Hacettepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü

Maliye Anabilim Dalı

DAVRANIŞSAL POLİTİK İKTİSAT PERSPEKTİFİNDEN SEÇMEN TERCİHLERİNİN İNCELENMESİ

Gamze YILMAZ

Yüksek Lisans Tezi

Ankara, 2023

DAVRANIŞSAL POLİTİK İKTİSAT PERSPEKTİFİNDEN SEÇMEN TERCİHLERİNİN İNCELENMESİ

Gamze YILMAZ

Hacettepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü

Maliye Anabilim Dalı

Yüksek Lisans Tezi

Ankara, 2023

KABUL VE ONAY

Gamze Yılmaz tarafından hazırlanan "Davranışsal Politik İktisat Perspektifinden Seçmen Tercihlerinin İncelenmesi" başlıklı bu çalışma, 29.05.2023 tarihinde yapılan savunma sınavı sonucunda başarılı bulunarak jürimiz tarafından yüksek lisans tezi olarak kabul edilmiştir.

Prof. Dr. Pelin Varol İyidoğan (Başkan)

Prof. Dr. İbrahim Erdem Seçilmiş (Danışman)

Doç. Dr. Eda Yeşil (Üye)

Yukarıdaki imzaların adı geçen öğretim üyelerine ait olduğunu onaylarım.

Prof.Dr. Uğur ÖMÜRGÖNÜLŞEN

Enstitü Müdürü

YAYIMLAMA VE FİKRİ MÜLKİYET HAKLARI BEYANI

Enstitü tarafından onaylanan lisansüstü tezimin tamamını veya herhangi bir kısmını, basılı (kağıt) ve elektronik formatta arşivleme ve aşağıda verilen koşullarla kullanıma açma iznini Hacettepe Üniversitesine verdiğimi bildiririm. Bu izinle Üniversiteye verilen kullanım hakları dışındaki tüm fikri mülkiyet haklarım bende kalacak, tezimin tamamının ya da bir bölümünün gelecekteki çalışmalarda (makale, kitap, lisans ve patent vb.) kullanım hakları bana ait olacaktır.

Tezin kendi orijinal çalışmam olduğunu, başkalarının haklarını ihlal etmediğimi ve tezimin tek yetkili sahibi olduğumu beyan ve taahhüt ederim. Tezimde yer alan telif hakkı bulunan ve sahiplerinden yazılı izin alınarak kullanılması zorunlu metinleri yazılı izin alınarak kullandığımı ve istenildiğinde suretlerini Üniversiteye teslim etmeyi taahhüt ederim.

Yükseköğretim Kurulu tarafından yayınlanan ***"Lisansüstü Tezlerin Elektronik Ortamda Toplanması, Düzenlenmesi ve Erişime Açılmasına İlişkin Yönerge"*** kapsamında tezim aşağıda belirtilen koşullar haricince YÖK Ulusal Tez Merkezi / H.Ü. Kütüphaneleri Açık Erişim Sisteminde erişime açılır.

- Enstitü / Fakülte yönetim kurulu kararı ile tezimin erişime açılması mezuniyet tarihimden itibaren 2 yıl ertelenmiştir. (1)
- Enstitü / Fakülte yönetim kurulunun gerekçeli kararı ile tezimin erişime açılması mezuniyet tarihimden itibaren … ay ertelenmiştir. (2)
- Tezimle ilgili gizlilik kararı verilmiştir. (3)

29/05/2023

Gamze YILMAZ

[1] *"Lisansüstü Tezlerin Elektronik Ortamda Toplanması, Düzenlenmesi ve Erişime Açılmasına İlişkin Yönerge"*

*(1) Madde 6. 1. Lisansüstü tezle ilgili patent başvurusu yapılması veya patent alma sürecinin devam etmesi durumunda, tez **danışmanının** önerisi ve **enstitü anabilim dalının** uygun görüşü üzerine **enstitü** veya **fakülte yönetim kurulu** iki yıl süre ile tezin erişime açılmasının ertelenmesine karar verebilir.*

*(2) Madde 6. 2. Yeni teknik, materyal ve metotların kullanıldığı, henüz makaleye dönüşmemiş veya patent gibi yöntemlerle korunmamış ve internetten paylaşılması durumunda 3. şahıslara veya kurumlara haksız kazanç imkanı oluşturabilecek bilgi ve bulguları içeren tezler hakkında tez **danışmanının** önerisi ve **enstitü anabilim dalının** uygun görüşü üzerine **enstitü** veya **fakülte yönetim kurulunun** gerekçeli kararı ile altı ayı aşmamak üzere tezin erişime açılması engellenebilir.*

*(3) Madde 7. 1. Ulusal çıkarları veya güvenliği ilgilendiren, emniyet, istihbarat, savunma ve güvenlik, sağlık vb. konulara ilişkin lisansüstü tezlerle ilgili gizlilik kararı, **tezin yapıldığı kurum** tarafından verilir *. Kurum ve kuruluşlarla yapılan işbirliği protokolü çerçevesinde hazırlanan lisansüstü tezlere ilişkin gizlilik kararı ise, **ilgili kurum ve kuruluşun önerisi** ile **enstitü** veya **fakültenin** uygun görüşü üzerine **üniversite yönetim kurulu** tarafından verilir. Gizlilik kararı verilen tezler Yükseköğretim Kuruluna bildirilir.*
Madde 7.2. Gizlilik kararı verilen tezler gizlilik süresince enstitü veya fakülte tarafından gizlilik kuralları çerçevesinde muhafaza edilir, gizlilik kararının kaldırılması halinde Tez Otomasyon Sistemine yüklenir.

****** Tez **danışmanının** önerisi ve **enstitü anabilim dalının** uygun görüşü üzerine **enstitü** veya **fakülte yönetim kurulu tarafından karar verilir.***

ETİK BEYAN

Bu çalışmadaki bütün bilgi ve belgeleri akademik kurallar çerçevesinde elde ettiğimi, görsel, işitsel ve yazılı tüm bilgi ve sonuçları bilimsel ahlak kurallarına uygun olarak sunduğumu, kullandığım verilerde herhangi bir tahrifat yapmadığımı, yararlandığım kaynaklara bilimsel normlara uygun olarak atıfta bulunduğumu, tezimin kaynak gösterilen durumlar dışında özgün olduğunu, **Prof. Dr., İbrahim Erdem SEÇİLMİŞ** danışmanlığında tarafımdan üretildiğini ve Hacettepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Tez Yazım Yönergesine göre yazıldığını beyan ederim.

Gamze YILMAZ

TEŞEKKÜR

Yoğun bir çaba ve özveriyle geçen bir yılın ardından, yüksek lisans tezimi tamamlamış olmanın mutluluğunu ve gururunu yaşıyorum. Bu zorlu süreçte beni yönlendiren, cesaretlendiren ve sabırla yanımda olan herkese teşekkürlerimi sunmak istiyorum.

Öncelikle tez çalışmamı tamamlayabilmem için sağladığı değerli katkıları, yönlendirmeleri ve içinde bulunduğum zorlu süreçte göstermiş olduğu sabır, anlayış ve yardımları için kıymetli danışman hocam Prof. Dr. İbrahim Erdem SEÇİLMİŞ'e teşekkür ederim.

Tüm bu süreçte bana sonsuz desteğiyle yardımcı olan, benim için her zaman bir motivasyon kaynağı olan ve ne zaman zorlansam beni teşvik ederek çalışmalarımı sürdürmeme yardımcı olan değerli eşim Bergin YILMAZ'a teşekkür ederim.

Son olarak bu hedefe ulaşmam için her zaman yanımda olan, hayatım boyunca göstermiş olduğu sevgi, destek ve cesaretlendirme ile beni motive eden, bana güvenen ve yanımda olan canım annem Zeliha DURMUŞ'a teşekkür ederim.

ÖZET

YILMAZ, Gamze. *Davranışsal Politik İktisat Perspektifinden Seçmen Tercihlerinin İncelenmesi*. Yüksek Lisans Tezi, Ankara, 2023.

Kamu tercihi teorisi siyasal süreçte yer alan tüm aktörlerin rasyonel davranarak kendi çıkarlarını maksimize etmeye çalıştıklarını işaret etmektedir. Oysaki gerçek hayatta siyasi ve iktisadi ajanlar sıklıkla rasyonel olmayan seçimler ve tercihler de yapmaktadır. İktisat ve psikoloji bilimlerinin melezlenmesi ile gelişen davranışsal politik iktisat disiplini vurgulanan irrasyonel yönelimleri de karar alma mekanizmasına dahil etmeye özgülenmiş bir alandır. Tez çalışmasının asıl amacı siyasal süreçte ortaya çıkan zihinsel sapmaların seçmen karar ve seçimleri üzerine etkisini araştıran davranışsal politik iktisat disiplinine odaklanarak gerçek dünyayı yansıtmayı hedefleyen bilimsel bir yaklaşımı derinlemesine incelemektir.

Anahtar Sözcükler

Rasyonalite, İrrasyonalite, Davranışsal iktisat, Kamu tercihi teorisi, Davranışsal politik iktisat

ABSTRACT

YILMAZ, Gamze. *An Analysis of Voter Preferences From the Perspective of Behavioral Political Economics.* Master's Thesis, Ankara, 2023.

The theory of public choice suggests that all actors involved in the political process aim to behave rationally and maximize their own interests. However, in reality, political and economic agents often make irrational choices and preferences. Behavioral political economy, which emerged from the combination of economics and psychology, is a discipline that aims to include the highlighted irrational tendencies into the decision-making mechanism. The main goal of this thesis is to deeply examine a scientific approach that aims to reflect the real world by focusing on the impact of mental biases that arise in the political process on voter decisions and elections, through the lens of behavioral political economy.

Keywords

Rationality, Irrationality, Behavioral economics, Public choice theory, Behavioral political economy

İÇİNDEKİLER

KABUL VE ONAY ..... **i**
YAYIMLAMA VE FİKRİ MÜLKİYET HAKLARI BEYANI ..... **ii**
ETİK BEYAN ..... **iii**
TEŞEKKÜR ..... **iv**
ÖZET ..... **v**
ABSTRACT ..... **vi**
İÇİNDEKİLER ..... **vii**
ŞEKİLLER DİZİNİ ..... **x**
TABLOLAR DİZİNİ ..... **xi**
GİRİŞ **1**
1. BÖLÜM: KAMU TERCİHİ TEORİSİNE GENEL BAKIŞ **4**
1.1. GİRİŞ **4**
1.2. KAMU TERCİHİ TEORİSİNİN GELİŞİMİ **7**
1.3. PİYASA BAŞARISIZLIĞI VE DEVLETİN BAŞARISIZLIĞI TEORİSİ **11**
1.3.1. Piyasa Başarısızlığı 11
1.3.1.1. Aksak Rekabet 11
1.3.1.2. Kamu Malları 12
1.3.1.3. Dışsallıklar 12
1.3.1.4. Asimetrik Bilgi 12
1.3.1.5. Doğal Tekeller 13
1.3.2. Devletin Başarısızlığı Teorisi 14
1.3.2.1. Rasyonel Seçmenlerin Bilgisizliği 14
1.3.2.2. Rasyonel Seçmenlerin İlgisizliği 14
1.3.2.3. Çıkar ve Baskı Gruplarının Rant Kollama Faaliyetleri 15
1.3.2.4. Oy Ticareti (Logrolling) 16
1.3.2.5. Politik Miyopluk 18
1.3.2.6. Oy Birliği Kuralının Gerçekleştirilememesi 18
1.3.2.7. Kamusal Mal ve Hizmetlerin Bütün Olarak Arz Edilmesi 19
1.3.2.8. Ortanca Seçmen Teorisi 20
1.3.2.9. Kamusal Mülkiyet 21

1.4. SİYASAL KARAR ALMA SÜRECİNDE YER ALAN AKTÖRLER VE KAMU TERCİHİ TEORİSİNİN TEMEL VARSAYIMLARI 23
1.4.1. Politik Süreçte Yer Alan Siyasi Aktörler ve Rolleri 23
1.4.1.1. Politikacılar 23
1.4.1.2. Çıkar ve Baskı Grupları 24
1.4.1.3. Bürokratlar 25
1.4.1.4. Seçmenler 29
1.4.2. Kamu Tercihi Teorisinin Temel Varsayımları 30
1.4.2.1. Metodolojik Bireycilik 30
1.4.2.2. Rasyonalite ve Maximand İlkesi 30
1.4.2.3. Politik Mübadele 32
2. BÖLÜM: DAVRANIŞSAL İKTİSAT TEORİSİNE GENEL BAKIŞ 33
2.1. GİRİŞ 33
2.2. DAVRANIŞSAL İKTİSAT TEORİSİNİN GELİŞİMİ 35
2.2.1. Davranışsal İktisada Erken Dönem Katkılar 35
2.2.2. 1950-1970 Döneminde Davranışsal İktisat 37
2.2.3. 1970 Sonrası Davranışsal İktisat 40
2.3. DAVRANIŞSAL İKTİSAT İLE GELENEKSEL İKTİSADIN KARŞILAŞTIRILMASI 46
2.4. DAVRANIŞSAL İKTİSATTA KARAR ALMA SÜRECİ 49
2.4.1. Geleneksel İktisatta Karar Alma Süreci: Beklenen Fayda Teorisi 50
2.4.1.1. Beklenen Fayda Teorisinin İhlalleri: Allais Paradoksu ve Ellsberg Paradoksu 53
2.4.2. Davranışsal İktisatta Karar Alma Süreci: Beklenti Teorisi 55
2.4.2.1. Örneklendirme 55
2.4.2.2. Fonksiyonlar 59
2.5. DAVRANIŞSAL İKTİSATTA KARAR ALMA SÜRECİNİ ETKİLEYEN GİZLİ TUZAKLAR 61
2.5.1. Çerçeveleme Etkisi (Framing Effect) 62
2.5.2. Batık Maliyet Tuzağı (Sunk Cost Fallacy) 63
2.5.3. Çıpalama Etkisi (Anchoring Effect) 63
2.5.4. Statüko Etkisi (Status Quo Bias) 64
2.5.5. Sürü Etkisi (Herd Effect) 65

2.5.6. Sıfır Maliyetin Bedeli (The Cost of Zero Cost) 66
2.5.7. Hiperbolik İndirgeme (Hyperbolic Discounting) 67
2.5.8. Kayıptan Kaçınma (Loss Aversion) 68
3. BÖLÜM: DAVRANIŞSAL POLİTİK İKTİSAT PERSPEKTİFİNDEN SEÇMEN TERCİHLERİNİN ANALİZİ 70
3.1. DAVRANIŞSAL POLİTİK İKTİSAT: TANIMI VE KONUSU 70
3.2. SİYASETTE RASYONEL SEÇİM TEORİSİ 72
3.3. RASYONEL İRRASYONELLİK 74
3.4. SEÇMENLERİN TERCİHLERİNİ ETKİLEYEN FAKTÖRLER 76
3.4.1. Sınırlı Rasyonalite ve Rasyonel Cehalet 76
3.4.2. Zihinsel Kısayollar ve Hatalar 78
3.4.2.1. Hale Etkisi (Halo Effect) 79
3.4.2.2. Doğrulama Yanlılığı (Confirmation Bias) 80
3.4.2.3. Kullanılabilirlik Sezgisel Yöntemi (Availability Heuristics) 80
3.4.2.4. Çerçeveleme Etkisi 81
3.4.2.5. Batık Maliyet Yanılgısı 82
3.4.3. Algı Yönetimi ve Manipülasyon 82
3.4.4. Sürü Etkisi 84
3.4.5. Partizanlık 85
3.4.6. İdeolojik Bağlılıklar ve Siyasal Saplantılar 86
3.5. SEÇMENLERİN İÇSEL VE DIŞSAL MOTİVASYONLARI 87
SONUÇ VE DEĞERLENDİRME 90
KAYNAKÇA 94
EK 1 ORİJİNALLİK RAPORU 109
EK 2 ETİK KOMİSYON MUAFİYET FORMU 111

ŞEKİLLER DİZİNİ

Şekil 1. Rant Kollama 15
Şekil 2. Friedman Matrisi 21
Şekil 3. Bürokrasi ve Verimlilik 26
Şekil 4. Bürokrasi Hacminin Genişlemesi 28
Şekil 5. Riskten Kaçan Bireyin Fayda Fonksiyonu 52
Şekil 6. Risk Almayı Tercih Eden Bireyin Fayda Fonksiyonu 52
Şekil 7. Beklenti Teorisi Değer Fonksiyonu 60
Şekil 8. Beklenti Teorisi Ağırlıklandırma Fonksiyonu 61
Şekil 9. Kayıp ve Kazançların Psikolojik Değeri 68

TABLOLAR DİZİNİ

Tablo 1. Refah Artırıcı Oy Ticareti.....17
Tablo 2. Refah Azaltıcı Oy Ticareti.....18
Tablo 3. Geleneksel İktisat ile Davranışsal İktisadın Karşılaştırılması 46
Tablo 4. İşlerin Karşılaştırılması.....69

GİRİŞ

Politikacılar, seçmenler, çıkar ve baskı grupları, bürokratlar ve siyasal karar alma süreçlerinde rol oynayan diğer aktörler siyaset biliminin odak noktasını oluşturmaktadır. Siyaset bilimi, ilgili aktörlerin seçimlerini, kararlarını, tercihlerini ve davranışlarını inceleyerek siyasal mekanizmaların nasıl işlediğini çözümlemeye özgülenmiştir. Bu mekanizmalar siyasal karar alma sürecinde yer alan tüm aktörler arasındaki etkileşimi ve strateji örüntülerini yansıtmaktadır.

Kamu tercihi teorisi, siyaset bilimine benzer şekilde siyasal karar alma süreçlerini incelemektedir. Ancak temel ilkeleri açısından önemli farklılıklar söz konusudur. Siyaset bilimi, siyasal aktörlerin kamu yararını sağlamak için çalıştığını varsayarken; kamu tercihi teorisi siyasal aktörlerin kendi çıkarlarını maksimize etme amacı taşıdığını öne sürmektedir. Dolayısıyla kamu tercihi teorisi, siyasal süreçte yer alan tüm aktörlerin temel motivasyonunun bireysel çıkarlarını ençoklamak olduğunu vurgulamaktadır. İlgili çerçevede kamu tercihi teorisinin kökeninin metodolojik bireycilik yaklaşımına dayandığını değerlendirmek olanaklıdır. Bu bağlamda, kamu tercihi teorisini rasyonellik varsayımı, maximand ilkesi ve politik mübadele yaklaşımı çerçevesinde siyasal karar alma sürecini çözümleyen bir ekol olarak tanımlamak mümkündür.

