murphy, 2004: 4). Vergi yükümlülerindeki bu içsel motivasyon esasen dışsal bir baskı ve zorlama söz konusu olmaksızın vergi ödeme konusundaki isteklilik ve etik/ahlaki yükümlülük olarak da nitelendirilebilir. (Kornhauser, 2008: 139, 141). Aynı zamanda vergi etiği zorla vergi uyumuna karşı gönüllü vergi uyumu (*voluntary versus enforced compliance*) şeklinde de ifade edilmektedir (Slemrod, 2002: 8, 9). Alman Maliyeci Schmolders, vergi etiğini "*vergi kaçakçılığı ve vergi cezaları karşısında alınan vaziyet (tutum)*" olarak tanımlamış ve vergi etiği konusunun vergi zihniyetinin genel çerçevesi içinde yer aldığını belirtmiştir ⁴(Schmolders, 1976: 107).

Vergi etiğine ilişkin yapılan farklı bir tanımlamada ise vergi etiği; vergi ve kamusal mal ilişkisi (*mali bağlantı*) açısından ele alınmıştır. Bu perspektiften bakıldığında vergi etiği "*vergi yükümlülerinin kamusal mallara gönüllü katılımı*", "*vergi yükümlülerinin mali dolandırıcılık algılamalarının derecesi*" ya da Charles Adams'ın (1993) ifadesiy-

le "*medeni bir toplum için katlanılan maliyetler*" olarak tanımlanmaktadır (Torgler, 2004: 7; Alm ve Gomez, 2008: 84).

Yukarıda da ifade edildiği gibi vergi etiği vergi ödeme konusundaki dışsal yaptırımlara bağlı kalmadan yüksek bir içsel motivasyonu ifade etmektedir. Bu noktada kişinin vicdanı vergi ödeme davranışında önemli bir rol oynamaktadır. Avustralya'da vergi etiğine ilişkin olarak anlatılan bir fıkra vergi yükümlüsünün vergi ödeme kararı ile vicdanı arasındaki ilişkiyi çok belirgin bir şekilde anlatmaktadır (Torgler, 2008: 31).

"*Bir adam Avustralya Gelir İdaresi'ne bir mektup yazar ve şu ifadeleri kullanır: Ödemem gereken gelir vergisini ödemediğimden dolayı bir türlü uyuyamıyorum. Anladım ki; gelirimden vergilendirilmesi gereken 1500 dolar var ve bu miktarı size gönderiyorum. Eğer hala uyuyamazsam geri kalanı da size göndereceğim*" (Torgler, 2008: 31).

Bu fıkra ya da fıkra gibi görünen bu olay vergi yükümlülerinin bu vicdani duyguya ulaşmasının çok kolay olmadığını göstermesi açısından düşündürücüdür. Çünkü vergi yükümlülerinin kişisel değerleri, sosyal normlardan etkilenme dereceleri, çeşitli bilişsel süreçler, irrasyonel ve motivasyonel faktörler vergi etiğinin oluşmasında önemli belirleyiciler oluşturmaktadır (Kornhauser, 2008: 139, 141). Bu noktada güven kavramı vergi etiği konusundaki bu karmaşık tablonun özetlenmesinde kilit bir kavram olarak ortaya çıkmaktadır. Özellikle devlet ve birey arasındaki vergi ilişkisinin psikolojik bir sözleşmeye dönüşmesinde tarafların karşılıklı güveni önemlidir.

Güven kavramını vergi otoritesi ve vergi yükümlüleri arasındaki ilişkiler açısından ele alan Kirchler, Hoelzl ve Wahl (2008) ise güveni "*bireylerin ve sosyal grupların, vergi otoritesinin özel bir amaç gütmekten kamu yararı için çalışmasına dair genel düşünceler*" olarak ifade etmiştir (Wahl, Kastlunger ve Kirchler, 2010: 384). Bu noktada güven bir toplumdaki ekonomik ve sosyal gelişmede önemli bir unsur olmakla beraber sosyal sermayenin bir sonucu olarak değerlendirilir (Hammar, Jagers ve Nordblom, 2005: 4; OECD, 2001: 41). Nobel Ödüllü Kenneth Arrow (1972) hemen hemen tüm ticari işlemlerde güven unsurunun yer aldığını ve ekonomik geri kalmışlığın (*economic backwardness*) karşılıklı güven eksikliğinden kaynaklandı-

4 Vergi etiğine ilişkin yapılan bir başka tanımlama ise cebirsel açıdan yapılan tanımlamadır. Bu noktada vergi etiği "vergiye ilişkin vergi yükümlülüklerinin yerine getirilme derecesi" olarak tanımlanmaktadır. Bu noktada kanunen ödenmesi gereken vergi borcunun tam olarak ödenmesi vergi etiğinin de tam olduğunu gösterir. Yani vergi etiği; ödenen ile ödenmesi gereken vergi ilişkisine dayanmaktadır. Bu ilişki oransal bir ilişkidir ve teoride "vergi dürüstlüğü standardı" olarak ifade edilmektedir (Şenyüz, 1995: 33, 34).

ğını belirtmiştir. Diğer taraftan Keefer (1997) ise yüksek güvenli toplumlarda insanların yeniliklere karşı daha açık, fiziksel ve beşeri sermaye birikiminin yüksek olduğunu belirtmiştir (Slemrod, 1998: 486, 487).

Güven ve vergi etiği arasındaki ilişkiyi ele alan Murphy (2004), Avustralya’da 2.292 kişiyi veri olarak aldığı çalışmada devlete olan güvenin vergiye olan direnci azalttığı ve vergiye gönüllü uyum sağlamada güvenin anahtar bir rol oynadığını ortaya koymuştur (Wahl, Kastlunger ve Kirchler, 2010: 385). Diğer taraftan Slemrod (2001) ise 25 kapitalist ülkeyi kapsayan çalışmada yüksek güvenli toplumlarda bireylerin vergi kaçırma konusunda daha az eğilime sahip olduğu sonucuna ulaşmıştır⁵ (Uslaner, 2003: 3). Torgler ve Murphy (2004) ise yapmış oldukları çalışmada güvenin vergi etiğinin oluşmasında en önemli faktörlerden biri olduğu sonucuna ulaşmışlardır. Avustralya’yı konu aldıkları çalışmada 1981-1995 yılları arasında Avustralya’daki daha etkin ve müşteri odaklı vergi politikalarının vergi etiğini artırdığı ortaya çıkmıştır. (Alm ve Torgler, 2006: 236). Aynı zamanda vergi otoritesinin çok sık denetimlere başvurması ve bunu sorgulayıcı bir mantıkla yapması devlete olan güveni azaltmaktadır (Kirchler, Hoelzl ve Wahl, 2008: 213).