Son zamanlarda, geleneksel iktisadın benimsediği rasyonalite varsayımının eleştirilmesiyle beraber, davranışsal iktisat ekolüne olan ilgi artmıştır. Davranışsal iktisat, iktisat ve psikoloji disiplinlerinin melezlenmesi ile gelişen bir disiplindir. Karar ve tercihlerin deneysel analizini yapan pozitif bir bilim olarak betimlenmektedir. İlgili çerçevede davranışsal iktisat, insanların karar ve tercihlerinde yerleşik modellere uygun davranıp davranmadığını deneysel yöntemlerle inceleyerek, genel kabul görmüş rasyonel insan modelini sorgulamaktadır. Ulaşılan vargılar ışığında bireylerin her zaman rasyonel davranamadığı gözlemlenmiştir. İnsanların karar ve tercihlerinde, farklı faktörlerin etkisi altında kaldığı ve bu durumun insanların rasyonel davranmasına ket vurabileceği değerlendirilmektedir. Bu bağlamda, irrasyonalite davranışsal iktisadın temel odak noktası olarak dikkat çekmektedir.

Davranışsal iktisadın literatüre en önemli katkılarından birisi sınırlı rasyonalite yaklaşımıdır. Herbert Simon tarafından öne sürülen bu yaklaşım, birey davranışlarına ilişkin daha gerçekçi bir bakış açısı sağlamaktadır. İnsanların rasyonel bir şekilde karar alabilmeleri için tam bilgiye sahip olmaları ve bu bilgileri doğru biçimde algılayıp yorumlayabilmeleri gerekmektedir. Ancak insanların algılama kapasitesinin sınırlı olması karar ve tercihlerinde de sınırlı rasyonel davranmalarına neden olmaktadır. Bir kişi hangi seçeneğin bireysel faydasını maksimum kılacağını biliyor olsa da bazı

durumlarda başka bir seçeneğe yönelebilir. Dolayısıyla sınırlı rasyonalite yaklaşımı, bireylerin rasyonel bir şekilde karar almalarının ve dolayısıyla bireysel faydalarını maksimize etmelerinin her zaman mümkün olmadığını işaret etmektedir.

Davranışsal politik iktisat yaklaşımı ise hem davranışsal iktisat teorisinin hem de kamu tercihi teorisinin temel varsayımlarına odaklanarak siyasal karar alma süreçlerini analiz etmek için psikoloji, ekonomi ve siyaset araştırmalarından istifade eden bir disiplindir. Ek olarak sınırlı rasyonellik varsayımı bağlamında siyasal süreçte yer alan iktisadi aktörlerin karar ve tercihlerini etkileyen zihinsel hata ve sapmaları irdelemektedir. Bu çerçevede davranışsal politik iktisat, insanları yanılgıya düşüren çerçeveleme etkisi, çıpalama etkisi, kayıptan kaçınma etkisi, sürü etkisi gibi zihinsel sapmaları ve duygu, alışkanlık ve dini inançlar gibi zihinsel kısayolları çözümlemektedir.

Kamu tercihi teorisi ile davranışsal iktisat teorisinin sentezlenmesi sonucu ortaya çıkan davranışsal politik iktisat henüz genç bir alan olup literatürde konu ile ilgili sınırlı sayıda araştırma mevcuttur. Bu tez çalışması ile davranışsal politik iktisat alanının gelişiminin ve alt bileşenlerinin ayrıntılı olarak irdelenmesi hedeflenmiştir. Böylece seçmenlerin siyasal karar alma sürecinde karar, tercih ve davranışlarını etkileyen zihinsel hata ve yanılgıların çözümlenmesi ve seçmen tercihlerinin güvenilirlik ve tutarlılığının tartışılması amaçlanmıştır.

Tez çalışması üç bölümden oluşmaktadır. Birince bölümde, kamu tercihi teorisine katkıda bulunan isimler ve teorinin gelişim süreci aktarılmıştır. Daha sonra siyasal karar alma sürecinde yer alan aktörler (politikacılar, bürokratlar, çıkar ve baskı grupları, seçmenler) ve bu aktörlerin rollerine ilişkin inceleme yapılmıştır. Son olarak, kamu tercihi teorisinin temel nüveleri olan metodolojik bireycilik yaklaşımı, rasyonalite varsayımı, maximand ilkesi ve politik mübadele ilkesi açıklanmıştır.

İkinci bölümde öncelikle davranışsal iktisadın gelişimine katkıda bulunan önemli isimlerin çalışmalarına değinilmiştir. Bu çerçevede önce "birinci kuşak davranışsal iktisatçılar" olarak nitelendirilen George Katona ve Herbert A. Simon'un davranışsal iktisada ilişkin yaklaşımları aktarılmıştır. Daha sonra "ikinci kuşak davranışsal iktisatçılar" olarak betimlenen Daniel Kahneman, Amos Tversky ve Richard Thaler'ın çalışmalarına yer verilmiştir. Son olarak davranışsal iktisadın esas aldığı temel varsayımlar incelenmiştir.

Tezin üçüncü ve son bölümünde ilk olarak davranışsal politik iktisadın tanımı ve konusu aktarılmıştır. Daha sonra rasyonel seçim teorisinin siyasi arenadaki tezahürü ele alınmış ve seçmen

davranışlarındaki rasyonel ve irrasyonel eğilimlerin karar ve tercihleri nasıl etkilediği tartışılmıştır. Ek olarak, seçmenlerin içsel ve dışsal motivasyonları incelenmiş ve bu güdülerin siyasi karar alma süreci üzerindeki yansıları ele alınmıştır.

1. BÖLÜM

KAMU TERCİHİ TEORİSİNE GENEL BAKIŞ

1.1. GİRİŞ

Geleneksel iktisadın[1] temel varsayımlarına karşı çıkan kamu tercihi teorisi James Buchanan tarafından geliştirilmiştir. Kamu tercihi teorisi aynı zamanda siyasetin ekonomik teorisi veya yeni politik iktisat olarak da betimlenmektedir. Dennis Mueller (2003) kamu tercihini, piyasa dışı karar almanın ekonomik çalışması veya ekonominin siyaset bilimine uygulanması olarak tanımlamaktadır. Kamu tercihi teorisinin ana konusunu devlet teorisi, oy verme kuralları, bürokrasi, çıkar ve baskı grupları, politikacılar ve seçmen davranışları oluşturmaktadır. Kamu tercihinin temel davranışsal varsayımı insanın bencil, rasyonel ve faydacı bir varlık olduğunu işaret etmektedir (Mueller, 2003: 1).

1986 Nobel İktisat Ödülü'ne layık görülen James Buchanan ise kamu tercihi teorisini şöyle tanımlamaktadır (Buchanan, 2009: 13):

> *"Kamu tercihi teorisi esas olarak, iktisat teorisinin araç ve yöntemlerini alır ve bu araç ve yöntemleri siyaset ve kamu ekonomisine uygular. Tıpkı ekonomide olduğu gibi, siyasal süreçteki aktörlerin davranışlarını (seçmenler, bürokratlar, politikacılar) gözlemleyebileceğimiz sonuçlar ile birleştirmeye çalışır. Kamu tercihi teorisi, siyasi alanda devam eden karmaşık kurumsal etkileşimlerin bir açıklamasını sunmaya çalışır."*

Heckelman (2004: 1) kamu tercihi teorisinin iki alt başlık altında incelebileceğini belirtmektedir. Bunlardan birincisi kurumsal politik iktisat yaklaşımı, ikincisi ise sosyal seçim teorisidir. Kurumsal politik iktisat, 1950 ve 1960'lı yıllarda piyasa başarısızlıklarının çözümü için devlet müdahalesini savunan refah ekonomisine tepki olarak ortaya çıkmıştır. Bu çerçevede hükümetlerin toplum için en iyi olanı belirleyebileceği bir konumda olduğu düşüncesine dayanan devlet müdahalesi sorgulanmıştır. Kurumsal politik iktisatçılar piyasa analizine benzer bir analizin politika için de uygulanabileceğini savunmaktadır. Bu yaklaşıma göre bir firmanın sahibi ile yönetici ve işçilerinin

---

[1] Tez çalışmasında "geleneksel iktisat" ile "neoklasik iktisat" kavramları eşanlamlı ve dönüşümlü olarak kullanılmaktadır.

kişisel çıkarlarının birbirleri ile örtüşmeyebileceği gibi kamusal alanda da hükümetler ile politikacılar ve seçmenlerin kişisel çıkarları birbirinden farklı olabilmektedir. Kurumsal politik iktisat, böyle bir durumda devlet müdahalesinin beklenen sonucu vermeyeceğini ileri sürmüş ve olası zararlı sonuçları sınırlamak için kurumların nasıl geliştirileceği ile ilgilenmiştir. Sosyal seçim teorisi ise optimum oylama kuralının ne olacağı gibi normatif konular ile ilgilenmektedir. Sosyal seçim teorisi kapsamında çeşitli oylama kurallarının etkileri hem bireysel oylama teşvikleri hem de grup kararlarının belirlenmesi açısından değerlendirilmiştir. Teori, bir grup kararının grubun bazı üyeleri tarafından adil bulunmayabileceğini ve grup kararının, bireysel tercihleri yansıtmaktan uzak olabileceğini ortaya koymuştur.

Kamu tercihi yaklaşımı, piyasa ekonomisinde yer alan aktörlerin davranış ve eylemlerini analiz etmek için kullanılan ilkeleri aynen siyasal süreçte yer alan aktörlerin davranış ve eylemlerine uygulamaktadır. Piyasa ekonomisinde insanlar kendi çıkarlarını maksimize etmeye çalışırken, siyasal karar alma sürecinde de seçmenler, politikacılar, çıkar ve baskı grupları ve bürokratlar kendi çıkarlarını maksimize etmek isterler (Shaw, 1993). Bu çerçevede seçmenlerin fayda maksimizasyonu, politikacıların oy maksimizasyonu, çıkar ve baskı gruplarının rant maksimizasyonu ve bürokratların da bütçe maksimizasyonu için çalıştıklarını söylemek mümkündür.

Kamu tercihi metodolojik açıdan şu şekilde karakterize edilebilir (van Winden, 1988: 11):

1. Kamu tercihi metodolojik bireycilik ilkesinden hareket eder.
2. Bireyler rasyonel davranarak kendi çıkarlarını ve faydalarını maksimize etmek isterler. Bu varsayım kamu tercihinin temel davranışsal hipotezidir.
3. İktisadi yöntem ve teknikleri siyaset bilimine uygular.

van Winden'e (1988) göre metodolojik bireycilik ve rasyonalite ilkeleri kamu tercihini neoklasik iktisat geleneği içine yerleştirmektedir. Buradaki asıl mesele, kamu tercihi ile neoklasik varsayımların uygulama alanının özel sektörden politik alana genişletilmesidir. Dolayısıyla hem özel sektörde hem de politik alanda yer alan bireylerin motivasyonları birbirinden farklı değildir. Buradaki ayrışma, bireylerin hareket alanları ve bireysel çıkarlarının gerçekleşmesine getirilen kısıtlamaların farklı olmasıdır. Diğer bir deyişle kamu tercihi teorisi, siyasi sonuçlar ile piyasa sonuçlarının birbirinden farklı olduğunu ortaya koymaktadır. Shughart II ve Razzolini'ye (2001: xxiii) göre de bu farklılık, bireylerin motivasyonlarının her iki alanda farklı olmasından değil, rasyonel aktörlerin bireysel çıkarlarını gözettiği kurumsal çerçevelerin birbirinden farklı olmasından kaynaklanmaktadır. Buna

göre özel seçimler büyük ölçüde karar vericinin kendisini bağlarken, kamu tercihlerinin fayda ve maliyetleri başkaları tarafından da paylaşılmaktadır. Öte yandan rekabetçi piyasa koşulları alıcı ve satıcılara kolay ulaşabilecekleri farklı alternatifler sunarken; kamu sektöründeki tekel, farklı alternatiflere yönelme maliyetlerinin yüksek olması sebebiyle sınırlı seçenekler sunmaktadır.

Peacock (1992: 13) kamu tercihi analizinin, piyasadakilere benzer olmakla birlikte piyasa koşullarını tam olarak kopyalamayan işlemlere odaklandığını belirtmektedir. Analiz çerçevesinde bireysel ve kolektif karar alma mekanizmaları bu işlemler özelinde irdelenmektedir. Son tahlilde kamu tercihi teorisi mezkur işlemlerin çeşitli piyasalarda nasıl sonuçlanacağına dair teoriler üretmektedir. Peacock'a göre üç büyük siyasi piyasa mevcuttur:

1. **Birincil siyasi piyasa:** Politikacıların oy maksimizasyonu için politikalar ürettiği piyasadır. İlgili piyasa, kamu tercihi teorisinin temel unsurunu oluşturmakla birlikte muhtelif oylama sistemlerinin sonuçlarını analiz etmekte ve ortanca seçmen teoremi gibi modelleri tartışmaktadır.
2. **Politika arzı piyasası:** Bürokratların, hükümetlerin politika hedeflerini gerçekleştirmek için çeşitli idari paketler sunduğu piyasadır. Bu tür paketlere olan arz ve talebin sonuçları bu piyasa çerçevesinde analiz edilmektedir.
3. **Politika yürütme piyasası:** Kamu tercihi teorisi ile daha az etkileşime girmiş bir piyasa olup politika uygulamalarında kanunlara uyum sağlayanları çeşitli faaliyetlerle etkilemeye çalışan grupları incelemektedir.

Kamu tercihi teorisinin, pozitif kamu tercihi ve normatif kamu tercihi olmak üzere iki inceleme alanı bulunmaktadır. Pozitif kamu tercihi teorisi, gerçekte "var olan" ilkeleri incelemektedir. Diğer bir ifadeyle, gerçek yaşamdaki politik kuralların yapısını ve siyasal karar alma sürecinde yer alan seçmenler, politikacılar, bürokratlar ile çıkar ve baskı gruplarının davranışlarının ekonomik analizini yapmaktadır. Dolayısıyla basit çoğunluk, oy birliği, nokta oylaması, oy ticareti (logrolling) gibi oylama kuralları ile bürokrasinin yapısı ve özel çıkar grupları pozitif kamu tercihi teorisinin kapsamını oluşturmaktadır. Normatif kamu tercihi teorisi ise, pozitif kamu tercihi teorisinin temelini oluşturan "olması gereken" ilkeleri incelemekte olup, toplum tercihlerini en iyi şekilde yansıtacak olan oylama kurallarını araştırmaktadır (Aktan, 2000).

Pozitif kamu tercihi, bireysel tercihlerin açığa çıkarılmasına yönelik süreçleri incelemektedir. Teori, bireysel tercihler ve ortak bir amaca sahip olan gruplar tarafından alınan kararların sonuçları ile

ilgilenmektedir. Bu çerçevede pozitif kamu tercihinin kapsamını, anayasada belirlenen kurallar ve değerler çerçevesinde karar alma süreçlerinin oluşturduğu söylenebilir. Teori, toplum analiz edilmeden önce söz konusu toplumu oluşturan bireylere öncelik verilmesi gerektiğini öne sürmektedir (Mueller, 1976: 422-423).

Mueller (1976: 415-416), "homo economicus" varsayımlarına dayanan pozitif kamu tercihi teorisine ek olarak normatif kamu tercihi teorisine de odaklanılması gerektiğini vurgulamaktadır. Normatif kamu tercihi teorisi, analize topluluğun kendisi ile başlamakta ve kolektif olarak sahip olunan değerlere dayalı önermeler sunmaya çalışmaktadır. Normatif teori, bireysel faydaların karşılaştırılması noktasında genel kabul görmüş değerleri ortaya çıkarmaya yönelik süreçleri incelemektedir. Diğer bir deyişle normatif teori, genel kabul görmüş önermeler ışığında değerlerin ifadesine ve gerçekleştirilmesine yönelik teoremler geliştirmeye çalışmaktadır (Mueller, 1976: 424).

1.2. KAMU TERCİHİ TEORİSİNİN GELİŞİMİ

Ekonomi ve siyaset bilimi arasındaki etkileşimin ürünü olan kamu tercihi teorisinin ortaya çıkışı 18. yüzyılın sonlarına kadar uzanmaktadır. Compte de Borda ve Marquis de Condorcet tarafından yapılan çalışmalarda, matematiksel analizlerin sosyal bilimlere uygulanabilir olduğu ve oylama teorisinin bu çerçevede geliştirlebileceği ortaya konmuştur. Bu katkılar kamu tercihi teorisinin temellerini oluşturmaktadır. Borda ve Condorcet, yalnızca iki adayın söz konusu olduğu bir durumda en iyi oylama kuralının "çoğunluk oylaması" olduğuna inanmaktadırlar. Condorcet, üç veya daha fazla adayın var olması durumunda, her seçmenin bir aday için oy kullanmasıyla en çok oyu alan adayın seçildiği "çoğulcu oylama" kuralının her zaman çoğunluğun görüşünü yansıtmadığını ifade etmektedir (Rowley, 2004b: 202).

Kamu tercihi teorisine ait diğer çalışmalar 19. yüzyılın sonlarına doğru Mazzola, Sax, De Viti De Marco, Panteleoni ve Wicksell gibi Kıta Avrupası iktisatçıları tarafından yapılmıştır. Söz konusu iktisatçılar çalışmalarında siyasi yapıların vergiler ve kamu harcamaları üzerindeki etkilerini incelemişlerdir. Ayrıca kamu ekonomisinin mübadele sürecini analiz etmişlerdir. Örneğin Sax ve Mazzola, kolektif olarak alınan kararları bireysel tercihlerden farklı bir şekilde tanımlayarak kamu mallarının talep kanadını incelerken; De Viti De Marco, kamu ekonomisindeki tüketici ve üreticilerin aynı topluluğu oluşturduğunu ifade eden bir model inşa etmiştir (Buchanan, 1975: 384).

Kamu tercihi teorisine en önemli katkılardan biri 1896'da Knut Wicksell tarafından yapılmıştır. Wicksell'e göre kamu sektöründe alınan kararlar siyasi bir süreçten çıkmaktadır. Wicksell, kamu tercihi kurumları üzerinde yoğunlaşarak kamu sektöründe alınan kararların verimliliğinde ölçüt olarak oy birliği kuralını sunmuştur. (Buchanan, 1975: 385).

Mueller'e (1997a: 3) göre kamu tercihi teorisi üzerine modern literatür, 1950'li yılların başında Duncan Black, Kenneth Arrow ve James Buchanan'ın çalışmalarıyla ortaya çıkmıştır. Duncan Black çalışmalarında basit çoğunluk kuralı altında bisiklete binme problemini[2] ve kamu tercihindeki birçok deneysel çalışmanın temelini oluşturan ortanca seçmen teoremini incelemiştir.

Kenneth Arrow, bireysel tercihleri bir araya getirmek için uygulanan yöntemlerin tam bir sosyal düzen üretme konusunda yetersiz kalabileceğini ortaya koymuştur. Arrow'a (1950: 328) göre tercihler, ekonomik tercihler ve politik tercihler olmak üzere ikiye ayrılmaktadır. Buna göre ekonomik tercihler fiyat mekanizması yoluyla belirlenirken, politik tercihler seçmenlerin oy kullanması sonucu belirlenmektedir. Öte yandan toplumsal kararlara ulaşmak bireysel tercihlerin belirlenmesi ile mümkün olabilecektir. Arrow, bireysel tercihlerden toplumsal kararlara ulaşabilmenin ancak şu koşullar sağlandığında mümkün olabileceğini öne sürmektedir (Odabaş, 2019: 120):

1. Bireyler, mevcut alternatifler arasında özgürce tercihlerini belirtebilmelidir.
2. Bir kişinin seçimi, toplumun tercihi olarak belirlenmemelidir.
3. Bir alternatif tercih edildiğinde, diğer alternatiflerin sıralaması aynı kalmalıdır.
4. En çok tercih edilen alternatif, diğer alternatiflerden bağımsız olarak ortaya çıkmalıdır.

Arrow, çoğunluk kuralı uygulandığında bu koşulların tam olarak sağlanamayacağını ve bireysel tercihlerle toplumsal tercihlerin tutarsız olacağını öne sürmektedir. Bu durum literatürde "Arrow Paradoksu/Arrow'un Olanaksızlık Teoremi" olarak bilinmektedir.

---

[2] Bisiklete binme problemi (the problem of cycling), ilk defa Condorcet tarafından ele alınmıştır. Basit çoğunluk kuralı altında, ikiden fazla alternatif söz konusu olduğunda, bu alternatiflerin ikişerli şekilde oylamaya sunulması fikrine dayanmaktadır. Örneğin çoğunluk tarafından X alternatifi, Y alternatifine tercih ediliyorsa, ikili karşılaştırma sonucu X alternatifi kazanmaktadır. Sonuç olarak X alternatifi "Condorcet kazananı" olarak ifade edilmektedir. X, Y ve Z gibi üç alternatif ikişerli olarak karşılaştırıldığında, çoğunluk tarafından X alternatifinin Y'ye, Y alternatifinin Z'ye, Z alternatifinin de X'e tercih edilmesi söz konusu olabilmektedir. Böyle bir durumda her zaman bir Condorcet kazananı ortaya çıkmamakta ve bir döngüye girilmektedir.

Kamu tercihi teorisi ile ilgili çalışmalar esas olarak "Virginia Okulu" ve "Chicago Okulu" gibi iki önemli düşünce okulunun çatısı altında yapılmıştır. James Buchanan ve Gordon Tullock'un önderlik ettiği Virginia Okulu, hem neoklasik iktisadın hem de siyaset biliminin temel ekonomik modellerine karşı çıkan bir düşünce okuludur. Virginia Okulu, siyasal karar alma sürecinde yer alan aktörlerin davranışlarına odaklanmıştır. Söz konusu düşünce okuluna göre bireyler, her zaman siyasi piyasa ile ilgili tam bilgiye sahip değillerdir ve gelecek ile ilgili rasyonel beklentiler içerisinde değillerdir. Dolayısıyla Virginia Okulu, politik süreçte insan hatalarını göz ardı etmemektedir (Rowley, 2004a: 9).

Wicksell, Pareto ve Schumpeter gibi kimi ekonomistler, siyaset alanının öznel durumunu göz ardı ederek, rasyonalite ve fayda maksimizasyonu ilkelerini politikaya dahil etmişlerdir. Ancak 1950'li yıllarda Kenneth Arrow, Duncan Black ve James Buchanan gibi diğer bazı ekonomistler daha gerçekçi teorileri sunarak bu yaklaşımı eleştirmişlerdir. İşaret edilen isimler, politikanın gerçek dünyadaki koşullarını göz önünde bulundurarak daha realist bir bakış açısı sunmuşlardır. Piyasa ekonomisinde, bireysel tercihlerin sonucu bireylerin tercihleri basitçe toplanarak elde edilmektedir. Ancak siyasi alanda durum farklıdır. Seçmenler oy kullanarak toplumsal kararlara katılırlar. Nihai sonuç ise genellikle basit çoğunluk kuralına göre belirlenir. Bu nedenle oy kullanan bir seçmen, kazanan tarafta yer almadığı sürece tercih ettiği şeyi elde edemez. Piyasa ekonomisi ile siyasi alan arasındaki bu farklılık Virginia Okulu'nun kamu tercihi görüşünün temelini oluşturmaktadır (Mitchell, 2001 :5).

George Stigler'in 1971 yılında ekonomik düzenleme üzerine yazdığı makale ile başlatmış olduğu Chicago Politik Ekonomi Araştırma Programı (CPE) (Rowley, 2004a: 7), ekonominin, siyasi davranışları anlamak için politikaya verimli bir şekilde uygulanabileceğini kabul etmektedir. Stigler ve Becker, piyasadaki aktörlerin politik alanda da aynı güçler tarafından motive edildiğini ifade etmişlerdir (Mitchell, 1989: 284). CPE, hükümeti, rasyonel seçim teorisi ve neoklasik fiyat teorisi perspektifinden analiz etmektedir. CPE'ye göre hükümet, rasyonel ve bencil bireyler tarafından kaynak tahsisini yeniden sağlaması için kullanılan bir mekanizmadır. CPE, homo economicusu bir servet maksimize edici ajan olarak modellemiştir (Rowley, 2004a: 7).

Mitchell'e (2001: 18) göre Becker ve arkadaşları, bireyleri her alanda kendi çıkarlarını düşünen ve rasyonel davranan aktörler olarak ifade etmektedir. Becker ve arkadaşları bireysel çıkar kavramının anlamını genişletmekle birlikte tercihler konusuna da açıklık getirmişlerdir. Buna göre ırkçılık,

cinsiyet, dini inançlar, suç faaliyetleri ve kanun yaptırımları gibi olguları inceleme alanlarına dahil etmişlerdir.

Virginia Okulu ve Chicago Okulu dışında kamu tercihi üzerine çalışmalar yapan Rochester Okulu ve Politik Ekonomi Okulu'na da değinmekte fayda vardır. Riker, Ordeshook, Munger, Romer gibi bilim insanları, Rochester Okulu'na katkıda bulunmuşlardır. Rochester Okulu'nun öne çıkan ismi William Riker, rasyonel seçim yaklaşımı ve oyun teorisinin siyaset bilimine uygulanabilir olup olmadığı konusuna eğilmiştir. Rochester Okulu seçimler, siyasi partilerin stratejileri, çıkar grupları ve bürokratik davranış çalışmaları gibi konuları pozitif siyaset bilimi çerçevesinde inceler. Politik Ekonomi ise diğer okulların aksine literatürde kendisine yer bulamamış bir araştırma programıdır. 1980'li yılların sonuna doğru ortaya çıkan bu araştırma programı, kamu tercihi teorisi ile aynı konuları ele almasına rağmen, kamu tercihinin katkılarını reddetmektedir (Rowley, 2008: 6-11).

James Buchanan ve Gordon Tullock tarafından 1962 yılında kaleme alınan "Rıza Hesabı: Anayasal Demokrasinin Mantıksal Temelleri (The Calculus of Consent: Logical Foundations of Constitutional Democracy)" kamu tercihi teorisi alanında önemli bir çalışma olarak kabul edilmektedir. Ancak kamu tercihi teorisi çalışmaları asıl olarak İkinci Dünya Savaşı'nı izleyen 1970'li yıllarda Avrupa ve Japonya'da ivme kazanmıştır. 1972 yılında Michigan Üniversitesi Basımevi tarafından James Buchanan ve Robert Tollison'ın birlikte hazırladığı "Kamu Tercihi Teorisi (Public Choice Theory)" yayımlanmış ve böylece kamu tercihi akademik literatüre girmiştir (Buchanan, 1975: 384).

Siyasi yapıların ve kolektif karar alma kurallarının siyasi süreçte nasıl işlediğine odaklanan (Gwartney, 2013: 185) "The Calculus of Consent" kitabının ilgi görmesi Buchanan ve Tullock'u bir araştırma topluluğu kurmak konusunda teşvik etmiştir. Topluluğun adı ilk önce "Piyasa Dışı Karar Alma Çalışmaları Komitesi (The Committee on Non-Market Decision-Making)" olarak belirlenmiş ve "Piyasa Dışı Karar Alma Yazıları (Papers on Non-Market Decision-Making)" adını taşıyan bir dergi yayımlamışlardır. Daha sonra 1967 yılında Chicago'da gerçekleşen toplantılarında topluluğun adı "Kamu Tercihi Topluluğu (Public Choice Society)" ve derginin adı "Kamu Tercihi (Public Choice)" olarak değiştirilmiştir (Buchanan, 2003: 5).

Kamu tercihi kısa sürede bilimsel çevreleri aşarak siyasi alanda kendisine yer bulmuştur. Öyle ki Amerika Birleşik Devletleri'nde vergiler ve hükümet üzerindeki sınırlamalara ilişkin değerlendirmelerde kamu tercihi yaklaşımı uygulanmıştır. Bu uygulamalar, Buchanan ve Wicksell gibi bilim adamlarının çalışmaları sayesinde hayata geçirilmiştir. Bu bağlamda kamu tercihi

yaklaşımı, siyasi süreçlere dair düşünme tarzını değiştirmiş ve 1980'li yıllar itibariyle kamusal tutum ve davranışları tanımlayan siyasi alternatiflerin daha gerçekçi olması konusunda temellerin atılmasını sağlamıştır (Buchanan, 1975: 384).

1.3. PİYASA BAŞARISIZLIĞI VE DEVLETİN BAŞARISIZLIĞI TEORİSİ

1930 ve 1940'lı yıllarda hüküm sürmüş refah ekonomisi, piyasa başarısızlığı teorisine dayanarak devletin ekonomiye müdahale etmesi gerektiğini savunmaktaydı. Bu teoriye göre piyasa belirli noktalarda başarısızlığa uğradığında devletin ekonomiye el atması ve olumsuz sonuçları ortadan kaldırarak ekonomik dengeyi yeniden tesis etmesi gerekmektedir. Ancak kimi araştırmacılar tarafından devletin ekonomiye artan müdahalesinin yeni sorunların ortaya çıkmasına neden olabileceği de değerlendirilmiştir. Bu durum kamu tercihi iktisatçıları tarafından, refah ekonomisinin piyasa başarısızlığı teorisine karşı devletin başarısızlığı teorisinin geliştirilmesine neden olmuştur. Bu çerçevede devletin başarısızlığına neden olan faktörler açıklanmadan önce piyasa başarısızlığı konusuna kısaca değinmek faydalı olacaktır.

1.3.1. Piyasa Başarısızlığı

Refah iktisadının birinci temel teoremine göre rekabetçi bir ekonomi belirli şartlar/durumlar altında pareto etkin kaynak tahsisini garanti eder. Ancak aşağıda aktarılan hususlar gözlemlendiğinde arzu edilen şartlar/durumlar oluşmamakta ve piyasalar kaynak tahsisinde etkinliği sağlayamamaktadır (Stiglitz, 1994: 88).

1.3.1.1. Aksak Rekabet

Tam rekabet piyasası belli koşulların varlığına dayanmaktadır. Çok sayıda alıcı ve satıcının olduğu, piyasaya giriş çıkışın serbest olduğu, malların homojen olduğu ve üretici ve tüketicilerin tam bilgiye sahip olduğu bir piyasa modelidir. Ancak gerçek hayatta tam rekabet koşullarının tam olarak sağlandığı bir piyasanın varlığından söz edilemez. Dolayısıyla aksak rekabet piyasası ortaya çıkmaktadır (Aktan ve Yay, 2016: 128). Özetle aksak rekabet piyasası, tam rekabet koşullarının geçerli olmadığı herhangi bir ekonomik piyasayı ifade etmektedir.

Aksak rekabet piyasalarında firmalar fiyat belirleyici konumda olup üretimlerini fiyatın marjinal maliyetten yüksek olduğu noktada belirlemektediler. Tam rekabet piyasalarında firmalar üretim

faktörlerine aynı fiyattan ulaşabilirken; aksak rekabet piyasalarında faktör fiyatları farklıdır. Bu durum etkin bir şekilde tahsis yapılmasını engellemektedir. Bu noktada devlet, kaynak dağılımında etkinsizliği önlemek adına çeşitli müdahalelerde bulunmaktadır (Bulut ve Sezer, 2021: 69).

1.3.1.2. Kamu Malları

Faydasından kimsenin mahrum bırakılamadığı ve tüketimi rakip olmayan mallara tam kamusal mallar adı verilmektedir. Dışlanamazlık özelliği nedeni ile bazı bireylerin bu tip kamusal mal ve hizmetlerin finansmanına katılmadan faydasından istifade etmesi mümkündür. Bu durum bedavacılık problemi olarak betimlenmektedir. Bu mal ve hizmetler gözlemlenmesi olası bedavacılık problemi nedeni ile piyasa ajanları tarafından ya yetersiz miktarda arz edilir ya da hiç arz edilemez. Çünkü bedavacılık sorunu firma karlılığına engel teşkil etmektedir. Oysaki bölünmesi ve fiyatlanması olanaklı olmayan bu mal ve hizmetlerin tüketiminde kamusal fayda söz konusudur. Bu nedenle bu malların arzında tecrübe edilecek bir problemin toplumsal gönenci aşındıracağı aşikardır. Dolayısıyla piyasa ekonomisinin tam kamusal malları hiç üretememesi veya üretiminde eksik kalması devlet müdahalesinin gerekçesini oluşturmaktadır.

1.3.1.3. Dışsallıklar

Tüketici veya üreticinin ekonomik faaliyetleri dolayısıyla bir başka tüketici veya üretici birim üzerinde oluşturduğu ve fiyata yansımayan olumlu/olumsuz etkiler dışsallık olarak ifade edilmektedir. Dışsallıkları pozitif ve negatif dışsallıklar olarak iki sınıfta değerlendirmek olanaklıdır. Bir ekonomik faaliyetin (üretim ve tüketim) toplumsal faydasının kişisel faydasını aştığı durumlar pozitif dışsallık olarak adlandırılmaktadır. Bu durumda üretim/tüketim seviyesinin optimum düzeyin altında kalması söz konusudur. Öte yandan negatif dışsallık, bir faaliyetin (üretim ve tüketim) başkalarına maliyet yüklediği durumu ifade etmektedir. Negatif dışsallıkların bulunduğu bir ekonomide özel fayda, toplumsal faydayı aşmakta olup üretim/tüketim seviyesi optimum düzeyin üzerine çıkmaktadır (Bulut ve Sezer, 2021: 69). Bu tür dışsallıkların varlığı, kaynak tahsisinde etkinliği bozabilmekte ve ilgili nedenle dışsallık yayan mal ve hizmetlere ilişkin regülasyonlar gündeme gelmektedir.

1.3.1.4. Asimetrik Bilgi

Tam rekabet piyasasında, bireylerin tam ve simetrik bilgiye sahip olduğu varsayılmaktadır. Ancak gerçekte, bir birey diğerlerine göre daha fazla veya eksik bilgiye sahip olabilmektedir. Bir birey,

diğerine göre daha fazla veya eksik bilgiye sahip olduğunda, diğerine göre avantajlı veya dezavantajlı durumda olabilmektedir. Bu durum asimetrik bilgi olarak ifade edilmektedir.

Asimetrik bilgi ilk defa George Akerlof tarafından 1970 yılında yazdığı "Limon Piyasası: Kalite Belirsizliği ve Piyasa Mekanizması (The Market for "Lemons": Quality Uncertainty and the Market Mechanism)" başlıklı makalesinde ele alınmıştır. Asimetrik bilgiyi ikinci el otomobil piyasası üzerinden bir örnekle açıklayan Akerlof'a göre, otomobil alıcıları ile satıcılarının piyasa hakkında sahip oldukları bilgi birbirinden farklıdır. Piyasada iyi (yüksek kaliteli) otomobiller ve kötü (düşük kaliteli) otomobiller vardır. Alıcılar iyi otomobiller ile kötü otomobilleri ayırt edecek düzeyde bilgi sahibi değillerdir. Satıcılar ise otomobilin kalitesi hakkında alıcıya göre daha fazla bilgi sahibidir. Alıcıların otomobillerin kalitesi hakkında yeterli bilgiye sahip olmaması yüksek kaliteli bir otomobil için düşük fiyat teklif etmesine neden olmaktadır. Bu durum iyi otomobil satıcılarının piyasadan çekilmesine ve piyasada yalnızca kötü otomobillerin kalmasına neden olmaktadır (Akerlof, 1970: 489).

1.3.1.5. Doğal Tekeller

Piyasa başarısızlığının bir diğer nedeni ölçek ekonomileri ve doğal tekellerdir. Üretim ölçeğinin artmasıyla birlikte ortalama maliyetlerin düştüğü piyasalar ölçek ekonomileri olarak tanımlanmaktadır. Üretim hacmi arttıkça getirinin de arttığı ölçek ekonomileri nedeniyle bazı mal ve hizmetlerin arzının tek bir firma tarafından üstlenilmesi daha optimal bir seçimi işaret edebilmektedir. Doğal tekel; telekomünikasyon, doğal gaz, elektrik vb. sektörlerdeki hizmetlerin tek bir firma tarafından sunulduğunda sabit maliyetlerin düştüğü ve verimliliğin arttığı bir yapıyı ifade etmektedir. Öte yandan geleneksel iktisat teorisine göre bu tür mal ve hizmetler özel sektör tarafından toplumsal faydayı sağlayacak düzeyde üretildiğinde marjinal maliyet, marjinal hasılayı aştığı için üretici firma zarara uğramaktadır. Dolayısıyla firmaların üretim düzeyini düşürüp fiyatları artırarak aşırı kar elde etmeleri söz konusudur. Diğer bir deyişle, tekel gücünü elinde bulunduran bir firma üretim düzeyini rekabetçi piyasanın belirleyeceği düzeyin altında tutacak ve fiyatı da rekabet düzeyinin üstünde belirleyecektir. Bu nedenle toplam sosyal refah optimum düzeyin altında kalacaktır. Bu nedenle bu tür doğal tekeller piyasa başarısızlığına neden olmakta ve devlet bu tür mal ve hizmetlerin üretimini veya regülasyonunu üstlenerek piyasa ekonomisinin yetersizliğini telafi etmektedir (Aktan ve Yay, 2016: 130-131).

1.3.2. Devletin Başarısızlığı Teorisi

Kamu tercihi teorisine göre, nasıl ki piyasanın mal veya hizmet sağlanmasında başarısızlığa uğradığı durumlar mevcut ise kamu kesiminin de başarısızlık deneyimlediği durumlar söz konusudur. Devletin başarısızlığı teorisi aynı zamanda piyasa dışı başarısızlık teorisi olarak da ifade edilmektedir (Aktan, 2011: 41). Kamu tercihi teorisi, hükümet veya siyasi örgütlerin etkinlik ve eşitliği sağlamak için standart modellerin ötesine geçmesi gerektiğini işaret eder. Bu çerçevede devletin başarısızlığının nedenleri aşağıda aktarılmaktadır (Aktan, 2008: 86).