Özetle devlet ve vergi yükümlüleri arasındaki psikolojik vergi sözleşmenin geçerli olmasındaki en büyük faktörün tarafların birbirlerine olan güveni olduğu gerçeği ortaya çıkmaktadır. Güvensizlik ortamında vergiye gönüllü uyum (vergi etiği) zorlaşmakta vergi sisteminde öngörülebilirlik azalacağı için ekonomide toplam yatırımlar ve yabancı sermaye girişi azalabilmekte, mali disiplin ve mali sorumluluk etiğinden uzaklaşılmasının sonucu olarak kamu finansman dengeleri bozulmakta ve sonuç olarak ekonomide istikrarsızlar ortaya çıkabilmektedir (Aktan ve Çoban, 2007: 6). Bu yüzden güven kavramının vergi etiğinin oluşması ve sürdürülmesi noktasında çok iyi analiz edilmesi gerekmektedir. Devlet ve birey arasındaki vergi ilişkisinde tarafların karşılıklı güveni toplumun sos-

5 Yüksek güvenli toplumlarda bireyler işlem maliyetleri için daha az kaynak harcamaktadırlar Diğer bir deyişle toplumdaki yaygın güvensizlik işlem maliyetlerini artırarak, tüm iktisadi faaliyetlere yansarak bireylere vergi olarak eklenmektedir (Slemrod, 2002: 2, 3).

yal sermayesi olarak görülebilir⁶. Bu yüzden bir sosyal sermaye bileşeni olarak bireyler arasında karşılıklılık esasına dayalı oluşturulan güven vergi etiğini artırabilir. Bu konuda vergi yükümlülerinin bilişsel ve duygusal kazanımları vergi ödeme motivasyonu üzerinde önemli etkiler oluşturmaktadır.

3.1. Güven Çeşitleri ve Vergi Etiği Açısından Değerlendirilmesi

Güven konusunda öncü çalışmalara imza atan Eric Uslaner (2001-2003) yapmış olduğu çalışmalarda güven kavramını üç boyut üzerinden değerlendirmiştir. Bu doğrultuda etik/genelleştirilmiş güven, stratejik güven ve kurumsal güvenden (devlete güven, siyasal güven) oluşan bir sınıflandırma yapmıştır (Uslaner, 2001: 6; Uslaner, 2003: 8-15). Bu sınıflandırma Korczynski (2003), Erdem (2003), Sargut (2003), Esmer (1999) gibi sosyal bilimciler tarafından kullanılmaktadır (Başak, 2010: 57). Bu çalışmada da vergi etiğinin oluşma süreci etik güven, stratejik güven ve kurumsal güven perspektifinden değerlendirilecektir. Aynı zamanda bu güven türleri daha önceki açıklamalarda ifade edilen duygusal güven ve bilişsel güven ışığında anlatılmaya çalışılacaktır.

3.1.1. Etik Güven ve Vergi Etiği Açısından Değerlendirilmesi

Etik güven, başkalarının ahlaki doğrularına olan inanç üzerine kurulmaktadır. Buna göre x, y’ye güvenir; çünkü x, y’nin içsel normlarına ve değerlerine ilişkin bilgiye sahiptir ve y’nin onun zayıf yönlerini istismar etmeyeceğinden emindir. Bu yaklaşım Durkheim’dan başlayarak birçok bilim adamının “yaygın” veya “kurucu” güven olarak isimlendirdikleri toplumsal ilişkilerin inşa edilmesinde herhangi bir sivil toplum işleyişi için gere-

6 Alesina ve La Ferrara (2002) sosyal sermaye ve güvenin kamu kurumlarının işlevlerinin daha iyi olmasını sağladığı gibi piyasa aksaklıklarının giderilmesinde de önemli rol oynadığını belirtmiştir. Sonuçta güven unsuru mali politika kararlarının açıklanmasında önemli bir rol oynar (Schaltegger ve Torgler, 2005: 217). Bu açıdan güven bir toplumdaki sosyal sermayenin sürdürülmesinde ve sosyal ve ekonomik gelişimde önemli bir faktör olarak düşünülür (Hammar, Jagers ve Nordblom, 2009: 239). Ayrıca belirsizlik durumunda karşılıklı güvenin artması işlem maliyetlerini azaltarak kurumsal yapının sorunsuz bir şekilde işlemesini sağlar (Schaltegger ve Torgler, 2005: 217).

ken etik kodlar içinde ve sözleşme öncesi temelin oluşmasında yer alan güven türüdür (Başak, 2010: 55-58).

Etik güven ⁷ iyi niyet kavramıyla (optimistik dünya görüşü)⁸ ilgilidir. Değerlere dayalı olduğundan dolayı etik güvende çok hızlı değişimler (sert değişiklikler) söz konusu değildir. Fakat bazı deneyimler ışığında tekrar yorumlanabilir (Uslaner, 2001: 3, 7). Bu yüzden genelleştirilmiş güvenle de özdeşleştirilir. Fukuyama (1995) etik güvenin önemine işaret ederek etik güvenin bir toplumun ortak olarak paylaştığı değerlerin düzenlilik ve süreklilik göstermesi ve bireylerin dürüst davranışlar içerisinde olması sonucu oluştuğunu ifade etmiştir (Uslaner, 2001: 4).

Etik güven bireyler ve konular arasında özel olarak ilişki kurmamaktadır (Uslaner, 2001: 4). Bu yüzden etik/genelleştirilmiş güvende “göze göz ve dişe diş” şeklinde bir karşılıklılık ilişkisi yoktur. “İnsanların çoğuna güvenirim” şeklinde bir önerme etik güven kapsamında değerlendirilebilir. Çünkü insanlara güvenme konusunda bir şarta bağlamaksızın güvenme durumu vardır.

Etik güvenin yaygın olduğu toplumlarda kişiler, birbirlerini tanımasalar ve hatta birbirlerine hiç benzemeseler de başkalarına daha fazla güvenmektedirler. Bu toplumlarda hem ekonomik büyü-

me daha hızlı ve istikrarlı hem de demokrasi daha ileri düzeyde seyretmektedir. Sosyal sermayenin ekonomi ve demokrasi üzerindeki olumlu etkileri etik güven aracılığıyla gerçekleşir (Kirmanoğlu, 2004).

Etik güvenin yüksek olduğu bir vergi yükümlüsünün özellikleri şu şekilde ifade edilebilir.

- Etik güven düzeyi yüksek olan vergi yükümlüsü diğer faktörlere bakmadan vergi ödemenin sadece bir vatandaşlık erdemi olduğu hissiyle davranıp vergisini tam ve zamanında ödeyebilir. Ödev ve sorumluluk etiği ve vergi bilinci ön plana çıkabilir.

- Etik güven düzeyi yüksek olan vergi yükümlüsü diğer vergi yükümlülerinin de çoğunun vergilerini ödemediği konusunda bir algıya sahip olabilir. Bu noktada vergi yükümlüsünde “kendi-başkası tutarsızlığı” (self-other discrepancy) şeklinde bir algı söz konusu değildir. Çünkü “kendi-başkası tutarsızlığı” eğilimine sahip bir vergi yükümlüsü diğer vergi yükümlülerinin kendilerinden daha az vergi ödemediği kanısına sahip olarak kendine göre bir savunma mekanizması geliştirebilir (Wenzel, 2005: 878). Bu durum bilişsel psikolojide çoğulcu bilgisizlik (pluralistic ignorance) yaklaşımıyla açıklanmaktadır.

- Etik güven düzeyi yüksek olan vergi yükümlüsü vergi kaçırması durumunda bunun kendinde ortaya çıkaracağı etik/ahlaki maliyetleri (suçluluk ve utanma duygusu, saygı ve itibarında azalma, toplum tarafından dışlanma) daha çok göz önünde bulundurabilir.

- Etik güven düzeyi yüksek olan vergi yükümlüsü birey-devlet arasındaki vergi ilişkisini “şartsız işbirliği” (unconditional cooperation) olarak görebilir. Yani diğer vergi yükümlülerinin vergi ödeme eğilimlerinin düşük olması kendi içsel motivasyonunu çok fazla etkilemeyeabilir. Bu noktada etik güven stratejik güvene göre daha sağlamdır. Etik güven bu noktada duygusal güven ve bilişsel güvenden de ayrılmaktadır. Duygusal güvende karşılıklı ve duygusal bir yatırım söz konusu iken bilişsel güvende ise insanlar birbirlerine inanmak için bir sebep aramaktadırlar. Fakat etik güvende şartsız güvenme ön plana çıkmaktadır.

- Etik güven düzeyi yüksek olan vergi yükümlüsünün vergi ödemenin sosyal bir norm olduğuna dair inancı yüksek olabilir. Fakat bu durumun bi-

7 Bazı çalışmalarda genelleştirilmiş güven ile etik güven ayrı olarak ele alınmaktadır. Bu kapsamda genelleştirilmiş güvenin etik güveni de içine aldığı; fakat etik güven kadar sağlam olmadığı vurgulanmaktadır. Bu noktada etik güven tam bağımsız olmasına rağmen genelleştirilmiş güven geçmiş yaşantılardan ve deneyimlerden sık sık etkilenmektedir. Etik güveni çok sağlam olan bir birey dışsal faktörlerden etkilenmez. Bu yüzden genelleştirilmiş güven etik güvene çok yakındır. (Bkz. Uslaner, 2001: 1-11) Aynı zamanda etik/genelleştirilmiş güven çoğu zaman altruistik güven ile eş anlamlı olarak kullanılır (Uslaner, 2001: 3,7).

8 İyimserlik, bireysel planda kısmen mizaç ile ilişkili olsa da esas olarak toplumsal etkenler (gelir bölüşümü ve sosyo-kültürel değerler) tarafından şekillenmektedir. Gelir bölüşümü genel güveni, dolayısıyla sosyal sermayeyi iki kanaldan etkiler. Birincisi; iyimserlik genel güvenin temeli olduğundan daha adil gelir bölüşümü toplumdaki iyimserliğin artmasına neden olur. Diğer taraftan, daha adil gelir bölüşümü toplumdaki farklı gruplar arasındaki bağların güçlenmesine yol açmaktadır. (Kirmanoğlu, 2004).

lişsel süreçlerle desteklenmesi gerekir. Özellikle vergi yükümlülerinin hafızalarında geçmişle ilgili ortaya çıkan olumlu ve olumsuz değerlendirmeler, birbirlerine benzeme çabası vergi ödemenin ya da ödememenin sosyal bir norm halini almasını sağlamlaştırabilir.

- Etik güven düzeyi yüksek olan vergi yükümlüsü devletin yeniden dağıtım politikalarına daha sıcak bakabilir. Çünkü yeniden dağıtım politikaları sonrasında toplumdaki gelir eşitsizliğinin azalacağı yönünde optimist (iyimser) bir tavır içerisinde olabilir.
- Etik güven düzeyi yüksek olan vergi yükümlüsü mali bağlantı (fiscal connection) konusunda iyimser olabilir. Bu noktada pozitif karşılıklılık ön plana çıkabilir. Bu tür bir pozitif karşılıklılığın ortaya çıkması için vergi yükümlülerinin duygusal kazanımlarının ve içsel motivasyonunun güçlü tutulması gerekmektedir.

3.1.2. Stratejik Güven ve Vergi Etiği Açısından Değerlendirilmesi

Stratejik güven genel olarak oyun teorisi perspektifine dayanmakla beraber, insanların diğer bireyler hakkındaki düşüncelerine dayanmaktadır⁹ (Uslaner, 2001: 6). Stratejik güven bilgi ve deneyimlere dayalı olarak, kişiler ve/veya kurumlar arasındaki ilişkilerin temelini oluşturmaktadır. Bu durumda, geçmiş deneyimlere ve bilgiye bağlı, karşılıklılık esasına dayalı bir güven söz konusudur (Kirmanoğlu, 2004). Stratejik güven birbirini iyi tanıyan uzun süreli tanışıklık temeli üzerine kurulan bireyler arasındaki güvendir. Bu noktada Granovetter kişisel ilişkiye dayalı yüz yüze ilişkiler sonucu geçmişte elde edilen bilginin güven açısından daha etkili olduğunu ifade etmektedir (Başak, 2007: 57). Bu noktada stratejik güven duygusal ve bilişsel güveni de kapsayan bir yapıya dönüşmektedir. Böylelikle 'sahici güven'e yaklaşmak daha da kolaylaşmaktadır.

Stratejik güvende bireyler birbirlerine karşılıklı olarak güvenmekte ve işbirliğine gitmektedirler (Uslaner, 2003: 8, 9). Eğer x kişisi, y kişinin

sözünü tutacağına, y kişisi de, x kişinin sözünü tutacağına inanıyorsa ikisi işbirliğine gitmeye karar verirler. Ortaya çıkan sonuç her ikisi için de iyi olur (Uslaner, 2001: 2). Stratejik güvende insanların birbirlerini tanımaları ve buna davranış göstermeleri söz konusudur. Bu noktada kolektivist toplumlarda stratejik güvenin yüksek olması söz konusudur¹⁰.

Stratejik güvende risk ve belirsizlik unsuru bulunmaktadır (Uslaner, 2001: 3, 12). Bu güven türünde kişiler ve/veya kurumlar arasındaki ilişkilerin yaratabileceği riskin açık bir biçimde dikkate alınması söz konusudur (Kirmanoğlu, 2004). Aynı zamanda bireylerin diğer bireyler hakkında hayal kırıklığı arttıkça güven seviyesi azalacak ve bireyler bu durumu rasyonalize etme çabası içerisine gireceklerdir. Bu durum bireylerde bir deneyim oluşturacaktır. Stratejik güvende bir dışlama (*crowding-out*) etkisi bulunmaktadır. Bu yüzden stratejik güven kısmi güven olarak da ifade edilir (Uslaner, 2001: 3, 12).