1.3.2.1. Rasyonel Seçmenlerin Bilgisizliği

Seçmenlerin eğitim ve kültür düzeylerinin birbirinden farklı olması, kitle iletişim araçlarına erişimin kısıtlı olması, kitle iletişim araçlarının devlet tekelinde olması gibi faktörler seçmenlerin tercih ettikleri kamusal mal ve hizmetler hakkında yeterli bilgiye sahip olmalarını engellemektedir. Rasyonel seçmen bilgisizliği olarak ifade edilen bu durum ilk kez Anthony Downs tarafından ele alınmıştır. Buna göre seçmenlerin büyük bir çoğunluğu seçimle ilgili yeterince bilgiye sahip değildir. Kendi oyunun belirleyici olmadığının farkında olan seçmenin (seçim sonuçlarının önemli olduğuna inansalar bile), seçimle ilgili konularda bilgi edinme isteği çok azdır. Ayrıca kendilerini etkileyen konularda bilgi sahibi olan seçmenler, kendilerini etkilemeyen konularda daha az bilgiye sahip olabilmektedirler (Downs, 1957: 298-299).

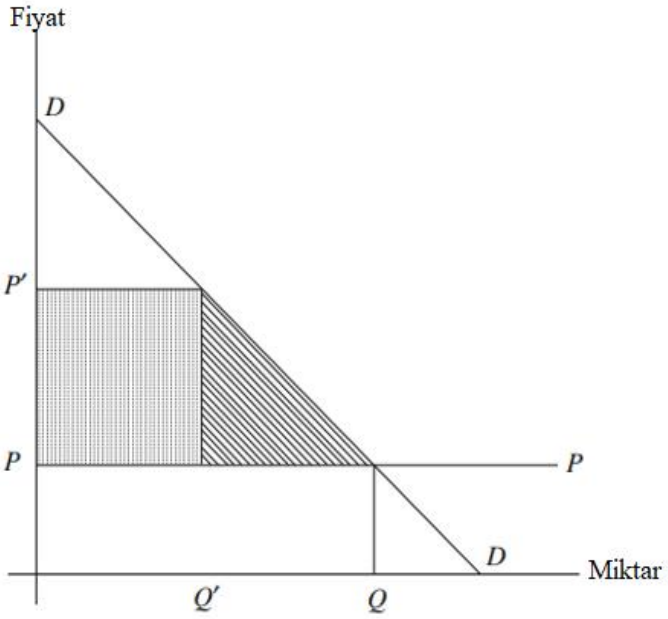
1.3.2.2. Rasyonel Seçmenlerin İlgisizliği

Seçmenler kullanacakları oyun, seçim sonucunu değiştirmeyeceğini düşünerek, bir anlamı olmadığına inanabilir. Bu durum siyasi meselelere ilgisiz olmalarına neden olmaktadır. Seçmenlerin siyasi konulara ilgisiz kalmalarının bir diğer nedeni ise bedavacılık problemidir. Bir kişinin, maliyetine katlanıp katlanmadığına bakılmaksızın, kamusal mallardan faydalanabilmesini işaret eden bedavacılık problemi siyasi alanda da kendisini gösterebilmektedir. Öyle ki bir seçmen, oy kullansa da kullanmasa da devlet tarafından sunulan kamusal mal ve hizmetlerden faydalanacağını bilerek oy vermekten kaçınabilir. Öte yandan eğitim düzeyinin düşük olması, kitle iletişim araçlarının yetersiz olması, bilgiye erişimin zor olması gibi nedenler de seçmenlerin ilgisiz olmasına neden olmaktadır (Aktan: 2020: 118-119).

1.3.2.3. Çıkar ve Baskı Gruplarının Rant Kollama Faaliyetleri

Rant kollama terimi ilk kez Anne O. Krueger'in 1974 yılında yaptığı bir çalışmada tanımlanmış olsa da daha önce Gordon Tullock tarafından geliştirilmiştir. Rant kollama, çıkar ve baskı gruplarının yasama ve yürütme organının faaliyetlerini kendi çıkarları doğrultusunda etkileyerek rant elde etme çabası olarak tanımlanmaktadır (Aktan: 2020: 136).

Şekil 1. Rant Kollama



Kaynak: Tullock, 2018: 11531.

Şekil 1'de tipik bir rant kollama girişimi aktarılmaktadır (Tullock, 2018: 11531). Yatay eksen satılan bir malın miktarını, dikey eksen ise fiyatını göstermektedir. Tam rekabet koşullarında PP doğrusu malın maliyetini göstermektedir. Diğer bir deyişle, marjinal maliyetin fiyata eşit olduğu noktada P fiyatından Q kadar mal satılacaktır. Ancak tam rekabet koşullarından tekele geçildiğinde fiyat P' seviyesine yükselerek satılan mal miktarı Q' düzeyine düşecektir. Böyle bir durumda tüketici rantında taralı üçgenin alanı kadar azalma meydana gelecektir. Dolayısıyla toplumdaki net kayıp da taralı üçgen kadar olacaktır. Tekel ise tüketici rantındaki azalma kadar kar elde edecektir. Diğer bir deyişle taralı dikdörtgen tüketiciden tekelciye yapılan transferi ifade etmektedir (Tullock, 2018: 11531).

Tekellerin oluşturulması maliyetsiz değildir. Aksine tekel yaratmak için gerçek kaynaklar kullanılmaktadır. Devlet eliyle oluşturulan tekeller en yaygın ve en güçlü oluşumlardır. Bununla

birlikte tekeller, yalnızca kamu tekeli değil özel tekel olarak da karşımıza çıkabilmektedir. Kar peşinde koşan iş adamları -ister özel tekel ister kamu tekeli olsun- bir tekel elde etmek amacıyla mevcut kaynakların tümünü kullanma konusunda isteklidirler. Dolayısıyla, Şekil 1'de gösterilen taralı dikdörtgen kadar harcama yapılabilir. Sonuç olarak kaynakların verimsiz bir şekilde kullanılması sonucu sosyal bir kayıp ortaya çıkmaktadır.

Mueller'in (2003: 334) belirttiği üzere Buchanan'a göre, rant kollama faaliyetleri üç nedenden ötürü sosyal israfa neden olmaktadır:

1. Tekelin potansiyel alıcılarının çabaları ve yaptıkları harcamalar
2. Devlet yetkililerinin bu harcamalara verdikleri tepki
3. Tekelin potansiyel sahipleri ve hükümetin rant kollama faaliyetlerinin bir sonucu olarak diğer sektörlerin taleplerinin artması

Bunların her birini bir örnekle açıklayan Mueller (2003: 334), bir havayolu şirketinin tekel elde edebilmek için hükümet yetkilisine verdiği rüşveti birinci sosyal israf kategorisinin örneği olarak ifade etmektedir. Öte yandan hükümet yetkililerinin rüşvet alıcı pozisyonunu elde etme şanslarını artırmak için yaptıkları faaliyet ise ikinci sosyal israf kategorisinin örneğidir. Son olarak, hükümetin tekel yaratmaktan elde ettiği ek vergi gelirinin, sübvansiyonlar veya vergi indirimleri için diğer çıkar grupları arasında oluşturduğu rekabet üçüncü sosyal israf kategorisine örnek teşkil etmektedir.

Özetle, rant kollama faaliyetleri dolayısıyla yapılan harcamalar tekel karının toplamı kadar olabilemektedir. Öte yandan tekel elde edebilmek için gerçekleştirilen faaliyetler hem kamu kaynaklarının israfına hem de kaynak dağılımının bozulmasına neden olmaktadır.

1.3.2.4. Oy Ticareti (Logrolling)

Oy ticareti, siyasal süreçte yer alan aktörler arasındaki çıkar ilişkilerini ifade etmektedir. Oy ticareti, iktidar partisi ile muhalefet partilerinin iş birliği yaparak yasa tekliflerini onaylaması şeklinde ortaya çıkabilmektedir. Ayrıca siyasi aktörlerin karşılıklı çıkarlarına dayalı olarak gerçekleştirdikleri iş birliği de oy ticareti olarak adlandırılmaktadır (Aktan, 2019: 228-229).

Diğer bir deyişle oy ticareti, bir azınlık grubunun kendi tercih ettiği projeyi desteklemeleri karşılığında, başka bir grubun projesini desteklemesi olarak tanımlanmaktadır. Mueller'e (1976: 406)

göre, seçmenlerin projeler üzerindeki tercih yoğunluğu farklı olduğunda, çoğunluğun elde edeceği fayda, azınlığın kaybından daha az olabilmektedir.

Buchanan ve Tullock'un (1962: 135-136) belirttiği üzere oy ticareti açık ve gizli olmak üzere iki şekilde ortaya çıkabilmektedir. Açık oy ticareti, politikacılar tarafından açıkça tanımlanmış bir oy ticaretinin mevcut olduğu durumları ifade etmektedir (Tullock, 2005: 30). Bu noktada politikacılar, karşılıklı olarak birbirlerini destekleyeceklerini taahhüt etmektedirler. Resmi bir oy ticaretinin olmadığı gizli oy ticareti ise, farklı politikacıların lehlerine olan düzenlemelerin tek bir yasaya dahil edilerek paket halinde oylanmasını ifade etmektedir.

Buchanan ve Tullock'un (1962) oy ticaretini potansiyel refah artırıcı olarak gördüğünü ifade eden Stratmann (1997: 323-324), oy ticaretinin refah artırıcı etkisini Tablo 1 çerçevesinde ele almaktadır.

Tablo 1. Refah Artırıcı Oy Ticareti

	Projeler	
Seçmen	**A**	**B**
1	5	-1
2	-1	5
3	-1	-1
Toplam Fayda	3	3

Kaynak: Stratmann, 1997: 323.

1, 2 ve 3 numaralı seçmen A ve B projeleri için oy kullanmaktadır. Seçmenlerin A projesinden elde edecekleri fayda sırasıyla 5, -1 ve -1 iken B projesinden elde edecekleri fayda -1, 5 ve -1'dir. Seçmenlerin tek bir proje için oy kullanması durumunda ne A projesi ne de B projesi uygulanacaktır. Öte yandan 1 ve 2 numaralı seçmenlerin oy ticareti yapma imkanları vardır. 1 numaralı seçmenin B projesine oy vermesi karşılığında, 2 numaralı seçmen de A projesine oy vermeyi kabul edecektir. Seçmenler oy ticaretinde bulunarak iki projenin de uygulanmasını sağlamaktadırlar. Sonuçta her proje için toplam fayda 3 birim olacak ve toplum genel olarak daha yüksek bir gönenç tecrübe edecektir. Bu şekilde gerçekleşen oy ticareti refah artırıcı etki yaratmaktadır.

Tablo 2. Refah Azaltıcı Oy Ticareti

	Projeler	
Seçmen	**A**	**B**
1	5	-3
2	-3	5
3	-3	-3
Toplam Fayda	-1	-1

Kaynak: Stratmann'den (1997: 323) istifade ederek yazar tarafından oluşturulmuştur.

Tablo 2'de ise, 1 ve 2 numaralı seçmenlerin hala oy ticareti yapma olanağı bulunmakla birlikte, projelerden elde edilecek toplam fayda -1 olarak gerçekleşmektedir. Oy ticaretinin refah azaltıcı etkisini gösteren böyle bir durumda toplum genel olarak daha düşük bir gönenç deneyimleyecektir.

1.3.2.5. Politik Miyopluk

Oy maksimizasyonu güdüsü ile hareket eden politikacılar, seçmenlere kısa vadede fayda sağlayacak politikaları uygulayarak tekrar seçilmeyi garantilemek isterler. Politik miyopluk olarak adlandırılan bu durum, uzun vadede ekonomiye katkı sağlayacak politikalar yerine, kısa vadede sonuç alınabilecek politikaların uygulanmasını ifade etmektedir. Seçmenler de uzun vadede fayda sağlayacak projeleri değil, kısa vadeli çıkarlarına uygun politikaları destekleme eğilimindedirler (Aktan, 2020: 121).

Hükümetler seçimlerden önce seçmen memnuniyetini sağlayabilmek adına kısa vadede sonuç getirecek politikaları uygulamaya koyabilirler. Rasyonel seçmenler, eksik ve/veya asimetrik bilgi problemi nedeniyle bu tür stratejilerin farkına varamayabilirler. Bu durum siyasal süreçte etkinsizliğe yol açabilmektedir. İlgili çerçevede politik miyopluk, devlet başarısızlığının bir diğer nedeni olarak karşımıza çıkmaktadır (Aidt vd., 2003).

1.3.2.6. Oy Birliği Kuralının Gerçekleştirilememesi

Hükümetlerin tüm vatandaşlar arasında gönüllü bir anlaşma sonucu oluşturulmuş bir organizasyon olduğu düşüncesi ışığında tüm vatandaşların daha yüksek bir refah düzeyini tecrübe etmesini

sağlayacak tüm hükümet faaliyetlerinin (tam kamusal malların sağlanması vb.) her fert tarafından onaylanması beklenir. Knut Wicksell'in dikkate aldığı bu görüş onu hükümet kararlarında oy birliği kuralının varlığını savunmaya yöneltmiştir. İki kişilik bir toplulukta iyi işleyen oy birliği kuralı, katılımcı sayısı arttıkça istikrarlı bir sonuç elde edilmesini zorlaştırmaktadır. Bu durum kamu malları üzerinde tam bir fikir birliğinin olmamasından kaynaklanmaktadır (Mueller, 1997b: 127). Diğer bir deyişle, daha büyük topluluklarda vatandaşların kamu mallarına dair tercihleri birbirinden farklıdır. Bu çerçevede oy birliği kuralının herkes tarafından kabul edilebilir bir sonuç üretmesi oldukça zordur.

Wicksell'in oy birliği kuralına karşı iki temel eleştiri söz konusudur. Birincisi, heterojen tercihlere sahip geniş bir topluluğun bir noktada fikir birliğine varması oldukça fazla zaman alabilir (Mueller, 2003: 72). Dolayısıyla oy birliğinin sağlanması maliyetlidir. İkincisi, oy birliği kuralı seçmenleri stratejik davranmaya yöneltebilir. Seçmenler alınan kararlardan maksimum faydayı elde edebilmek için gerçek tercihlerini yansıtmayabilir (Aktan, 2020: 41). Dolayısıyla bu tür stratejik davranışlar bireysel tercihlerin toplumsal tercihlere doğru bir şekilde yansıtılmasını engellemektedir.

Oy birliği kuralı, sunulacak kamu malı miktarına yönelik pareto optimumu sağlayacak tek oylama yöntemi olmasına rağmen pratikte uygulanması oldukça zordur. Her bir seçmenin aynı doğrultuda oy kullanmasını gerektiren oy birliği kuralı, bir seçmenin karşı oy kullanması halinde toplumsal bir karar alınmasını engelleyecektir (Aktan ve Başaran, 2020: 24).

1.3.2.7. Kamusal Mal ve Hizmetlerin Bütün Olarak Arz Edilmesi

Piyasada mal ve hizmetler bir bedel karşılığında bireylere sunulurken, kamu ekonomisinde bir bütün halinde ücretsiz olarak topluma sunulmaktadır. Kamusal malların en önemli özelliklerinden birisi tüketiminden kimsenin dışlanamamasıdır (Turan, 2008: 12). Dolayısıyla kamu sektörü tarafından sağlanan mal ve hizmetlerden toplumdaki her birey eşit miktarda faydalanmaktadır.

Saf (tam) kamusal mallar, topluma sunulduktan sonra her bireyin faydalanabildiği (dışlanamazlık) ve bir kişi tarafından kullanılmasının diğerlerinin faydalarını etkilemediği (tüketimde rekabetin olmaması) mal ve hizmetlerdir. Kamusal malların dışlanamazlık ve tüketiminde rekabetin olmaması özellikleri bireylerin, bu malların üretimine katkıda bulunmadan tüketme eğilimini artırmaktadır. Bir kamusal malın tüketiminden dışlanamayacağının farkında olan bireyler, malın maliyetine katılmaktan kaçındıklarında veya malın tüketiminden elde edecekleri faydayı olduğundan daha az gösterdiklerinde bedavacılık sorunu ortaya çıkmaktadır. Bireyler, malın sağlanması için

katlanacakları maliyeti azaltmak için o mala verdikleri gerçek değeri yansıtmayabilirler. Kamu malından elde edilecek faydanın olduğundan daha az gösterilmesi o malın optimal düzeyden daha az üretilmesine neden olmaktadır (Rockart, 2016: 1-3).

Devlet, kamusal malın her bir bireye sağladığı faydayı bilebilirse, malın maliyetini ve üretilmesi gereken optimal düzeyi doğru bir şekilde belirleyebilir. Ancak bireyler, maliyetten kaçınmak için beklenen faydalarını olduğundan az gösterirlerse, devlet kamusal malın optimal miktarını belirlemek için sağlıklı bir fayda-maliyet analizi yapamayacaktır (Rockart, 2016: 1-3).

1.3.2.8. Ortanca Seçmen Teorisi

Ortanca seçmen modeli, çoğunluk oylaması kuralı altında seçmen taleplerinin toplulaştırıldığı bir modeldir. Bireysel taleplerin çoğunluk oylaması ile toplulaştırılması sonucu, ortanca seçmenin talebi tüm grubun talebi olarak belirlenmektedir (Holcombe, 2004: 453).

Ortanca seçmen teorisine göre (Rowley, 1984: 105):

- Seçmen sayısı fazladır.
- Tüm seçmenler oy kullanmaktadır.
- Her seçimde iki aday yarışmaktadır.
- Seçmenler, tek zirveli tercihlere sahiptir.
- Seçimler periyodik olarak gerçekleşmektedir.
- Oylama sonucunda tek bir aday seçilmektedir.
- Oy çoğunluğunu sağlayan aday kazanmaktadır.
- Seçmenler, adayların politikaları konusunda tam bilgiye sahiptir.
- Seçmenler, adayları genel politikalarına göre değerlendirmektedir.
- Adaylar, seçmenlerin politika tercihleri konusunda tam bilgiye sahiptir.

Bu varsayımlar altında her iki aday da ortanca seçmen tarafından tercih edilen politika konumunu benimsemektedir. Diğer bir deyişle, oy maksimizasyonu peşinde koşan politikacılar, oy potansiyeli yüksek olan ortanca seçmen grubuna yönelik politikalar uygulayarak seçilmek/yeniden seçilmek istemektedirler. Politikacıların ortanca seçmen grubuna yönelik uyguladığı politikalar ise toplumun gerçek tercihlerini yansıtmaktan uzaktır.

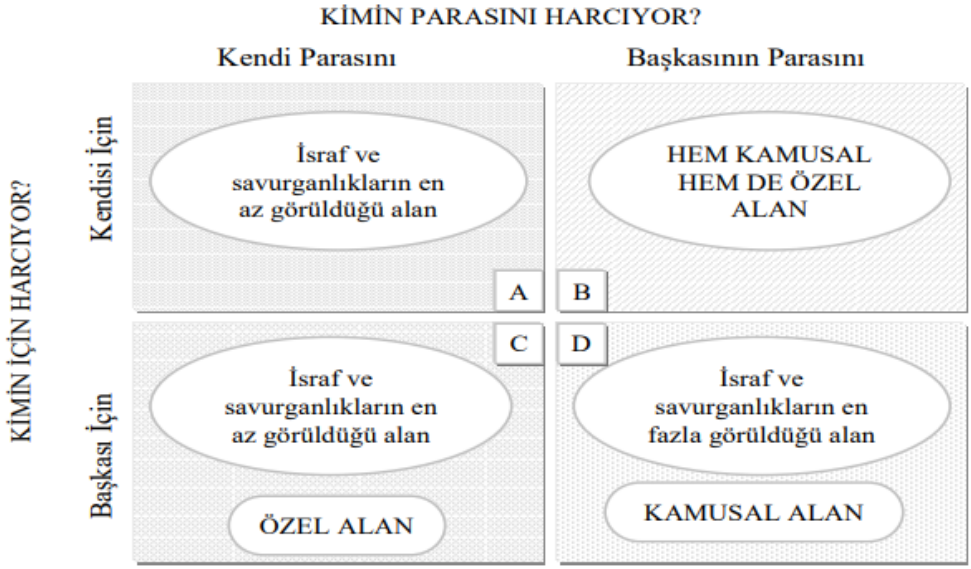
Ortanca seçmen teorisinin başarılı olabilmesi için gerekli şartların her zaman gerçekleşmesi mümkün değildir. Örneğin, çok zirveli tercihlerin varlığında seçmenler tek bir seçenek üzerinde anlaşmaya varamayabilirler. Bu durum literatürde oylama paradoksu olarak da ifade edilen bir döngüye girilmesine yol açabilmektedir (Aktan ve Dileyici, 2001). Tarafların birbirleri hakkında tam bilgiye sahip olduğunu varsayan teori, seçmenlerin politikalar; politikacıların da seçmen tercihleri hakkında tam bilgiye sahip olmadığı durumlarda geçersiz olacaktır. Öte yandan gerçek hayatta seçimlere katılım oranının %100 olması da oldukça zordur.

1.3.2.9. Kamusal Mülkiyet

Hem Chicago Okulu hem de Virginia Okulu, serbest piyasa ekonomisi ile demokratik yönetim arasındaki temel farkın özel mülkiyet hakları olduğunu ileri sürmektedirler. Rasyonel siyasi aktörler, bu hakları göz ardı etmemekle birlikte kendileri şekillendirmeye çalışırlar. Mülkiyet hakları, ekonomiyi siyasetten ayırma hususunda önemli bir değerlendirme imkanı sunar. Milton ve Rose Friedman'a (1980) göre, kişi kendi parasını veya başkalarının parasını, kendisi veya başkaları adına harcayabilir. Yani serbest piyasa ekonomisinde, kişi kendi parasını kendisi için harcamaktadır. Öte yandan kamu sektöründe fiyat mekanizmasının olmaması, bireysel ve rasyonel seçim ile kaynak tahsisi konusunda engel teşkil etmektedir (Mitchell, 1989: 284-285). Diğer bir deyişle, piyasa ekonomisinde ekonomik birimler mülkiyet hakkını elinde bulundurdukları mal ve/veya parayı harcarken en az maliyetle en fazla faydayı elde etmek için çaba sarf etmektedirler. Kamu ekonomisinde ise siyasal aktörler (seçmenler, politikacılar, bürokratlar, çıkar ve baskı grupları) mülkiyet hakkının başkalarında olduğu mal ve/veya parayı harcadıkları için mülkiyet hakkının kendilerinde bulunduğu mal ve/veya parayı harcadıklarında gösterdikleri özeni gösteremeyebilirler (Aktan, 2011 :45).

Kimin parasının kimin için harcandığının analizini yapan Friedman, basit bir harcama sınıflandırması ile konuyu incelemiş, bu sınıflandırma Aktan (2011: 45) tarafından Şekil 2'deki gibi özel ve kamusal mülkiyete uyarlanmıştır:

Şekil 2. Friedman Matrisi



Kaynak: Aktan, 2011: 45.

A Bölümü: Kişinin kendi parasını kendi için harcadığını gösteren bölümdür. Bu bölümde kişi, kendi parasını harcadığı için minimum maliyetle maksimum faydayı elde etmek isteyecektir. Gereksiz harcamaların en az görüldüğü bölümdür.

B Bölümü: Hem kamusal hem özel bölüm olarak ifade edilen bu bölümde kişi, başkasının parasını kendisi için harcamaktadır. Dolayısıyla böyle bir durumda kişi, elde edeceği faydayı önemseyecektir. Harcamanın bir sınırı olmadığı varsayıldığında israf ve savurganlık söz konusu olabilmektedir.

C Bölümü: Kişinin, kendi parasını başkaları için harcadığını gösteren bölümdür. A bölümünde olduğu gibi bu bölümde de kişi, tasarruf etme eğilimindedir. Bu durumda kişi kendi parasını başkası için harcadığı için göz önünde bulundurduğu en önemli faktör maliyet olacaktır. Dolayısıyla mal veya hizmetin faydasından başkası yararlanacağı için kaliteyi göz ardı etmektedir.

D Bölümü: Bu bölümde kişi, başkasının parasını başkası için harcamaktadır. Kişinin hem maliyetine katlanmadığı hem de mal veya hizmetin faydasından yararlanmadığı bu bölüm, kamu ekonomisini temsil etmektedir. Aktan'ın (2011: 46) belirttiği üzere bu bölüm politikacıların, vatandaşlardan toplanan vergileri yine vatandaşlar için harcadığı sistemi temsil etmektedir. Dolayısıyla D bölümü, israf ve savurganlığın en fazla görüldüğü bölüm olarak karşımıza çıkmaktadır.

Mülkiyet tipleri dikkate alındığında özel mülkiyet ile kamusal mülkiyet kapsamına giren varlıklar hususunda farklılıklar söz konusu olmaktadır. Sarısu'nun (2016: 216) belirttiği üzere, özel mülkiyet kapsamına giren varlıkların bir mal veya hak sahibi bulunurken; kamusal mülkiyet kapsamına giren varlıklar için aynı durum söz konusu değildir. Dolayısıyla bireyler özel mülkiyet kapsamına giren varlıklar üzerinde tasarruf yetkisine sahiptir. Öte yandan kamusal mülkiyet kapsamına giren varlıkların gerçek bir mal veya hak sahibi bulunmamakla birlikte, bu varlıklar üzerindeki tasarruf yetkisi, kamu kurumları adına hareket eden bürokratlar ve siyasi temsilcilerdedir. Başkalarına ait varlıkları kullanma yetkisini elinde bulunduran bürokratlar, bu varlıkları vatandaşlar için harcamaktansa kendi menfaatleri için kullanmaya çalışabilirler (Friedman ve Friedman, 1980: 118). Dolayısıyla kamusal mülkiyet kapsamına giren varlıklar söz konusu olduğunda mülkiyet hakkı kötüye kullanılabilmekte, bu durum da gereksiz ve aşırı harcamalara neden olabilmektedir. Kamusal alanda ortaya çıkan bu israf ve savurganlık ise devletin başarısızlığının bir başka sonucu olarak karşımıza çıkmaktadır.

1.4. SİYASAL KARAR ALMA SÜRECİNDE YER ALAN AKTÖRLER VE KAMU TERCİHİ TEORİSİNİN TEMEL VARSAYIMLARI

Kamu tercihi teorisi metodolojik bireycilik, rasyonalite ve maximand, politik mübadele olmak üzere üç temel varsayımdan hareketle politikacılar, çıkar ve baskı grupları, bürokratlar ve seçmenlerin davranış ve eylemlerini analiz etmektedir. Bu çerçevede öncelikle siyasal karar alma sürecinde yer alan aktörler ve bu aktörlerin rollerine ilişkin açıklamalar yapılacaktır.

1.4.1. Politik Süreçte Yer Alan Siyasi Aktörler ve Rolleri

Siyasal karar alma sürecinde rol oynayan aktörler politikacılar, çıkar ve baskı grupları, bürokratlar ve seçmenler olmak üzere 4'e ayrılmaktadır. Bu başlık altında siyasi süreçte yer alan bu aktörlerin rollerine ilişkin açıklamalar yapılacaktır.

1.4.1.1. Politikacılar

Politikacıların siyasi eylemlerindeki temel motivasyon kişisel çıkarlarını maksimize etmektir. Diğer bir deyişle, göreve gelmeleriyle birlikte elde edecekleri gelir, güç ve itibar için hareket etmektedirler. Dolayısıyla politikacılar, politikaları, yalnızca seçilerek elde edebilecekleri bu özel amaçlara

ulaşabilmenin aracı olarak görmektedirler. Diğer bir ifadeyle politikacılar, politika üretebilmek için seçimleri kazanmaktan ziyade seçimleri kazanabilmek için politikalar üretmektedirler (Downs, 1957: 28).

Politikacılar, seçmenler tarafından kendilerini temsil etmeleri amacıyla göreve getirilen siyasi aktörlerdir. Politikacıların amacı oy maksimizasyonu olup Yaraşır'ın (2011: 22) belirttiği üzere genellikle bir siyasal partiye üyedirler. Güç, prestij ve gelir arzusu gibi faktörler tarafından motive edilen politikacılar, üye oldukları siyasi partiler seçilmediği takdirde, bu isteklerin hiçbirini elde edemeyeceklerdir. Dolayısıyla temel amacı seçilmek olan her siyasi parti, diğerinden daha fazla oy almaya çalışacaktır. Bu çerçevede siyasi partiler, anayasal kuralları ihlal etmeden politika ve eylemlerini oylarını maksimize edecek şekilde belirleyeceklerdir (Downs, 1957: 30-31).

Belirli süre ile hizmet veren politikacılar, seçmen tercihlerini yansıtacak şekilde politikalar geliştirip uygulamaktadırlar. Politikacıların yasama organında yer alabilmek için uygulayabileceği en iyi strateji, çoğunluğun tercihini dikkate almak olacaktır (Downs, 1957: 73). Ancak yine de politikacılar, seçmenlerin ilgisizliği ve bilgisizliğini kullanarak onların tercihlerini dikkate almak konusunda esnek davranabilmektedirler. Politikacılar, seçmenlerin ilgi göstermediği politikalar konusunda esneklik gösterebilirler, ancak seçmenlerin ilgi duyduğu ve takip ettiği politikalar konusunda esnek davranmaları zor olacaktır (Lucas, 2015: 214).

1.4.1.2. Çıkar ve Baskı Grupları

Anthony Downs'a (1957) göre çıkar grupları, seçmenleri temsil ettiklerini iddia ederek hükümetlerin kendi çıkarları doğrultusunda politikalar benimsemesini sağlayan liderlerdir. Çıkar grupları, kendi görüşlerini destekleyecek şekilde bilgi yayarak seçmenlerin kendi bakış açılarını kabul etmeleri için uğraşmaktadırlar. Öte yandan çıkar grupları, siyasi partilerle iş birliği içinde olup taleplerini iletmekte ve yasama organı tarafından uygulanmasını sağlamaktadırlar (Bianchi, 1984: 11).

Çıkar grupları, oy verme ve politikalar konusunda yeterli bilgiye sahip olmayan seçmenler için oylama günü ücretsiz ulaşım sağlamak gibi oy verme ve bilgi maliyetlerini düşürecek hizmetler sağlayabilmektedir. Öte yandan kamusal mallara ilişkin seçmen taleplerinin politikacılar tarafından yeterli düzeyde analiz edilememesi bu bilgilerin çıkar grupları tarafından temin edilmesine ve dolayısıyla çıkar gruplarının kamuoyu üzerinde etki yaratmasına neden olmaktadır (Stiglitz, 1994: 205).

Aybay'ın (2011: 274) belirttiği üzere çıkar grupları, bir örgüt bilincinden yoksun olup yasama organını etkileyecek güce sahip değillerdir. Bu noktada baskı gruplarını tanımlamakta fayda vardır. Baskı grupları, çıkar gruplarından farklı olarak örgütlenmiş olarak çalışmakta ve hem doğrudan hem de dolaylı yöntemler ile hükümet üzerinde baskı kurmaktadırlar. Kendi çıkarlarına uygun kanunların uygulanması için kamu çalışanlarına gerek rüşvet, tehdit, rica gibi yöntemlerle gerekse toplantılar ve gösteriler aracılığıyla baskı yapmaktadırlar.

Örgütlenmiş olarak faaliyet gösteren ve çeşitli yöntemlerle siyasi alandaki etkilerini genişletmeye çalışan baskı gruplarının öncelikli motivasyonunu ekonomik menfaatler oluşturmaktadır. Ekonomik açıdan gücü elinde bulunduran baskı grupları, politikaların kendi çıkarları doğrultusunda uygulanmasını sağlayabilmektedirler.

1.4.1.3. Bürokratlar

Politikaların uygulanmasından sorumlu olan bürokratlar, hükümetlerin yürütme organında görev almaktadırlar. Rowley (2004a: 20) bürokratların, faaliyetlerini gerçekleştirebilmek için ihtiyaç duydukları bütçe ödeneklerinin yasama organı tarafından belirlendiğini ve faaliyetlerinin denetime tabi tutulduğunu işaret etmiştir. Rowley'e (2004b: 202) göre kamu tercihi teorisi, siyaset biliminin bürokratlara ilişkin bakış açısını inceleyerek, bürokratları kendi çıkarlarını maksimize etmek için bütçelerini kullanan faydacılar olarak görmektedir. Buna göre, toplam bütçe ödeneği karşılığında toplam çıktı taahhüt eden bürokratlar, bu taahhütlerini gerçekleştirebilmek için gerekli olan maksimum bütçe arayışı içindedirler.

Kamusal mal ve hizmetlere olan talepler politikacılar tarafından tespit edilirken, bu taleplere uygun politikalar da bürokratlar tarafından hazırlanmakta ve uygulanmaktadır. Bürokratlar bu politikaları uygulamaya koyarken bütçe maksimizasyonu amacı gütmektedirler. Siyasi alandaki varlıklarını sürdürebilmeleri kendilerine tahsis edilen kaynakların büyüklüğüne bağlıdır (Aktan ve Dileyici, 2001).

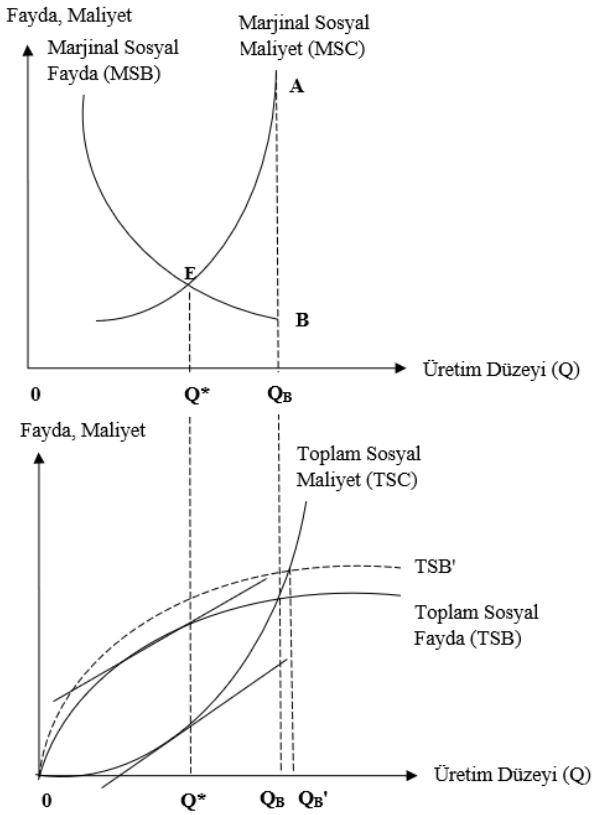
Kamu tercihi çerçevesinde bürokrasiye yönelik ilk çalışmalar William Niskanen tarafından yapılmıştır. Niskanen'e göre bürolar, bir ödenek ile finanse edilen ve kar amacı gütmeyen kuruluşlardır. Bürokratlar da bu büroların başında görev yapmaktadır (Niskanen, 2001: 260). Niskanen, bürokratların kendi bürolarını genişletme çabası içinde olduğunu öne sürmektedir. Bürokratların fayda fonksiyonunu oluşturan maaşları, sahip oldukları yan haklar, itibarları, sahip

oldukları güç ve patronaj bürolarının hacmi ile ilgilidir. Dolayısıyla bürokratlar, çeşitli yollarla faaliyetlerini büyütme çabası içine girerek bir rekabet ortamı oluşturmaktadırlar. Bu durum da bürokratik rekabetin ortaya çıkmasına neden olmaktadır (Niskanen, 1971: 38).

Niskanen'in bürokrasi modeline göre (Wintrobe, 1997: 433):

1. Bürokratlar, elde edebilecekleri maksimum bütçe düzeyine ulaşmak isterler. Çünkü sahip oldukları bütçenin büyüklüğü gelir, itibar, güç gibi faktörleri de etkilemektedir. Dolayısıyla bürokratların faaliyetlerini sürdürebilmeleri sahip oldukları bütçe düzeyine bağlıdır.
2. Politikacılar, büronun üretim maliyetleri hakkında yeterince bilgiye sahip değillerdir. Bu durum bürokratların tekelci konumunda olmasına neden olmaktadır. Bürokratlar, yasama organının dezavantajlı durumundan faydalanarak kamu hizmetlerini gerçekte olduğundan daha maliyetli gösterebilir veya kasıtlı olarak pahalı üretim süreçlerinin tek seçenek olduğunu öne sürebilirler. Bu yolla istedikleri bütçeyi elde edebilmektedirler.

Şekil 3. Bürokrasi ve Verimlilik



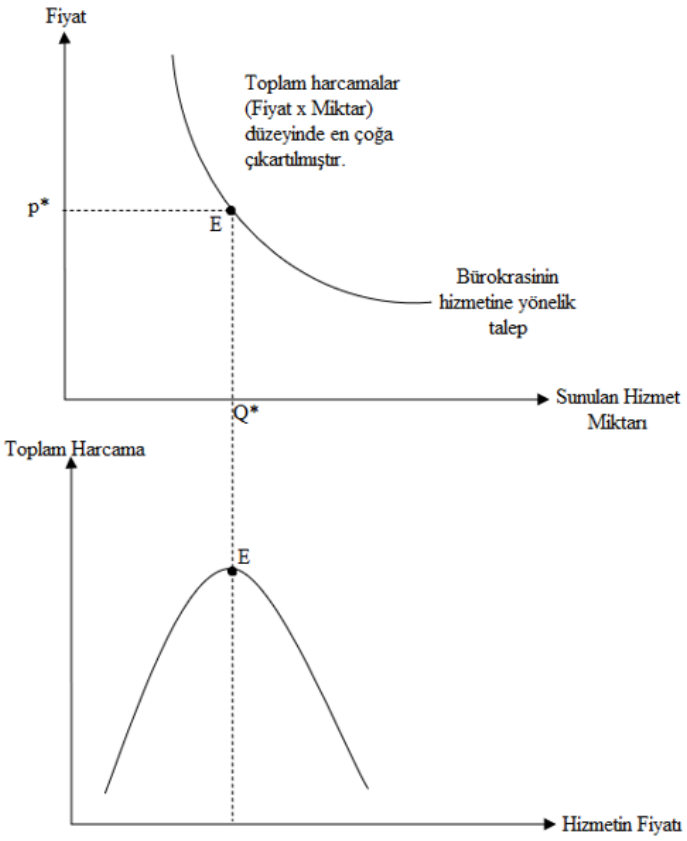
Kaynak: Hyman, 2010: 218.