Stratejik güven esasında bireylerin şartlı olarak işbirliğine gitmeleri anlamında kullanılmaktadır. Bu noktada Frey ve Torgler bireylerin başkalarına bakarak davranış gösterme eğilimlerini şartlı işbirliği (*conditional cooperation*) olarak ifade etmişlerdir. Kahan (1998) insanlardaki suç işleme eğiliminin diğer kişilerin davranışlarının algılanmasına dayalı olduğunu belirtmiştir (Dong, Dulleck ve Torgler, 2008: 2).

Stratejik güvenin vergi etiği üzerinde oluşturduğu etkiler şu şekilde değerlendirilebilir.

- Stratejik güvende, vergi yükümlüleri kendilerinden başka kişilerin vergi ödeme eğiliminde olmaları durumunda, diğerlerinin / referans gruplarının da vergi ödemediğine dair bir algıya sahipse vergilerini öderler. Esasen böyle bir durum şartlı işbirliği (*conditional cooperation*) olarak ifade edilebilir. Buna karşın diğer vergi yükümlülerinin

9 Eric Uslaner'e göre stratejik güven bireylerin nasıl davrandığına ilişkin iken etik/genelleştirilmiş güven bireylerin nasıl davranmaları gerektiğini ifade etmektedir (Uslaner, 2001: 6).

10 Topluların bireyci ya da kolektivist yapıda olmaları da sosyal sermayeyi doğrudan etkileyebilmektedir. Bireyci toplumlarda bireylerin farklı kesimlerden bireylerle etkileşime girmesi bireyler arası güvenin (etik/genelleştirilmiş güvenin) ve dolayısıyla sosyal sermayenin artmasının nedenidir. Kolektivist toplumlarda etkileşim bireylerden çok gruplararası olduğundan stratejik güven yüksek olmakta etik/genelleştirilmiş güven derecesi düşük kalmaktadır (Erdoğan, 2006: 8).

vergi kaçırdığına olan inanç hakimse stratejik güven azalır ve vergi ödememenin etik/ahlaki maliyetleri ortaya çıkmaz (Uslaner, 2003: 8, 9).

- Vergi yükümlülerinin devlet hakkındaki olumlu algılamaları “şartlı destek” (contingent consenters) anlamında değerlendirilebilir. Çünkü, vergi yükümlülerinin devlet algılaması olumlu olsa bile diğer vergi yükümlüleri hakkındaki olumsuz algılamaları (yatay karşılıklılık) kısa vadede bedavacılık (free-rider) rolünün yeniden ön plana çıkması-na neden olabilir (Cullis, Jones ve Lewis, 2007).

- Stratejik güven bazen kurumsal güvenle özdeş olarak ele alınabilir. Bu noktada devlet ile vergi yükümlüleri arasındaki karşılıklı güven, sadakat ve işbirliğinin (reciprocal cooperation) artması stratejik güvenin artmasına neden olabilir (Torgler, Schneider ve Schaltegger, 2007: 12). Fakat totaliter sistemle yönetilen ülkelerde stratejik güvenden bahsetmek imkansızdır.

- Vergi yükümlülerinin vergilemeye ilişkin “öğrenilmiş çaresizlik” şeklinde bir algıya sahip olması stratejik güvenin azalmasına neden olabilir. Burada vergi yükümlülerinin geçmiş yaşantısından gelen bilişsel süreçlerin önemi ortaya çıkmaktadır. Bu noktada vergi yükümlüsü geçmiş deneyimleri ışığında yaşadığı hayal kırıklıkları yüzünden vergi ödememenin sosyal ve ekonomik bir getirisinin olmadığı algısına sahip olabilir ve toplumda vergi ödememe sosyal bir norm olarak kabul edilebilir. Böyle bir durumun oluşmasında toplumun tüm katmanlarında oluşan yozlaşmaların (etik, siyasi ve ekonomik yozlaşmalar, kinikizm vs.) rolü büyüktür.

- Stratejik güvenin artması vergi yükümlülerinin mali bağlantı bilincini daha iyi kavramalarına neden olur. Özellikle duygusal kazanımların yüksek olması aynı zamanda bilgi temeline dayalı bilişsel süreçlerin etkin işlemesi stratejik güveni daha da sağlamlaştırabilir. Bu noktada toplumda vergi ödememenin sosyal bir norm olarak yerleşmesi ve kurumsal yapının şeffaf ve hesap verebilir bir özellikte olması vergilerin iyi yerlerde harcandığı algısını artırabilir.

- Stratejik güvenin azalması bazı durumlarda vergi yükümlüsünün vergi ödeme konusundaki bilişsel çelişkilerinden kurtulma çabası olarak değerlendirilebilir. Çünkü vergi yükümlüleri vergi ödememenin bir ödev ve sorumluluk etiği olmasını

bilmelerine rağmen vergi adaletine ilişkin olumsuz algılamaları toplumun genelinde (referans gruplarının) vergi kaçırıldığına ilişkin algıları (çelişen bilgilerin artması) bahane göstererek vergi kaçırma-ya meşrulaştırma çabası içerisine girebilirler. Bu noktada vergi yükümlülerinin bilişsel güvenini artıracak önlemlerin alınması, uygulanan vergi politikaları ile duygusal kazanımlar desteklenerek vergi etiğinin artması sağlanabilir.

3.1.3. Kurumsal Güven ve Vergi Etiği Açısından Değerlendirilmesi

Kurumsal güven, yasal sistemler, sosyal bağlam, çatışma yönetimi ve işbirliği ile ilgili sosyal normlar gibi kurumsal faktörlere dayanarak ortaya çıkan güvendir.¹¹ Kurumun yapısına duyulan güven olarak da algılanabilir (Tüzün, 2007: 103). Kurumsal güven (*institutional trust*) kişilerarası güvenin (*interpersonal trust*) bir uzantısıdır (Leonardo, 2008: 28). Kurumsal güven, bireylerin devlete olan güveni ve onun alt birimleri olarak; yasal kurumlara olan güven, mahkemelere olan güven ve devlet memurlarına olan güvenden oluşmaktadır (Uslaner, 2003: 4).