Bürokratların optimum çıktı miktarından daha fazlasını sağlamaya yönelik davranışları Şekil 3'te ayrıntılı bir şekilde gösterilmektedir (Hyman, 2010: 218). Şekil 3'e göre optimum çıktı düzeyi marjinal sosyal faydanın (MSB) marjinal sosyal maliyete (MSC) eşit olduğu E noktasına karşılık gelen Q* kadardır. Diğer bir ifadeyle, toplam sosyal maliyet eğrisinin eğiminin, toplam sosyal fayda eğrisinin eğimine eşit olduğu noktaya karşılık gelen Q* çıktı miktarı, optimum çıktı düzeyini göstermektedir. Ancak bürokratlar bütçe maksimizasyonu güdüsü ile hareket etmektedir. Dolayısıyla bütçe büyüklüklerini maksimize edebilmek için mümkün olduğunca fazla fon elde etmeye çalışmaktadırlar. Bu uğurda bürokratlar çıktı düzeyini, toplam sosyal faydanın (TSB) toplam sosyal maliyete (TSC) eşit olduğu Q_B düzeyine kadar artırmaya çalışırlar. Toplam sosyal fayda (TSB), toplam sosyal maliyeti (TSC) aştığında bütçelerinin artacağını düşünen bürokratlar, Q_B çıktı miktarının onaylanmasını isterler. Eğer bürokratların arzu ettiği çıktı düzeyi onaylanırsa, EAB üçgeninin alanı kadar refah kaybı ortaya çıkmaktadır (Hyman, 2010: 218).

Öte yandan bürokrasinin tekelci güce sahip olması, politikacılar ile bürokratlar arasında asimetrik bilgiye neden olmaktadır. Bu çerçevede bürokratlar, çıktıların toplam sosyal faydasının olduğundan daha büyük olduğunu iddia ederek politikacıları etkilemeye çalışırlar. Bu durum politikacıların gözünde toplam sosyal fayda eğrisini (TSB), TSB' eğrisine kaydıracaktır. Dolayısıyla politikacılar Q_B' çıktı miktarını finanse etmeye razı olacaklardır (Hyman, 2010: 219). Sonuç olarak tekelci güce sahip olan bürokratlar mümkün olan en çok bütçeyi elde edeceklerdir.

Bürokratların monopol gücüne dikkat çeken Niskanen, büroların fiyat farklılaştırıcı gücü dolayısıyla optimum düzeyin üzerinde bir kamu kesimi büyüklüğüne neden olduklarını öne sürmektedir. Diğer bir deyişle, bürokratların bütçelerini ençoklaştırmak için gösterdikleri çaba kaynakların etkinsiz kullanımına ve kamu kesiminin aşırı büyümesine neden olmaktadır (Ataç, 2007: 86). Şekil 4'te bürokratların sunulan hizmetlere ilişkin fiyatları yükseltmesi sonucu toplam harcamanın arttığı durum gösterilmektedir (Stiglitz, 1994: 254).

Şekil 4. Bürokrasi Hacminin Genişlemesi



Kaynak: Stiglitz, 1994: 254.

Şekil 4'e göre, sunulan hizmet fiyatının p* seviyesine yükselmesi toplam harcama düzeyini de artırmaktadır. Politikacıların sunulacak hizmetin maliyeti hakkında yeterli bilgiye sahip olmaması durumundan faydalanan bürokratlar, bütçelerini en üst noktaya kadar genişletmek isteyeceklerdir. Bürokratlar, mümkün olan en büyük bütçeyi elde edebilmek için sunulan hizmetlerin fiyatını maksimum harcama düzeyi olan E noktasında belirlemektedir. Bürokratlar tarafından sağlanan hizmetlerin fiyatı, o hizmetin birim başına maliyetine eşittir. Dolayısıyla bürokratlar, ancak etkinliği azaltarak fiyatları yükseltebilirler (Stiglitz, 1994: 253). Bürokratların bu tür davranışları sonucu kaynaklar daha fazla fayda sağlayacağı bir alanda kullanılmak yerine ilgili büronun uzmanlaştığı alanda kullanılmaktadır.

1.4.1.4. Seçmenler

Seçmenler, bireysel faydalarını ençoklaştırma güdüsü ile hareket etmektedirler. Rasyonel seçmen varsayımı ilk olarak Anthony Downs tarafından geliştirilmiştir. Birden fazla adayın var olduğu durumlarda seçmenlerin, her adayın sunduğu politikaları değerlendirerek hangi durumda daha fazla fayda sağlayacaklarını belirleyecekleri öngörülmektedir. Dolayısıyla rasyonel davrandıkları varsayılan seçmenler, kendilerine diğerlerinden daha fazla fayda sağlayacak politikaları uygulayacak partilere oy vermektedirler (Mueller, 2003: 304).

Downs'ın (1957: 209) belirttiği üzere, bir seçmenin rasyonel karar verebilmesi için aşağıdaki şartların gerçekleşmiş olması gerekmektedir:

1. Alınan veya alınacak olan her önemli siyasi kararla ilgili bilgi sahibi olmak,
2. Elde edilen bu bilgilerden hangi seçenek için oy kullanacağını belirlemek,
3. Alternatif politikalar ve sonuçları hakkında olgusal değerlendirme yapmak,
4. Seçimlerde yarışan her siyasi partiyi değerlendirmek ve bu değerlendirme sonucuna bağlı olarak fayda maksimizasyonunu sağlayacak partiye oy vermek,
5. Her bir adayın sunduğu imkanları gelecekteki olası durumlar için değerlendirerek oylama kararı vermek,
6. Oy vermek veya çekimser kalmak,
7. Alternatif politikaların olası sonuçlarını değerlendirmek.

Buna göre, bir seçmenin rasyonel bir biçimde karar alabilmesi için siyasi kararlar hakkında yeterli bilgiye sahip olması, bu kararlardan hangilerinin kendi çıkarı için faydalı olacağını bilmesi ve politika alternatiflerini (ve bu alternatiflerin olası sonuçlarını) değerlendirmesi gerekmektedir.

Seçmenler, tercih ettiği adayların kazanmaları için oy kullanmaktadır. Mueller (2003: 305), seçmenlerin oylamadan elde edeceği faydayı, iki adayın sunduğu politikalardan elde edilmesi beklenen faydalar arasındaki fark olarak ifade etmektedir. Öte yandan, tek bir oy seçim sonucunu belirlemede yeterli değildir (ancak tüm seçmenlerin oyu iki aday arasında eşit olarak bölündüğünde bu durum gündeme gelir). Diğer yandan oy verme maliyetini hesaba katan seçmen, ancak oylamadan beklediği fayda, oy vermek için katlanacağı maliyetten büyük olduğu zaman oylamaya katılacaktır.

1.4.2. Kamu Tercihi Teorisinin Temel Varsayımları

Siyasal karar alma sürecinde yer alan aktörler ve bu aktörlerin rollerine ilişkin açıklamalar yapıldıktan sonra kamu tercihi teorisinin üç temel varsayımı açıklanacaktır. Bu varsayımlar; metodolojik bireycilik, rasyonalite ve maximand ilkesi, politik mübadeledir.

1.4.2.1. Metodolojik Bireycilik

Buchanan (2009: 13), kamu tercihi teorisinin, tıpkı geleneksel iktisat teorisi gibi, metodolojik bireyci bir yaklaşıma sahip olduğunu ifade etmektedir. Bireyci siyaset teorisi olarak da adlandırılan kamu tercihi teorisinde temel birimler partiler, devletler ve uluslardan ziyade seçimde bulunan, değerlendirme yapan ve hareket eden bireylerdir. Diğer bir deyişle Buchanan analizlerinde, seçimlere katılan, eylemde bulunan veya karar veren bireyi esas almaktadır (Heertje, 2004: 155).

Mises (1996: 42), her bireyin zorunlu olarak bir toplumun parçası olduğunu ve toplumla bağlantısı olmayan bir kişinin varlığının hayal edilemeyeceğini ifade etmektedir. Bireylerin en önemli özelliği akıldır ve bu akıl toplumsal alanda kendisine karşılık bulduğunda ortaya çıkmaktadır. İlgili çerçevede bir bütün olan toplum ile o bütünün parçaları olan bireylerin birbiriyle bağlantılı olduğunu söylemek mümkündür. Metodolojik bireycilik, ulus, devlet, siyasi parti gibi kolektif bütünleri göz ardı etmez. Bu tür oluşumların var oluş ve yok oluşlarını, yapı ve işleyişlerini analiz ederken bireyi ön planda tutmaktadır.

Ayrıca Mises (1996: 43), toplumsal bir oluşumun, o oluşumun üyesi olan bireylerin eylemleri olmadan hiçbir anlamı olmadığını ifade etmektedir. Toplum, bireylerin eylem ve davranışlarıyla var olur. Dolayısıyla bireysel eylemlerin analizi, toplumu anlamayı sağlamaktadır. Bu çerçevede, bireysel eylemlerin toplumun temelini oluşturduğunu söylemek mümkündür.

Sonuç olarak metodolojik bireycilik ilkesine göre, bireylerin karar ve tercihleri esastır. Tercih eden devlet, ulus, siyasi partiler gibi organik birimler değil, bireylerdir. Söz konusu birimler de ancak bireylerin tercihlerinin bir sonucu olarak var olmaktadırlar.

1.4.2.2. Rasyonalite ve Maximand İlkesi

Herhangi bir konuda karar almaları gerektiğinde bireylerin motivasyonu kendi faydalarını maksimize etmektir. Buna göre, bireyler özel çıkarlarını ençoklaştırmak için kendilerine diğerinden daha fazla

fayda sağlayacak olanı en az maliyetle elde etmek isterler. Bu çerçevede kamu ekonomisinde homo economicus varsayımının geçerli olduğu söylemek mümkündür.

Homo economicus, ekonomik insan anlamına gelmektedir. Kavram genel olarak bireysel aktörlerin kendi faydalarını maksimize etme çabalarını vurgulamaktadır. Bu yaklaşım, ekonomik insanın siyasi alanda her türlü kişisel çıkarı maksimize etme çabasını analiz etmek için bir bakış açısı sağlamaktadır. Bireylerin amaçlarına ulaşmak için sahip olduğu kaynakları en iyi şekilde kullanmaya çalışmakta olduğunu işaret etmektedir. Dolayısıyla, homo economicus bir maksimize edicidir. Ancak bu çaba içerisinde olan insanlar her bilgiye sahip değillerdir. Aksine bilgi eksikliği, risk ve belirsizlik gibi faktörler söz konusudur. Ekonomi bazı durumlarda bu faktörleri analizlerine dahil etse de genel itibariyle homo economicus genel bir insan davranışı modelini ifade etmektedir (Rowley, 2004b: 282).

Özel sektörde fayda maksimizasyonu motivasyonu ile hareket eden tüketiciler ile kar maksimizasyonu için çabalayan üreticiler, kamu ekonomisinde de benzer güdü ile hareket etmektedirler. Daha önceki bölümlerde bahsedildiği üzere seçmenler, kendileri için en faydalı olduğunu düşündükleri siyasi parti için oy kullanmaktadırlar. Siyasi partiler ise, yeniden seçilebilmek için seçmen tercihlerini göz önünde bulundurarak en uygun politikaları sunmaya çalışmaktadırlar. Siyasal karar alma sürecinde yer alan bürokratlar ise bütçelerini ençoklaştırarak faaliyetlerini genişletme çabası içindedirler. Bütçe maksimizasyonu güdüsü ile hareket eden bürokratlar, maaşlarını, yan haklarını, güç ve itibarlarını devam ettirmeye veya artırmaya çalışmaktadırlar. Çıkar ve baskı grupları ise, hükümetler üzerinde kendi çıkarları doğrultusunda karar almaları için baskı kurmaktadırlar. Diğer bir deyişle, çıkar ve baskı grupları karar alıcıları çeşitli yöntemlerle etkileyerek uygulanacak kararların kendi avantajlarına olması için çabalamaktadırlar (Aktan, 2008: 82).

Siyasal karar alma sürecinde yer alan (ve homo economicus olarak nitelenebilecek) aktörlerin kendi özel çıkarlarını maksimize etme çabaları maximand ilkesi çerçevesinde değerlendirilmektedir. Diğer bir deyişle, seçmenlerin fayda maksimizasyonu, politikacıların oy maksimizasyonu, bürokratların bütçe maksimizasyonu ve çıkar ve baskı gruplarının rant maksimizasyonu çabası içinde olmaları maximand ilkesinin geçerliliğini işaret etmektedir.

1.4.2.3. Politik Mübadele

Piyasa ekonomisi çerçevesinde, özel mal ve hizmetlerin mübadelesi alıcılar ile satıcılar arasında gerçekleşir. Politik süreçte ise kamusal mallar ve hizmetlerin mübadelesi, siyasal sürece dahil olan aktörler arasında gerçekleşmektedir. Aktan'ın (2008: 84) belirttiği üzere, Buchanan'a göre hem piyasada hem de siyasi alanda malların seçim süreci bireyler arasındaki çıkar rekabeti tarafından belirlenmektedir. Piyasa kurumları aracılığıyla, bireyler bir malı başka bir mal ile değiştirmek için mübadele sürecine girerler. Benzer şekilde, politika alanında da seçmenler, politikacılar, bürokratlar, çıkar ve baskı grupları arasında mübadele gerçekleşir. Politik süreçte yer alan aktörler, mübadele sürecinde kendi başlarına ulaşamayacakları isteklerini kolektif olarak sağlamaya çalışmaktadırlar. Piyasada iki mal üzerinden mübadele sürecine katılan bireyler, politikada tüm kolektif nitelikli mal ve hizmetler ile bunların maliyetleri arasında bir mübadelede bulunmaktadırlar.

Buchanan'a (2009: 14) göre, politik mübadele süreci ekonomik mübadele sürecine göre daha karmaşıktır. Bu görüş, iki temel sebebe dayanmaktadır:

1. Politik mübadele sürecinde yer alan aktörler, öncelikle anayasal düzen çerçevesinde bir sözleşme yapmak durumundadırlar. Bu sözleşme, aktörlerin birbirleriyle etkileşimde bulunmadan önce belirli kurallar ve prosedürler çerçevesinde anlaşmaları gerektiğini işaret etmektedir. Bu nedenle, politik mübadele süreci belirli kurallar ve prosedürlerin uygulanması gerektiği için ekonomik mübadele sürecine göre daha karmaşıktır.
2. Ekonomik mübadele sürecinde alınan kararlar, sadece mübadele sürecinde yer alan tarafları etkilerken; politik mübadele sürecinde alınan kararlar ilgili topluluğun tüm üyelerini etkilediğinden daha karmaşık bir örüntüyü işaret etmektedir. Bu durum, politik mübadele sürecinin herkesin çıkarlarının dengelenmesi gerektiği bir süreç olduğu anlamına gelmektedir. Diğer yandan, ekonomik mübadele süreci genellikle iki taraf arasında gerçekleşir ve sadece bu tarafların çıkarlarının dengelenmesi gerekmektedir.

Sonuç olarak, politik mübadele süreci belirli kuralların uygulandığı bir süreçtir ve toplumun çıkarlarını dikkate almak zorundadır. Öte yandan genellikle iki taraf arasında gerçekleşen ekonomik mübadele süreci, yalnızca ilgili tarafların çıkarlarını gözetmektedir. Bu nedenle, politik mübadele sürecinin ekonomik mübadele sürecine kıyasla daha karmaşık olduğunu söylemek mümkündür.

2. BÖLÜM

DAVRANIŞSAL İKTİSAT TEORİSİNE GENEL BAKIŞ

2.1. GİRİŞ

Geleneksel iktisadın merkezinde homo economicus olarak adlandırılan ekonomik insan yer almaktadır. Homo economicus, bireysel faydasını bencilce ve rasyonel bir şekilde maksimize etmeye çalışmaktadır. Ancak gerçek hayatta insanlar, homo economicus gibi bencil ve tam rasyonel değildir. Aksine sahip oldukları duygu ve değerlerin etkisi altında karar almaktadırlar. İlgili çerçevede davranışsal iktisat geleneksel iktisadın insan davranışlarını karakterize eden homo economicus varsayımını reddetmektedir. Davranışsal iktisatçılar analizlerinde psikoloji, sosyoloji, nöroloji gibi disiplinlerden faydalanarak, homo economicus ile gerçek insanın karar alma sürecindeki farklılıkları ve uyuşmazlıkları ortaya koymaktadır.

Davranışsal iktisat, genel olarak, iktisat bilimi ile psikolojinin birleşiminden ortaya çıkmış bir disiplin olarak tanımlanmaktadır. Davranışsal iktisat, farklı bilim insanları tarafından farklı şekillerde tanımlanmaktadır. Örneğin Herbert Simon'a (1987) göre davranışsal iktisat, neoklasik iktisadın insan davranışlarına ilişkin varsayımlarının deneysel geçerliliğini sorgulayarak davranışları en doğru ve kesin bir şekilde betimlemeye çalışan bir disiplindir.

Davranışsal iktisadın kurucusu olarak nitelenebilecek George Katona ise davranışsal iktisadı, tasarruf, yatırım ve fiyat belirleme süreçlerini güdüler, tutumlar ve beklentiler gibi psikolojik faktörler çerçevesinde analiz eden ve insan davranışlarına odaklanan bir alan olarak tanımlamaktadır (Katona ve Harris, 1978: 14). Katona'ya göre davranışsal iktisadın merkezinde bireyin karar alma süreci vardır. Curtin (2017: 18), Katona'nın davranışsal iktisadı ekonomik ilişkilerde öncelikli olarak insan unsuruyla ilgilenen bir disiplin olarak tasarladığını ifade etmiştir.

Camerer ve Loewenstein'e (2004: 3) göre davranışsal iktisat, psikolojik öncüller ışığında geleneksel iktisadın açıklayıcı gücünü artıran bir alandır. Davranışsal iktisadın özünde, psikolojik temellere dayanan bir ekonomik analizin daha gerçekçi olacağı inancı yatmaktadır. Artan gerçekliğin ise teorideki boşlukları doldurarak kuramı iyileştireceği varsayılmaktadır.