Kurumsal güven dikey ve yatay güven olmak üzere iki farklı açıdan ele alınabilir. Bu noktada dikey güven, devlet ile vatandaş arasında problemlerin çözümüne yönelik işbirliği alanlarının kurulmasını ifade ederken; yatay güven ise ortak sorunların çözümünde, baskı ve güç oluşturma maliyetlerini düşürecek işbirliklerini ifade etmektedir (Aktan ve Çoban, 2007: 9). Kurumsal güvenin sağlanma-

¹¹ Giddens (2004)'a göre güvenin modern toplumlardaki dayanağı modernitenin getirdiği kurumlardır. Bir başka ifade ile “gelenekselin somutu” yerini “modernitenin soyutuna” bırakır. Modern toplumlarda yüz yüze gelmeden verilen sözlerin kurumsal kimliğini yansıtan simgeler, güvenin yeni biçimleridir. Mesela bir tıp doktorunun profesyonelliği, bir yargıcın ciddi değerlendirmeleri arkalarındaki kurumun yansıyan yüzü olarak tanımlanabilir. Burada güven sembolik işaretler veya uzman sistemler gibi soyut sistemlere olan inancın gelişiminden kaynaklanır. Paranın kullanımı, soyut sistemlere güvenin temel örneğini oluşturur. Güven burada kişilere değil, soyut kapasitelere yönelmiştir. Parasal işaretleri kullanan herhangi biri, hiç karşılaşmadığı kişilerin, onların değerini vereceği varsayımıyla hareket etmektedir. Simgesel özelliklerin (para benzeri itibarlı varlıklar) yaratılması ve uzman sistemlerinin kurulması modern toplumlarda güvenin temel dayanaklarıdır (Başak, 2010: 58).

sı bir toplumdaki ekonomik gelişmişliği çok net göstermektedir. Bu konuyla ilişkin olarak Kenneth J. Arrow 'Gifts and Exchanges' adlı çalışmasında karşılıklı güven eksikliğinin ekonomik gerikalmışlığın (economic backwardness) en önemli nedenlerinden biri olarak görmüştür (OECD, 2001: 39). Bu nedenle bir toplumda etik güven ile birlikte kurumsal güvenin yüksek olması işlem maliyetlerini azaltarak sosyal ve ekonomik refahın da artmasını sağlayacaktır.

Kurumsal güven etik güven ile de ilgilidir. Fakat bireyler için diğer insanlara güven ile devlete olan güven aynı anlama gelmemektedir. Ancak diğer insanlara olan güven ile devlete olan güven (kurumsal güven) arasında da yakın bir ilişki bulunmaktadır. Bu noktada kurumsal güvenin bir ölçüde insanlar arasında var olan etik güven anlayışının bir sonucu olduğu ifade edilebilir (Aktan ve Çoban, 2007: 7). Yani etik güven düşük ise kurumsal güven de düşük seyretmektedir.

Bu yüzden hem etik hem de kurumsal güven seviyesinin yükseltilmesi konusunda devletin idari kuruluşlarının önemli görevleri bulunmaktadır. Bu noktada normların ve yasa hakimiyetinin güvenin sağlanmasında önemli bir etkiye sahip oldukları bilinir. Bundan dolayı siyasal sistemler toplumun genelinin güveni üzerine inşa edilmişlerdir. Demokratik yönetimler toplum adına karar aldıklarında toplum nezdinde bir meşruiyete sahip olurlar (Tekir, 2009).

Kurumsal güvenin vergi etiği üzerindeki etkisi ise anayasal ve uygulanmakta olan politik-ekonomik seviye olmak üzere iki farklı açıdan analiz edilebilir (Torgler, 2004: 7). Bu noktada yasal ve anayasal sisteme duyulan güven vergi yükümlüsü ile devlet arasındaki psikolojik vergi sözleşmesinin temelini oluşturmaktadır. Diğer taraftan politik sistemin iyi çalışması ve vergi memurlarından memnuniyet vergi yükümlüsündeki içsel motivasyonu artırmaktadır. Buna ek olarak vergi yükümlülerinin ödedikleri vergilerle, almış oldukları kamusal mal ve hizmetler arasında girdi-çıkıtı ilişkisi kurması (değişim ilişkisi) sonucundaki olumlu algılamaları devlete olan güven duygusunu pekiştirmekte ve vergi etiği üzerinde olumlu bir etki oluşturmaktadır (Torgler, 2004: 7, 8).

Kurumsal güven, vergi etiği açısından değerlendirildiğinde şu sonuçlara varılabilir.

- Kurumsal güvenin artması¹² (vergi yükümlülerinin devlete, yasal sisteme ve idari kurumlara ve memurlara güven duyması) vergi etiğini pozitif yönde etkiler. Devletle vergi yükümlüleri arasındaki psikolojik sözleşme ilişkisi sosyal sermayenin güçlenmesi bakımından da büyük önem taşır. Devlet kurumlarına güvenen bireyler vergi gelirlerini beyan etme noktasında aynı şartlar altında bu kurumlara güvenmeyen bireylere göre daha yüksek bir vergi etiğine sahip olacaklardır (Leonardo, 2008: 8). Ayrıca vergi otoritesine güvenilmemesi durumunda toplumda devlete karşı şüphecilik (skepticism) ortaya çıkabilir¹³ (Leonardo, 2008: 29). Özellikle siyasi kademelerde yeteri kadar temsil olanağı bulamayan halkın ödediği vergilerin nereye harcandığı ile ilgili şüphelerin ortadan kaldırılmadığı durumlarda, yani şeffaf bir yönetim anlayışına sahip olunamadığında halkın vergi kaçırması veya vergiden kaçınmasının engellenmesi güç olacaktır¹⁴ (Tekir, 2009). Bu yüzden kurumsal güvenin inşa edilme noktasında vergi yükümlülerini bilişsel önyargılardan kurtaracak ve bu konuda duygusal kazanımları daha da güçlendirecek olan vergi politikalarının inşası gerekmektedir. Bu noktada 'vergileme gücünün tahrif edici etkileri'nin 'vergileme sanatı'na önem verilerek minimize edilmesi gerekmektedir.

- Vergi yükümlüleri; devletin siyasi, demokratik, ekonomik ve hukuki yapısına duydukları güven derecesi oranında vergi ödeme konusunda istekli olacaklardır. Bunun gerçekleşmediği yani devletin demokratik yapısına olan güven duygusunun yitirilmesi sonucunda onun askeri ve polisye bir görüntüye büründüğü hissini edinen bir vergi yükümlüsü her şartta vergiden kaçınmanın yollarını araştıracaktır. Devleti kabul etmeyen bir vergi yü-

12 Vogel (1974), İsveç'te, Song ve Yarbrough (1978) Amerika için yapmış oldukları çalışmalarda devlete olan güven arttıkça gelir vergilerinde daha az kaçakçılık olduğu sonucuna varmışlardır. Wearing ve Headey (1997) Australia ve Slemrod (2003) Almanya ve A.B.D için yapmış oldukları analizlerde de devlete güvenle vergi kaçırma arasında negatif yönlü bir ilişkinin olduğu sonucuna varmışlardır (Uadiale vd., 2010: 118).

13 Türkiye'de Kamu-Sen'in, 'Halkın Devlete ve Kamuya Bakışı' adlı çalışmadan yararlanarak elde ettiği verilere göre halkın vergi dairesine olan güveni 10 üzerinden 5.0 olarak ortaya çıkmıştır (Özügür, 2004: 21).

14 Japonya'da Ulusal Vergi Kurumu, vergi kaçakçılığı üstüne yapılan araştırma ve soruşturmanın sonuçlarını belli zaman aralıklarıyla kamuoyuna açıklamaktadır (Doğanyigit, t.y.: 35)

kümlüsünün devletin koyacağı bir vergiyi isteyecek ve tam ödemesi beklenemez (Çataloluk, 2008: 219). Bu noktada Schnellenbach'ın (2006) ifade ettiği gibi “vergiye karşı her türlü direnç ya da vergi kaçakçılığı vergi yükümlülerinin tercihlerine ters düşen politikaları uygulayan aynı zamanda her durumda vergi gelirlerini artırmaya çalışan Leviathan devletin cezalandırılması” olarak da değerlendirilebilir (I. Penas ve S. Penas, 2007: 14).

- Vergi yükümlülerinin sosyal normlarla kişilerle ya da devletle özdeşleşmesi vergi etiğini artırabilir. Bir başkasına benzeme çabası olumlu ya da olumsuz yönde etkileyebilir. Görsel, sosyal veya yazılı basında vergi ödemeyi teşvik eden kamu spotları, reklamlar ya da toplum tarafından benimsenmiş kişilerin söylemleri vergi etiğini olumlu yönde etkileyebilir.

- Vergi kanunlarının geriye yürütülmesi ciddi haksızlıklar ve adaletsizliklerin ortaya çıkmasına neden olabilir. Kanunların geriye doğru yürütülmesi kurumsal güveni sarsar. Normatif bir vergi sisteminde ödenecek vergiler keyfi değil, kesin, açık ve belirli olmalıdır. Vergi idaresinin vergi yükümlülerine karşı keyfi vergileme işlemlerinde bulunmalarını önlemek için, vergi tutarının yanı sıra, ödeme şekli ve zamanının da kesin, açık ve belirli olması gerekmektedir (Aktan ve Gencel, 2003: 6, 7).

- Kurumsal güven içerisinde devlet memurlarına güven duyulması vergi yükümlülerinin vergi sistemine karşı pozitif davranışlarını ve bağlılıklarını artırabilir. Wintrobe (2001) bu konuda “bireyler vergi kodlarının adaletli olduklarına inandıkları sürece vergi ödeme konusunda daha istekli olacaktır” şeklinde bir ifade kullanmıştır (Torgler, 2003a: 195, 196). Bu yüzden güveni inşa etmede vergi yükümlüleri kadar politik unsurlar da önemlidir. Güven yaratmak aynı zamanda politik bir iştir. Güven kültürünün olmadığı durumda ise politika kazanımı pek az kaybedeni pek çok olan bir savaşa dönüşmektedir (Solomon ve Flores, 2001: 22).

- İyi düzenlenmiş kurumlara sahip bir devletin aşırı otoriter şekilde yönetilen bir devletten daha çok kurumsal güvene sahip olduğu açıktır. Kurumsal güven eksikliği devletin gelirlerinin altını kazdığı gibi fonksiyonlarını gerçekleştirmesine de engel olur. Benjamin Franklin'in de ifade ettiği gibi “Her devletin gücünün ve etkinliğinin çoğu bireylerin devletin iyiliksever olduğuna ilişkin ge-

nel düşüncesi ve devletin insanlara mutluluk tedarik ettiğidir” (Torgler, 2003b: 129).

4.Sonuç

Devlet ve vergi yükümlüleri arasındaki psikolojik vergi sözleşmenin geçerli olmasındaki en büyük faktör tarafların birbirlerine olan güvenidir. Fakat güvenin oluşması söylendiği kadar kolay değildir. Özellikle günümüzün bilgi toplumunda vergi yükümlülerinin bilişsel ve duygusal süreçleri sahici bir güvene ulaşmak açısından önemlidir. Vergi yükümlülerinde duygusal güvenin oluşabilmesi için belli düzeyde bilişsel güvene ihtiyaç vardır. Aynı zamanda duygusal güven geliştikçe, her iki güven türünün de artması beklenir. Bilişsel ve duygusal güven yaklaşımları vergi etiği ve güven türlerinin açıklanmasında yol gösterici bir niteliğe sahiptir.

Öncelikle etik güvene sahip olan vergi yükümlülerinde duygular öne çıkmakta etik güven zamanla kurumsal güvene dönüşebilmektedir. Bu yüzden kurumsal güvenin oluşmasının ön şartı etik güvenin oluşturulmasıdır. Etik güven düzeyi yüksek olan vergi yükümlüsünün vergi ödemenin sosyal bir norm olduğuna dair inancı yüksek olabilir. Fakat bu durumun bilişsel süreçlerle desteklenmesi gerekir.

Diğer taraftan stratejik güvenin artması vergi yükümlülerinin mali bağlantı bilincini daha iyi kavramalarına neden olur. Özellikle duygusal kazanımların yüksek olması aynı zamanda bilgi temelinde dayalı bilişsel süreçlerin etkin işlemesi stratejik güveni sağlamaştırabilir. Bu noktada toplumda vergi ödemenin sosyal bir norm olarak yerleşmesi ve kurumsal yapının şeffaf ve hesap verebilir bir özellikte olması vergilerin iyi yerlerde harcandığı algısını artırabilir. Öyle ki stratejik güven bu noktada bilişsel güvene benzetilebilir. Stratejik güvende de bilişsel güvende de vergi yükümlüleri ve devlet birbirlerine güvenmek için iyi bir neden arayabilirler. Vergi yükümlülerinin ödedikleri vergilerle, almış oldukları kamusal mal ve hizmetler arasında girdi-çıkı ilişkisi kurması (değişim ilişkisi) sonucundaki olumlu algılamaları hem kurumsal güveni hem de stratejik güven duygusunu pekiştirmekte ve vergi etiği üzerinde olumlu bir etki oluşturmaktadır.

Sonuç olarak bir toplumda etik güvenle birlikte stratejik ve kurumsal güvenin yüksek olması işlem

maliyetlerini azaltarak sosyal ve ekonomik refahın da artmasını sağlayacaktır. Devletle vergi yükümlüleri arasındaki psikolojik vergi sözleşmesinde de tarafların birbirlerine karşı adaletli bir şekilde davranmaları, ilişkilerinde tutarlı olmaları ve karşılıklılık ilkesine sadık kalmaları bilişsel sürece etki ederek sahici bir güven oluşmasını etkileyebilmektedir. Bu noktada güven konusu tek taraflı değerlendirilmemelidir. Özellikle modern vergi sistemlerinde ‘vergilendirme gücünün tahrip edici etkileri’nin ‘vergilendirme sanatı’ na önem verilerek minimize edilmesi gerekmektedir. Öyle ki sağlıklı bir güven ikliminin kurulamaması durumunda vergi kaçırma davranışı vergi yükümlüleri tarafından ‘Leviathan devletinin cezalandırılması’ olarak algılanacaktır. Böyle bir güvensizlik iklimi ekonomik işlem maliyetlerini artırarak topluma yeni ek vergiler yükleyecektir.