Angner (2012: 209-210), teorisyenlerin anlamlı tahminlerde bulunabilmek için, insanların tam olarak neyi tercih ettiği ve bu tercihlerin mevcut seçenekleri nasıl sıraladığı hakkında daha spesifik öngörülere ihtiyaç duyduklarını belirtmiştir. Bu çerçevede geliştirilen deneysel çalışmalar, insanların gözlemlenen davranışlarının beklenen şekilde neoklasik teorinin varsayımlarından saptığını göstermektedir. Sınırlı işlem kapasitesine sahip olan insanların karar ve tercihlerinde dürtüsel davranmaları, insan davranışlarını öngörülebilir kılmaktadır. Davranışsal iktisat da temelde bu kavrayışın bir sonucudur. Buna göre, insan davranışlarının -homo economicus yaklaşımının aksine- irrasyonel olması, tahmin edilemez olduğu veya bilimsel yöntemlerle tanımlanamayacağı anlamına gelmemektedir.

Neoklasik iktisat modellerinin merkezinde duygularından arındırılmış maksimize edici homo economicus yer almaktadır. Bu tip modeller standart bir ekonomik çerçeveyi benimsemeleri nedeni ile insan davranışlarını göz ardı etmektedirler. Davranışsal iktisat, bahsi geçen modelleri gerçek hayatı yansıtmaktan uzak kalması nedeni ile eleştirmiş ve tam rasyonalite yaklaşımını yanlışlayan deneysel kanıtlar sunmuştur. Bu çerçevede davranışsal iktisat iki hedefe özgülenmektedir (Mullainathan ve Thaler, 2000):

- İnsan davranışlarının standart modelden hangi durumlarda farklılık gösterdiğini belirlemek,
- Bu davranışların ekonomik açıdan nasıl ve neden önemli olduğunu göstermek.

Davranışsal iktisat, insanların düşünceleri, hisleri ve davranışları hakkında gerçekçi varsayımlar ortaya koyabilmek için büyük ölçüde diğer sosyal bilimlerden faydalanmaktadır. Bu açıdan davranışsal iktisat, teorileri test etmek için deneysel yöntemlerden faydalanmakta ve psikoloji gibi sosyal bilimlerden istifade ederek davranışsal eğilimleri incelemektedir. Davranışsal iktisat perspektifinden, gelişen teori ve tahminler gerçek yaşamdaki karar alma süreçleri çerçevesinde sınanır. Bu sınamada amaç gerçek ekonomik davranışın bilimsel bir açıklamasını yapmaktır (Corr ve Plagnol, 2019: 3-4).

Sonuç olarak Camerer ve Loewenstein (2004) ve Corr ve Plagnol'un (2019) da işaret ettiği üzere davranışsal iktisat, en geniş anlamıyla bireysel karar alma analizlerinde özellikle psikoloji gibi sosyal bilimlerden gelen yöntem ve kanıtları kullanan bir yaklaşım olarak değerlendirilebilir.

2.2. DAVRANIŞSAL İKTİSAT TEORİSİNİN GELİŞİMİ

Ekonomi biliminin geçmişi psikoloji disiplinine nispetle daha eskilere uzanmaktadır (Sent, 2004: 737). İlk dönem iktisatçıların duyum, uyaran ve tepki gibi ruhsal faktörlere araştırmalarında önem atfettikleri dikkat çekmektedir. Ancak zamanla iktisadi düşünce dönüşmüş ve özellikle 19. yüzyılın sonlarından itibaren ruhsal/bilinçdışı unsurlar geleneksel iktisat araştırmasından dışlanmıştır. Ancak 2. Dünya Savaşı sonrasında yaşanan teknolojik gelişmeler bilişsel bir devrimi de beraberinde getirmiş ve psikoloji bilimi evrimleşmiştir. Bu durum zihin kavramına ve içsel psikolojik süreçlere odaklanan araştırmaların popülerleşmesine neden olmuştur. Böylece psikoloji ile iktisat arasındaki bağlantının yeniden kurulmasının yolu açılmıştır (Sent, 2004: 739-740).

İnsan davranışlarına ilişkin iktisadi çalışmalar 18. yüzyıla kadar uzanmaktadır. Bu çerçevede takip eden alt bölümde öncelikli olarak erken dönemde davranışsal iktisadın gelişimine katkıda bulunan isimler ve literatüre kazandırdıkları eserler ele alınacaktır. Daha sonra 1950-1970 yılları arasında çalışmaları ile davranışsal iktisada yön veren üç isim incelenecektir. Erken dönem davranışsal iktisatçılar (Frantz, 2020: 64) veya birinci kuşak davranışsal iktisatçılar (Hosseini, 2011: 978) olarak nitelendirilen bu isimler George Katona, Herbert A. Simon ve Harvey Leibenstein'dir. Bir sonraki başlıkta ise 1970 yılından sonra davranışsal iktisadın gelişim süreci ele alınacaktır. Bu dönemde davranışsal iktisat çalışmaları ile öne çıkan üç isim vardır: Daniel Kahneman, Amos Tversky ve Richard H. Thaler. İlgili isimler ise yeni davranışsal iktisatçılar (Frantz, 2020: 66) veya ikinci kuşak davranışsal iktisatçılar (Kırmızıaltın, 2021: 16) olarak nitelendirilmektedir.

2.2.1. Davranışsal İktisada Erken Dönem Katkılar

Davranışsal iktisat göreli olarak yeni bir disiplin olarak betimlense de insan davranışlarını dikkate alan iktisadi çalışmaların kökeni 18. yüzyıla kadar uzanmaktadır. Thaler'a (2016: 1577) göre, davranışsal iktisat alana Adam Smith ile birlikte girmiştir. "Ulusların Zenginliği (The Wealth of Nations)" kitabı ve görünmez el kavramı ile bilinen Adam Smith, 1759 yılında yazmış olduğu "Ahlaki Duygular Teorisi (The Theory of Moral Sentiments)" kitabında bireysel davranışlara ilişkin psikolojik faktörlere vurgu yapmıştır (Camerer ve Loewenstein, 2004: 5). Smith, Ahlaki Duygular Teorisi kitabında insan davranışlarının, tutkular olarak adlandırdığı açlık ve seks gibi dürtüler ile korku ve öfke gibi duygular tarafından belirlendiğini savunmuştur. Smith'in bu kitabı, davranışsal iktisadın odak noktası olan kayıptan kaçınma, irade ve adalet gibi hususlar konusunda bir bakış açısı sunmaktadır (Ashraf vd., 2005: 131-132). Örneğin Smith (1759), insanların iyi bir durumdan daha

kötü bir duruma düştüğünde, kötü bir durumdan daha iyi bir duruma yükseldiğinde elde ettiği zevkten daha fazla acı çektiğini ifade ederek kayıptan kaçınmayı işaret etmiştir (Camerer ve Loewenstein, 2004: 5).

Erken dönem neoklasik iktisadın temeli hedonik psikoloji üzerine kurulmuştur. Hedonik psikoloji, insan davranışını, hazzı en üst düzeye çıkarma ve acıyı en aza indirme girişimi olarak tanımlamaktadır (Angner, 2012: 5). William S. Jevons iktisadi çalışmalarını hedonik psikoloji üzerine inşa etmiştir. Jevons'a göre fayda koşullarının kapsamlı ve doğru bir analizi ekonomik araştırmanın temelini oluşturur. Bu bileşeni anlamak da ancak ve ancak insanların istek ve arzularının dikkate alınmasıyla mümkündür. Jevons, haz ve acıyı şüphesiz bir biçimde iktisadın nihai hedefleri olarak görmektedir. İktisadın amacı, istek ve arzuların en az çabayla en üst düzeyde karşılanmasıdır. Başka bir ifadeyle, hazzı en üst düzeye çıkarmak iktisadın temel sorunudur (Jevons, 2013: 38-39).

Hedonik psikolojiye vurgu yapan bir diğer düşünür Jeremy Bentham'dır. Bentham'a göre insan davranışları haz ve zevkin yönetimi altındadır. İnsanların davranışları ve düşünceleri haz ve zevk tarafından düzenlenir. Bentham çalışmalarında faydacılık ilkesini temel almıştır. Faydacılık perspektifinden her türlü davranışı mutluluğu artırma eğilimleri bağlamında değerlendirir. Bu çerçevede Bentham'a göre fayda, insana haz, yarar, mutluluk sağlayan her türlü unsuru içermektedir. Başka bir ifadeyle fayda, çıkarı mevzubahis olan ajanın zarar görmesini, acı çekmesini, kötülüğe uğramasını veya mutsuz olmasını önleme eğilimidir (Bentham, 2000: 14).

20. yüzyılın ilk yarısında çalışmalarında psikolojik faktörleri dikkate alan diğer iktisatçılar John Maynard Keynes, Irving Fisher ve Vilfredo Pareto olmuştur. George Akerlof, Keynes'in "İstihdam, Faiz ve Paranın Genel Teorisi (The General Theory of Employment, Interest and Money)" isimli çalışmasının modern çağdan önce davranışsal iktisada en büyük katkıyı yaptığını iddia etmektedir. Keynes, piyasa başarısızlıklarını tüketim davranışlarındaki psikolojik eğilimlere ve irrasyonel davranışlara bağlamıştır (Akerlof, 2003: 37). Fisher, "Para Yanılsaması (The Money Illusion)" isimli kitabında insanların paranın nominal değeri ile gerçek değeri arasındaki farkı anlayamadıklarını ifade etmektedir. Diğer bir ifadeyle, insanların herhangi bir para biriminin değerinin arttığını ya da azaldığını algılayamaması para yanılsaması olarak tanımlanmaktadır (Fisher, 1928: 4). Pareto (2014: 20) ise, ekonomi de dahil olmak üzere tüm sosyal bilimlerin temelinde psikolojinin yattığını değerlendirmektedir. Pareto, sosyal bilim yasalarının psikolojik temeller ışığında ortaya

konabileceğini ifade etmektedir. Ancak yaşadığı dönemin bu durumu sağlamaktan çok uzakta olduğunu yorumlamıştır.

20. yüzyılın ilerleyen aşamalarında iktisat çalışmalarında psikolojinin yeri giderek azalmaya başlamış; çoğu iktisatçı, iktisat ile psikoloji ilişkisini göz ardı ederek daha matematiksel çalışmalara yönelmişlerdir. İktisatçıların psikolojiyi dışlama eğilimi neoklasik iktisadın gelişimi ile ilişkilendirilebilir. Genç bir bilim olan psikolojinin iktisadi analizler için sağlam bir temel oluşturmadığı düşüncesi bahsi geçen döneme hakim olmuştur (Camerer ve Loewenstein, 2004: 5-6).

Özetle her ne kadar Thaler (2016: 1577-1579), davranışsal iktisadın tarihsel köklerini A. Smith, I. Fisher, J.M. Keynes, A. C. Pigou ve V. Pareto'ya dayandırmış olsa da söz konusu iktisatçılar çalışmalarında psikolojik faktörlerin iktisat araştırmasında önemli olduğunu ifade etmekten öteye geçmemişlerdir.

2.2.2. 1950-1970 Döneminde Davranışsal İktisat

Davranışsal iktisat, Amerika Birleşik Devletleri'ndeki Carnegie-Mellon ve Michigan Üniversiteleri ile İngiltere'deki Oxford ve Stirling Üniversitelerinin çatısı altında filizlenmiştir. Bu üniversitelerde davranışsal iktisat üzerine yaptıkları çalışmalarıyla öne çıkan iki isim George Katona ve Herbert A. Simon olmuştur (Kırmızıaltın, 2021: 14).

1947'de Michigan Üniversitesi'ne giden Katona, "Anket Araştırma Merkezi (Survey Research Center)"nin kurulmasında rol oynamıştır. Davranışsal iktisadın gelişmesini sağlayan birçok çalışmasını bu merkez çatısı altında gerçekleştirmiştir. Katona'nın görüşleri, klasik iktisat teorilerinden birçok noktada farklılık göstermektedir. Bu çerçevede Katona, iktisadi sonuçlardan ziyade karar verme süreçlerine odaklanmıştır. Dolayısıyla iktisadi analizlerinde teorik ve matematiksel yaklaşımlara daha az önem atfedilmektedir. Öte yandan Katona, klasik iktisadın tam rasyonalite varsayımının hatalı olduğunu öne sürmektedir. Katona'ya göre ekonomik modellerin rasyonel davranışlara dayanması yönündeki yaklaşım doğru değildir (Frantz, 2020: 31).

George Katona, insanların davranışları üzerinde etkili olan psikolojik faktörlere vurgu yaparak ekonomik analizin psikolojik veçhesini öne çıkarmıştır. Katona'ya göre ekonomik süreç doğrudan insan davranışları ile ilgilidir. Bu nedenle iktisadi eylem, karar ve tercihlerin arkasındaki güçler analiz edilmelidir. Bu tip bir değerlendirme ise ancak ve ancak psikolojinin ekonomik araştırmalara dahil

olması halinde olanaklıdır. Psikolojiyi yadsıyan iktisadi analizler, söz konusu karar alma süreçlerini açıklamada yetersiz kalmaktadır (Hosseini, 2011: 979).

Katona'ya göre, deneyimlerin davranış üzerindeki etkisi ekonomik tercihleri anlamak için hayati önem taşımaktadır. İnsan, bir makinenin aksine her seferinde aynı davranışı sergilemez; birçok davranış kalıbına, bilgiye ve duygu durumuna sahiptir. Diğer bir ifadeyle, insan davranışları tekrarlayıcı değildir. Zamanla değişen ve olgunlaşan insan, deneyimlerinden ve önceki eylemlerinden etkilenir ve kaçınılmaz olarak mevcut davranış kalıbını günceller. Bu noktada psikoloji, deneyimlerin sonraki davranışları ne şekilde etkilediği ile ilgilenmektedir (Katona, 1951: 30).

Hosseini'in (2011: 980) belirttiği üzere, Katona üç nedenden ötürü psikoloji ile ekonomiyi entegre ettiğini ifade etmektedir:

1. Davranışsal iktisat, ekonomik karar vericilerin (tüketiciler, işçiler vb.) davranışlarıyla ilgilenir.
2. Davranışsal iktisat, insan davranışının ekonomik sonuçları ile değil karar alma sürecinin incelenmesini içerir.
3. Davranışsal iktisadın yaklaşımı, tümevarımcı bir yöntem dahilinde deneyselliğe dayanır.

Katona'ya (1953: 308) göre, neoklasik iktisatçılar gerçekçi olmayan ve test edilemeyen basit önermeleri esas almaktadır. Bu çerçevede neoklasik iktisatta rasyonel insan şu önermeler çerçevesinde tanımlanmaktadır:

1. Tam bilgi ve öngörü ilkesi: Arz-talep, fiyatlar gibi faktörler sadece veri değildir. Rasyonel insan bu faktörlere ilişkin tüm bilgilere sahiptir. Bu durum, belirsizliğin olmadığı gelecekteki koşullar için de geçerlidir. Bu nedenle birey, her zaman rasyonel tercihlerde bulunabilir.
2. Tam hareketlilik ilkesi: Mantıklı bir kararı uygulamaya koymayı zorlaştıran kurumsal veya psikolojik engeller yoktur.
3. Tam rekabet ilkesi: Bir bireyin kararı, diğer bireylerin kararlarından bağımsızdır. Ayrıca büyük satıcılar veya alıcılar yoktur. Bu nedenle bireysel eylemin fiyatlar üzerinde çok az etkisi vardır. Dolayısıyla iktisadi eylem, bireysel tercihlerin sonucudur. Gruplar tarafından belirlenmez.

Daha önce bahsedildiği üzere Katona, psikolojinin iktisada dahil edilmesi gerektiğinin altını çizmektedir. Psikolojinin iktisadi analizlere dahil edilmesi ile birlikte neoklasik iktisadın ilgili varsayımlarının daha gerçekçi varsayımlara dönüşeceğini ifade etmektedir. Bu çerçevede atılacak

adımlardan biri, büyük ölçekli üreticilerin, tekellerin ve oligopollerin analizlere dahil edilmesidir. Bir diğer adım ise, gelecekteki olayların olasılık dağılımları hakkındaki belirsizliklerin ortaya konmasını içermektedir (Katona, 1953: 308).

Herbert Simon (2018: 846), neoklasik iktisadın temel varsayımlarını eleştirir. Ona göre insanların tüm olası mal ve hizmet seçenekleri arasında tutarlı seçimler yapmasına olanak sağlayan bir fayda fonksiyonu mevcut değildir. Ek olarak, iktisadi aktörlerin tüm alternatifler arasından kendisine en fazla faydayı sağlayacak olanı seçeceği varsayımı hatalıdır. Bu çerçevede Simon, insanın fiili davranışları ile neoklasik varsayımın öngörüleri arasındaki sapmalara dikkat çeker. Davranışsal iktisadın araştırma amacı ise, insanların iktisadi eylemleri hakkında daha güçlü tahminler yapabilmektir. Bu uğurda fayda fonksiyonunun şeklini ve kompozisyonunu irdeleyen deneysel çalışmalar yürütülmektedir. Aktarılan hususlar çerçevesinde Simon, insan davranışlarına ilişkin neoklasik varsayımları deneysel olarak sınayan davranışsal iktisadın ulaştığı vargılar ışığında ekonomik teorinin güncellenmeye muhtaç bir disiplin olduğunu işaret etmektedir.

Ekonomik organizasyonlarda karar alma sürecine ilişkin yaptığı çalışmalar dolayısıyla 1978 yılında Nobel İktisat Ödülü kazanan Herbert Simon'un davranışsal iktisat alanına en önemli katkılarından biri sınırlı rasyonellik varsayımı olmuştur. Sınırsız rasyonel homo economicusun aksine, günlük yaşamda insanlar sınırlı bilgi, zaman ve işlem kapasitesine sahiptir. Sınırlı rasyonalite kavramı, gerçek hayatta karar vericilerin neoklasik iktisat varsayımlarının öngördüğü şekilde hareket etmesini engelleyen kısıtlamalara atıfta bulunmaktadır. Bu kısıtlamalar; olası tüm seçenekleri sıralamak için eksiksiz ve tutarlı bir fayda fonksiyonunun olmamasını, seçilen alternatifin sonuçlarının öngörülememesini ve gelecekteki belirsiz olaylara ilişkin tutarlı ve gerçekçi tahminlerde bulunulamamasını içermektedir (Simon, 2018: 847). Aktarılan kısıtlar nedeni ile Simon, insanların maksimizasyondan ziyade tatmine yöneldiklerini değerlendirmektedir (Frantz, 2020: 28).

Sınırlı rasyonalite kavramı, karar vericinin hem bilgisine hem de bilgi işleme kapasitesine ilişkin kısıtlamaları dikkate alan rasyonel karar verme mekanizmasını işaret etmektedir. Fiili karar alma sürecinin alınan kararları ne şekilde etkilediğiyle ilgilenen davranışsal iktisat yaklaşımı, sınırlı rasyonellik kavramına güçlü bir vurgu yapmaktadır. Sınırlı rasyonalite yaklaşımı, geleneksel iktisadın öne sürdüğü varsayımları farklı şekillerde yeniden üretmektedir. Örneğin, karar vericinin aralarından seçim yapacağı sabit bir alternatifler seti varsaymak yerine, yeni alternatifler üretme sürecine odaklanmaktadır. Öte yandan her bir alternatifin bilinen olasılık dağılımlarına sahip olduklarını varsaymak yerine, alternatiflerin sonuçlarının tahmine dayandığını öngörmektedir. Son olarak karar

vericilerin fayda maksimize edici olmadıklarını, tatmini veya memnuniyeti hedeflediklerini yorumlamaktadır (Simon, 1997: 291).