Kaynakça

- AKTAN, C.Can, Hilmi ÇOBAN (2007) “Kamu Maliyesine Güven ve Ekonomik Anayasa”, *Çimento İşveren Dergisi*, Kasım-2007, 4-11.
- AKTAN, C.Can, Ufuk GENÇEL (2003) “Türkiye’de Geriye Doğru Vergilendirme ve Verginin Hukukiliği İlkesinin İhlali”, *DEÜ-S.B.E. Dergisi*, Cilt: 5, Sayı: 1, 2003, 1-21.
- ALM, James, Juan Luis GOMEZ (2008), “Social Capital and Tax Morale in Spain”, *Economic Analysis & Policy*, Vol. 38 No. 1, March 2008, 73-87.
- ALM, James, Benno TORGLER (2006), “Culture Differences and Tax Morale in the United States and in Europe”, *Journal of Economic Psychology*, 27, 224-246.
- ASUNAKUTLU, Tuncer (2001), *Klasik ve Neo-Klasik Dönemde Örgütsel Güvenin Karşılaştırılması Üzerine Bir Deneme Muğla Üniversitesi SBE Dergisi Güz 2001 Sayı 5*, 1-17.
- BAŞAK, Suna, (2010), *Genelleşmiş Güven ve Toplumsal Cinsiyet Hacettepe Üniversitesi, Edebiyat Fakültesi Dergisi / Journal of Faculty of Letters*, Cilt/Volume 27 Sayı/Number 1 (Haziran/June 2010).
- CASTALDO, Sandro, (2003), “Trust, Variety Conceptual Nature, Dimensions and Typologies”, *IMP 2003 Conference Lugano, Switzerland*, 4-6 September 2003, <http://impgroup.org/uploads/papers/4317.pdf> (19.9.2014).
- CHHETRI, Prerna (2014), ‘The Role of Cognitive and Affective Trust in the Relationship Between Organizational Justice and Organizational Citizenship Behaviour: A Conceptual Framework’ *Verslas: Teorija ir praktika / Business: Theory and Practice* Issn 1648-0627 / elssn 1822-4202, 2014 15(2): 170–178 (14.7.2014).
- CULLIS, John, Philip JONES, Alan LEWIS (2007), “Tax Compliance: Social Norms, Culture and Endogeneity”, *International Studies Program Working Paper*, 07-22, December 2007, 1-20.

ÇATALOLUK, Cuma (2008), “Vergi Karşısında Mükelleflerin Tutum ve Davranışları” http://www.sosyalbil.selcuk.edu.tr/sos_mak/articles/2008/20/CCATALOLUK.PDF, 213-228 (16.10.2008).

DOĞANYİĞİT, Sadettin, “Etkin Bir Vergi Düzeninin Tesisinde, Mükellefle Kurulan Olumlu İlişkilerin Önemi, Mülkiyeliler Birliği Dergisi, Cilt: XXI Sayı: 203, 34-38.

DONG, Bin, Uwe DULLECK, Benno TORGLER (2008), “Conditional Corruption”, *CREMA, Center for Research in Economics, Management and the Arts, Working Paper No: 2008-29*, 1-48.

ERDOĞAN, Emre (2009), “Sosyal Sermaye, Güven ve Türk Gençliği”, http://www.urbanhobbit.net/PDF/Sosyal%20Sermaye_emre%20erdogan.pdf, 2006 (24.10.2009).

FINE, Ben (2011) ‘Sosyal Sermaye Sosyal Bilime Karşı, Bin Yılın Eşiğinde Ekonomi Politik ve Sosyal Bilimler’, *İngilizceden çeviren: Ayşegül Kars, Yordam Kitap: 121, Baskı: Pasifik Ofset, 1. Basım, Şubat, 2011.*

FUKUYAMA, Francis (2000), ‘Social Capital and Civil Society’, *IMF Working Paper, WP/00/74*, 1-18.

FUKUYAMA, Francis (2005), ‘Güven, Sosyal Erdemler ve Refahın Yararlanması’, *Çev: Ahmet Buğdaycı, Şefik Matbaası, 3. Basım İstanbul.*

GIDDENS, A. (2004). *Modernliğin Sonuçları* (Çev: E. Kuşdil.). İstanbul: Ayrıntı Yayınları.

GÖKALP, Nuri (2003), ‘Ekonomide Güven Faktörü’, *Yönetim ve Ekonomi*, Yıl: 2003 Cilt: 10 Say: 2 Celal Bayar Üniversitesi İ.İ..B.F. Manisa, 163-174.

HAMMAR, Henrik, Sverker C. JAGERS, Katarina, NORDBLOM (2010), ‘Tax Evasion and the Importance of Trust’, *September 27th, 2005, Working Paper in Economics*, No: 179, <http://gupea.ub.gu.se/bitstream/2077/2742/1/gunwpe0179.pdf> (20.11.2010).

HAMMAR, Henrik, C., Sverker JAGERS, Katarina NORDBLOM (2009), “Perceived Tax Evasion and the Importance of Trust”, *The Journal of Socio-Economics*, 2009/38, 238-245.

HANSEN, Mark H , J.L. MORROW, Jr. (2003), ‘Trust and the Decision to Outsource: Affective Responses and Cognitive Processes’, *International Food and Agribusiness Management Review*, Vol 6 Iss 3.

JOB, Jenny, Monika REINHART, (2004), ‘Trusting the Tax Office: Does Putnam’s Thesis Relate to Tax?’, *Centre for Tax System Integrity, Working Paper No: 53, February-2004*, 1-31.

JOHNSON, Devon , Kent, GRAYSON (2005), ‘Cognitive and Affective Trust in Service Relationships’, *Journal of Business Research* 58 (2005), 500– 507.

KIRCHLER, Erich, Erik HOELZL, Ingrid WAHL (2008), “Enforced Versus Voluntary Tax Compliance: The Slippery Slope Framework”, *Journal of Economic Psychology*, 2008/29, 210-225.

KİRMANOĞLU, Hasan (2010), “Sosyal Sermaye, Demokrasi ve Ekonomi”, http://www.radikal.com.tr/ek_haber.php?ek=r2&haberno=4187 (26.08.2010).

- KİRMANOĞLU, Hasan (2010), "Türkiye İçin Üçüncü Yol", http://www.radikal.com.tr/ek_haber.php?ek=r2&haberno=4486 (26.07.2010).
- KORNHAUSER, Marjorie E. (2008), "Normative and Cognitive Aspects of Tax Compliance: Literature Review and Recommendations for the IRS Regarding Individual Taxpayers", http://taxprof.typepad.com/taxprof_blog/files/Kornhauser.pdf, 2008, (19.11.2009).
- LEONARDO, Gabriel (2008), "Tax Morale, Political Trust and Tax Compliance", A Reformulation of the Tax Morale Model', Paper presented at the Midwest Political Science Association National Conference, Chicago, 11 April 3-6, 2008.
- LEWIS J. D.; WEIGERT, A. (1985) Trust as a Social Reality, *Social Forces* 63(4): 967-985. <http://dx.doi.org/10.1093/sf/63.4.967>
- McALLISTER, Daniel J. (1995), 'Affect- and Cognition-Based Trust as Foundations for Interpersonal Cooperation in Organizations', *The Academy of Management Journal*, Vol. 38, No. 1 (Feb., 1995), 5-24.
- OECD (2001), "The Well-being of Nations The Role Of Human and Social Capital", Centre for Educational Research and Innovation, Education and Skills, OECD-2001.
- ÖZCAN, Kerim (2011), 'Kurumsal Söylemin Rasyonel Temelleri: Yeni Kurumsal Kuram Bağlamında Rasyonelite Tartışması', *Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, Yıl: 2011/1, Sayı:13, 297-326.
- ÖZÜĞURLU, Metin (2009), "Halkın Devlete ve Kamuya Bakışı", http://www.arem.gov.tr/proje/ars_rapor/miar_halk/bl1.pdf, (25.09.2009).
- ÖZLER, Selim (2009), "Toplumun Vergi Ahlakı Kazanmasında Devletin Rolü", 12 Mayıs 2009, <http://www.stratejikboyut.com/haber/toplumun-vergi-ahlaki-kazanmasinda-devletin-rolu-28561.html> (27.07.2009).
- PENAS, Ignacio, Santiago PENAS (2007), "The Determinants of Tax Morale in Comparative Perspective: Evidence From a Multilevel Analysis", *Instituto de Estudios Fiscales N.I.P.O.: 602-08-004-3 I.S.S.N.: 1578-0252 Depósito Legal: M-23772-2001*.
- PENNINGTON, Mark (2014), 'Sağlam Politik Ekonomi, Klasik Liberalizm ve Kamu Politikasının Geleceği', Çeviren: Atilla Yayla, *Liberte Yayınları/179*, Tercan Matbaası, 1.Baskı, Mayıs 2014, Ankara.
- PUTNAM, Robert D. (1995) "Bowling Alone: America's Declining SocialCapital", *Journal of Democracy*, Volume.6 Number.1.
- SCHALTEGGER, Christoph A., Benno TORGLER, (2005), "Trust in Government and Public Debt: An Empirical Analysis", 98th Annual Conference on Taxation, National Tax Association Proceedings, 217-222.
- SCHMÖLDERS, Günter (1976)'Genel Vergi Teorisi', İstanbul Üniversitesi Yayınları No: 2149, İktisat Fakültesi No: 374, Maliye Enstitüsü No: 55, Fakülteler Matbaası, Gözden Geçirilmiş İlaveli Dördüncü Baskı, İstanbul.
- SHAPPIRO, D.L., SHEPPARD, D.H., ve C. CHERASKIN, (1992), "Business On A Handshake", *Negotiation Journal*, 8:4,365-377.
- SLEMROD, Joel (2002), "Trust in Public Finance", *National Bureau of Economic Research Working Paper*, 9187, September 2002.
- SLEMROD, Joel (1998), "On Voluntary Compliance, Voluntary Taxes, and Social Capital", *National Tax Journal*, Vol: 51, No: 3, September 1998, 485-491.
- SOLOMON, Robert. Fernando C, FLORES, (2011), 'İş Dünyasında, Politikada, İlişkilerde ve Yaşamda Güven Yaratmak', Çeviren: Ahmet Kardam, Yayına Hazırlayan: Zülfü Dicleli, İstanbul, Acar, Matbaacılık, MESS Yayın No: 369, İstanbul, Aralık 2011.
- ŞENYÜZ, Doğan (1995), 'Vergilendirmede Yükümlü Psikolojisi', Bursa.
- TAMER, İdil (2012), 'Kurumlarda Bireylerarası Güven: Eğitim Kurumlarında Bir Araştırma', İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, Yıl: 11 Sayı: 21 Bahar 2012 / 1, 337-352.
- TEKİR, Osman (2009), "Küresel Bir Değer Olarak Demokrasilerde Vergi (leme) Sorunu", <http://idc.sdu.edu.tr/tammetinler/demokrasidemokrasid43.pdf> (29.03.2011).
- TOMAK, Serpil (2014), 'Girişimcilik ve Bilişsel Yanlılık', http://gkd.comu.edu.tr/images/form/dosya/dosya_534245.pdf (19.4.2014).
- TÜZÜN, Kalemci İpek (2014), 'Güven, Örgütsel Güven ve Örgütsel Güven Modelleri', <http://dergi.kmu.edu.tr/userfiles/file/aralik2007/PDF/5.pdf93-118>. (14.5.2014).
- TORGLER, Benno (2008), "Introduction to the Special Issue on Tax Compliance and Tax Policy", *Economic Analysis & Policy*, Vol: 38 No: 1, March 2008, 31-33.
- TORGLER, Benno, Cristina MURPHY (2004), 'Tax Morale in Australia: What Shapes it and Has it Changed over Time?' Center for Research in Economics, Management and the Arts Working Paper No. 2004 -04.
- TORGLER, Benno, "Tax Morale, Trust and Corruption: Empirical Evidence from Transition Countries", Working Paper No. 2004 -05.
- Torgler, Benno, Friedrich SCHNEIDER, Christoph A. SCHALTEGGER (2007), "With or Against the People? The Impact of a Bottom-Up Approach on Tax Morale and the Shadow Economy", Center for Research in Economics, Management and the Arts Working Paper No. 2007- 4, 1-38.
- TORGLER, Benno (2003a) Tax Morale: "Theory and Empirical Analysis of Tax Compliance", *Dissertation der Universität Basel zur Erlangung der Würde eines Doktors der Staatswissenschaften, Basel*.
- TORGLER, Benno (2003b) "Tax Morale, Rule-Governed Behaviour and Trust", *Constitutional Political Economy*, 119-140.
- UADIALE, Olayinka Marte, Fagbemi, Temitope Olamide, Ogunleye, Jumoke Omowumi (2010), "An Empirical Study of the Relationship between Culture and Personal Income Tax Evasion in Nigeria," *European Journal of Economics, Finance and Administrative Sciences*, ISSN 1450 2275 Issue 20, 116-126.

USLANER, Eric M. (2001), "Trust as a Moral Value", Prepared for the Conference, "Social Capital: Interdisciplinary Perspectives," University of Exeter, United Kingdom, September, 5-20.

USLANER, Eric M. (2003), "Tax Evasion, Trust, and the Strong Arm of the Law", Prepared for the Conference on "Tax Evasion, Trust, and State Capacity," University of St. Gallen, St. Gallen, Switzerland, October 17-19, 2003.

WAHL, Ingrid, Barbara KASTLUNGER, Erich KIRCHLER (2010), "Trust in Authorities and Power to Enforce Tax Compliance: An Empirical Analysis of the "Slippery Slope Framework", Law & Policy, Vol: 32, No: 4, October 2010, ISSN 0265-8240, 383-406.

WENZEL, Michael (2005), "Misperceptions of Social Norms about Tax Compliance: From Theory to Intervention", Journal of Economic Psychology 26, 862-883.