Simon'a (1983: 23) göre, sınırlı rasyonellik yaklaşımı karar ve tercihlerin ne optimal ne de tutarlı olacağını garanti eder. İnsanların karar ve tercihlerinin çoğunlukla alternatiflerin sunulma sırasına bağlı olduğunu öne sürmektedir. Örneğin A alternatifinin, B alternatifinden önce sunulması, A'nın daha tatmin edici gözükmesine neden olabilmektedir. Benzer şekilde B alternatifi önce sunulduğunda, B, tatmin edici gözükecek ve diğer alternatif yeterince değerlendirilmeyecektir.

Birinci kuşak davranışsal iktisatçılar içerisinde yer alan bir diğer isim Harvey Leibenstein'dır. Leibenstein, ekonomik modeller yanında örgütsel verimlilik ve rasyonalite gibi kavramlara da çeşitli psikolojik yaklaşımları eklemlemiştir. Ekonominin verimlilik ve rasyonalite gibi temel dayanaklarını insan davranışı perspektifinden ele almıştır. Leibenstein 1966 yılında yaptığı çalışmalarda X-etkinsizliği (X-inefficiency) kavramını ortaya atmıştır. X-etkinsizliği, bireylerin ve firmaların etkinliği nasıl sağladığına odaklanmaktadır. Liebenstein'a göre firmaların verimliliği değerlendirilirken çalışanlar dikkate alınmalıdır. Teoriye göre bireyler duyguları, inançları ve çıkarları dolayısıyla rasyonel davranamazlar. Bu nedenle firmalar maksimum verimliliğe ulaşamazlar (Tomer, 2007: 472).

Liebenstein'ın analizi, kişisel çıkarları olan ancak tamamen rasyonel olmayan bireye odaklanmaktadır. Liebenstein'ın analizindeki insan, taahhütler, sosyal yükümlülükler, gelenekler ve işbirlikçi tutumlarla sınırlanan sosyal bir insandır. Aynı zamanda da başarma ihtiyacı olan, motivasyonu ve coşkusu olan psikolojik insandır (Tomer, 2007: 472).

2.2.3. 1970 Sonrası Davranışsal İktisat

Davranışsal iktisat alanındaki çalışmalar, 1970'li yıllardan itibaren ivme kazanmıştır. Özellikle Daniel Kahneman, Amos Tversky ve Richard Thaler'ın çalışmaları davranışsal iktisadın popüler olmasında önemli bir rol oynamıştır (Heukelom, 2014: 4). Bahsi geçen yeni kuşak davranışsal iktisatçıların -eski dönem davranışsal iktisatçılardan farklı olarak- araştırmalarında geleneksel iktisadın rasyonalite varsayımına daha sıkı sarıldıkları gözlemlenmektedir (Sent, 2014: 743).

1970'lerde bilişsel psikologlar, ahlaki yargıları ve ekonomik karar alma süreçlerini incelemeye başlamışlardır. Simon'un çalışmalarından farklı bir yaklaşım benimseyen bu çalışmalar, beklenen fayda teorisi ve Bayes teoremi gibi araçlardan faydalanmıştır. Zihinsel sistemler hakkında varsayımda

bulunmak için ilgili ölçütlere uygunluk veya bu ölçütlerden sapmaları incelemişlerdir. Bu tür bir psikoloji yaklaşımı ise, Simon'un radikal yaklaşımının aksine, sınırlı rasyonaliteyi geleneksel iktisattakine benzer bir şekilde modellemenin bir yolunu sağlamıştır. İşaret edilen psikolojik yaklaşımı iktisada dahil etme girişimi davranışsal iktisadın önemli bir bölümünü oluşturmaktadır (Camerer, 1999: 5).

Yeni davranışsal iktisadın temelleri Daniel Kahneman ve Amos Tversky'nin yaptığı iki önemli çalışma ile atılmıştır. Bu çalışmalardan ilki "Belirsizlik Altında Karar Alma: Ön Yargılar ve Zihinsel Kısayollar (Judgement under Uncertainty: Heuristics and Biases)" (1974) isimli makaledir (Kamilçelebi, 2019: 27). Tversky ve Kahneman (1974: 1124), bir seçimin çıktısı veya paranın gelecekteki değeri gibi belirsiz olayların sonuçları hakkında alınan kararların birçoğunun inançlara dayandığını ifade etmektedir. Bu çerçevede 1974 yılında yaptıkları çalışmada, insanların karar verirken olayların sonuçlarına ilişkin olasılıkları hesaplama ve tahminlerde bulunma gibi karmaşık süreçleri basitleştiren bazı yöntemleri kullandıklarını ortaya koymuşlardır. İlgili çerçevede insanların belirsizlik karşısında nasıl karar aldıklarına dair üç sezgisel yöntem keşfetmişlerdir:

1. Temsil Edilebilirlik (Representativeness): Temsil edilebilirlik yöntemine göre insanlar, A nesnesi veya olayının B sınıfına veya sürecine ait olma olasılığını değerlendirirken, A ve B arasındaki benzerliği dikkate almaktadır. Diğer bir deyişle A, B'ye yüksek oranda benzediğinde A'nın B'den gelme olasılığının yüksek olduğu yargısına varılır. Öte yandan A ve B arasındaki benzerlik az olduğunda A'nın B'den gelme olasılığının düşük olduğu düşünülür. Kahneman ve Tversky temsiliyet yoluyla yargılamayı bir örnekle açıklamışlardır. İnsanlar bir kişinin kişilik özelliklerine bakarak hangi meslek grubuna ait olduğu hakkında bir çıkarımda bulunabilirler. Örneğin, bir kişi diğerleri tarafından utangaç, içine kapanık, uysal, düzen ve detaylara önem veren biri olarak tanımlansın. İnsanlar meslek gruplarına dair bir olasılıklar listesinden (çiftçi, satıcı, kütüphaneci veya doktor gibi) bu kişinin mesleğinin ne olduğuna dair çıkarımda bulunur. Örneğin bu kişinin bir kütüphaneci olma olasılığı, onun kütüphaneci stereotipini ne ölçüde temsil ettiğine veya ona ne kadar benzediğine göre değerlendirilir (Tversky ve Kahneman, 1974: 1124).

2. Kullanılabilirlik (Availability): İnsanların bir olayın gerçekleşme olasılığını, örnek olayların hatırlanma kolaylığına göre değerlendirdiği durumlar vardır. Örneğin, orta yaşlı yetişkinlerin kalp krizi geçirme olasılığı, çevresinde yaşanan benzer olayları düşünerek tahmin edilebilir. Benzer şekilde bir iş girişiminin başarısızlıkla sonuçlanma olasılığı da karşılaşılabilecek

birçok zorluk dikkate alınarak tahmin edilebilir. Bu sezgisel yöntem kullanılabilirlik olarak adlandırılır (Tversky ve Kahneman, 1974: 1127).

3. Ayarlama ve Çıpalama (Adjustment and Anchoring): İnsanlar bir konuda karar almadan önce genellikle bir başlangıç noktasını referans alır. Diğer bir deyişle, insanlar bir konuyla ilgili zihinlerinde yer alan ilk bilgiyi başlangıç değeri kabul ederek nihai sonuç için tahminlerde bulunur. Çıpalama etkisi olarak bilinen bu durum, insanların karar alma mekanizmasını önemli ölçüde etkilemektedir. Tversky ve Kahneman, çıpalama etkisini bir örnekle açıklamışlardır. Katılımcılardan bir çarkıfeleği döndürerek 0 ile 100 arasında bir sayı belirlemeleri istenmiştir. Daha sonra belirlenen bu sayıyı kullanarak Birleşmiş Milletler'de kaç tane Afrika ülkesi olduğuna dair yüzdesel bir tahminde bulunmaları istenmiştir. Yüksek bir sayıyı (65) referans alan katılımcılar daha yüksek bir tahminde bulunurken (%45), düşük bir sayıyı (10) referans alan katılımcılar daha düşük bir tahminde (%25) bulunmuşlardır. Her iki grubun da tahminlerinin dayanak noktası başlangıç değeri olarak belirledikleri ilk sayılar olmuştur (Tversky ve Kahneman, 1974: 1128).

Kahneman ve Tversky'nin yeni davranışsal iktisada önemli katkılarda bulunan bir diğer çalışmaları ise "Beklenti Teorisi: Risk Altında Karar Analizi (Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk)" (1979) isimli makaledir. Kahneman ve Tversky'ye (1979: 263) göre, beklenen fayda teorisi[3] geleneksel risk altında karar alma analizine hakim olmuş bir teoridir. Teori, ekonomik davranışın tanımlayıcı bir modeli olarak görülmektedir. Ayrıca rasyonel seçimin normatif bir modeli olarak kabul edilir. Bu çerçevede insanların çoğu zaman teorinin önermelerine uyduğu varsayılır. Ancak Kahneman ve Tversky 1979 yılında yaptıkları çalışmada, insanların risk altındayken aldıkları kararların beklenen fayda teorisinin önermelerini ihlal ettiğini ortaya koymuşlardır. Dolayısıyla beklenen fayda teorisinin ekonomik davranışları tanımlamada yetersiz olduğunu ifade etmişlerdir. Teoriye alternatif olarak beklenti teorisini (prospect theory) geliştirmişlerdir. Beklenti teorisine göre, insanlar zihinlerindeki ilk bilgiler doğrultusunda belirledikleri referans noktasına göre kazanç ve kayıp durumlarına ilişkin karar almaktadırlar. İnsanlar kazanmak için riskten kaçınırken, kaybetmemek için riskli tercihlerde bulunabilmektedirler (Kamilçelebi, 2019: 132).

---

[3] Beklenen fayda teorisi, ilk defa Daniel Bernoulli tarafından öne sürülmüştür. Teoriye göre, insanlar risk altındayken bile rasyonel bir biçimde karar almaktadır. Bu düşünce, insanların karar alırken bireysel çıkarlarını maksimize etme eğiliminde olacaklarına dair varsayıma dayanmaktadır.

Kahneman ve Tversky, ilgili çalışmalarında birçok deney ve anket yoluyla insan davranışlarını analiz etmişlerdir. Bu deney ve anket sonuçlarına göre insanların sınırlı rasyonel ve ön yargılı olduklarını ortaya koymuşlardır. Öte yandan insanların risk altında karar alma sürecinde sistematik hatalar yaptıklarını tespit etmişlerdir. Ayrıca ilgili çalışma sonucunda insanların çerçeveleme etkisi, zihinsel kısayollar ve ön yargılar sebebiyle bireysel faydalarını maksimize etmedikleri/edemedikleri sonucuna varmışlardır. Karar alma süreçlerinde ortaya çıkan bu hatalar ve ön yargılar neoklasik iktisat teorilerinde dikkate alınmamaktadır. Bu nedenle Kahneman ve Tversky, neoklasik teorinin ilgili sürece ilişkin analizlerinin gerçek hayatla örtüşmediğini ifade etmişlerdir.

1980'lerin başından itibaren yeni nesil iktisatçılar deneysel iktisat üzerine çalışmalar yapmaya başlamışlardır. Bu iktisatçılar arasında en etkili isim Richard Thaler olmuştur (Heukelom, 2014: 141). Thaler'ın davranışsal iktisat alanına ilk katkısı 1980 yılında yayımlanan "Tüketici Seçiminin Pozitif Teorisine Doğru (Toward a Positive Theory of Consumer Choice)" isimli makalesi olmuştur. Thaler ilgili çalışmasında, belli durumlarda birçok tüketicinin irrasyonel şekilde davrandıklarını ve bu nedenle de ekonomistlerin tüketici davranışlarını tahmin etmede sistematik hatalar yaptığını işaret etmiştir. Thaler'a göre, Kahneman ve Tversky'nin beklenti teorisi, insanların tercihlerine ilişkin tanımlayıcı modeller geliştirmek için bir yol sağlamaktadır. Bu nedenle beklenti teorisini, ekonomik davranışları tanımlamaya yönelik alternatif bir yaklaşım olarak önermiştir (Thaler, 1980: 39).

Thaler yaptığı çalışmalar sonucunda zihinsel muhasebe (mental accounting) kavramını literatüre kazandırmıştır. Thaler'ın "Zihinsel Muhasebe ve Tüketici Seçimi (Mental Accounting and Consumer Choice)" (1985) ve "Zihinsel Muhasebe Konuları (Mental Accounting Matters)" (1999) isimli makaleleri zihinsel muhasebe üzerine yaptığı iki önemli çalışmadır. Thaler'a (1999: 183) göre zihinsel muhasebe, bireylerin ve hanehalklarının finansal eylemlerini planlamak, değerlendirmek ve takip etmek için kullandıkları bilişsel süreçlerin toplamıdır. Zihinsel muhasebenin üç önemli bileşeni vardır (Thaler, 1999: 184):

1. İlk bileşen, iktisadi sonuçların nasıl algılandığına, nihai kararların nasıl alındığına ve değerlendirildiğine ilişkin süreçlerini kapsamaktadır. Zihinsel muhasebe sistemi, fayda maliyet analizleri için gerekli bilgileri sağlamaktadır.
2. İkinci bileşen, iktisadi eylemlerin belirli hesaplara kaydedilmesini içermektedir. Diğer bir deyişle, insanlar gelirlerinin kaynaklarını ve bu gelirleri nerelerde kullandıklarını zihinsel hesaplarına kaydederler. Harcamalar barınma, yiyecek gibi kategoriler halinde gruplandırılır.

3. Son bileşen ise, hesapların değerlendirilme sıklığı ile ilgilidir. Hesaplar günlük, haftalık, aylık veya yıllık olarak değerlendirilmektedir.

Thaler (1985), bilişsel psikoloji ile mikroekonomiyi sentezleyerek yeni bir tüketici davranışı modeli ortaya koymuştur. Model, zihinsel muhasebe kavramına dayanmaktadır. Thaler'a göre zihinsel muhasebe, kayıp ve kazançların kodlanması, satın almanın değerlendirilmesi (işlem faydası) ve bütçeleme süreci ile yakından ilişkilidir. Örneğin, insanlar kazanç durumunda ayrıştırmayı tercih ederken, kayıp durumunda birleştirmeyi tercih etmektedirler. Diğer bir ifadeyle, insanlar bir büyük kazançtan ziyade (tek seferde 75 USD), iki küçük kazanç elde etmekten (ayrı ayrı 50 USD ve 25 USD) daha fazla mutluluk duymaktadırlar. Aynı durum kayıplar için düşünüldüğünde ise, insanlar iki kere kaybetmektense (ayrı ayrı 100 USD ve 50 USD) tek seferde (150 USD) kaybetmenin daha az üzücü olacağını düşünmektedirler. İşlem faydası ise bir malın satın alındığı yere göre ödenen fiyatı ifade etmektedir. Örneğin, insanlar lüks bir restorandan su almak için daha fazla ödeme yapmaya razı olurken, aynı suyu bir marketten alırken daha az ödeme yapmak istemektedirler. Sonuçta nihai tüketim eylemi aynı olup iki durum arasında satın alma faydası da sabittir (Thaler, 1985: 201-208). Son olarak Thaler (1999: 193), bütçeleme sürecini de modele dahil etmiştir. İnsanlar harcamalarını kategorize ederler ve bütçelerini bu doğrultuda düzenlerler. Harcamaları kategorilere ayırmanın iki amacı vardır. Birincisi, bütçeleme süreci, farklı harcamalar arasında dengenin sağlanmasına yardımcı olabilir. İkincisi, bu sistem kendi kendini kontrol eden bir mekanizma olarak da işlev görebilir.

Thaler'ın literatüre kazandırdığı önemli kavramlardan biri miyopik kayıptan kaçınmadır (myopic loss aversion). Benartzi ve Thaler'e (1975: 75) göre yatırımlarında büyük ölçüde kısa vadeye odaklanan yatırımcılar, uzun vadede elde edecekleri getirileri göz ardı etmektedirler. Diğer bir ifadeyle, yatırımcılar kayıplara karşı oldukça duyarlıdır. Ayrıca kısa vadede elde edecekleri getirilere odaklanmaktadırlar. Bu durum riskten kaçınmalarına neden olmaktadır. Söz konusu faktörlerin kombinasyonu ise miyopik kayıptan kaçınma olarak tanımlanmaktadır.

Thaler'ın literatüre kazandırdığı bir diğer önemli kavram mülkiyet etkisidir (endowment effect). Mülkiyet etkisi, bir bireyin sahip olduğu bir varlığa, o varlığa sahip olmasaydı vereceği değerden daha yüksek bir değer atfettiği durumu ifade etmektedir. Thaler, mülkiyet etkisini öğrencileriyle gerçekleştirdiği bir deneyle ölçmeye çalışmıştır. Öğrencilerin yarısına kendi üniversitelerinin logosu olan kupalar verilmiştir. Daha sonra kupa sahibi olan öğrencilere kupalarını ne kadara satmaya razı oldukları, kupa sahibi olmayan öğrencilere de bu kupaları ne kadara satın alabilecekleri sorulmuştur.

Sonuçta satıcı konumunda olan öğrenciler sahip oldukları kupalara, alıcı konumundaki öğrencilere göre iki kat daha fazla değer biçmiştir (Thaler ve Sunstein, 2018: 51).

Thaler'ın alana katkılarından biri de batık maliyet etkisidir (sunk cost effect). Thaler'e (1980: 47) göre, bir mal veya hizmetten faydalanmak için ödeme yapmış olmak, bu mal ve hizmetten yararlanma oranını artırmaktadır. Bu durum batık maliyet etkisi olarak adlandırılmaktadır. Thaler'e (2015: 75) göre, bir kişinin katılmayacağı bir konser için 100 USD ödemesi ile 100 USD kaybetmesi arasında fark yoktur. Bileti alan kişi, konsere katılmadığı takdirde zarar ettiğini düşünecektir. Benzer şekilde, insanlar parasını ödedikleri bir şeyi ne kadar çok kullanırlarsa kendilerini o kadar iyi hissetmektedirler.

Thaler'ın davranışsal iktisat alanına en önemli katkılarından biri de dürtme (nudge) yaklaşımıdır. Dürtme kavramı, Thaler ve Sunstein tarafından 2008 yılında yayımlanan "Dürtme: Sağlık, Zenginlik ve Mutluluk İçin Alınan Kararları Geliştirmek Üzere (Nudge: Improving Decision About Health, Wealth and Happiness)" isimli kitap ile popüler hale gelmiştir. Thaler ve Sunstein, dürtmeyi şu şekilde tanımlamaktadır (Thaler ve Sunstein, 2008: 17):

> *"İnsan davranışlarını tahmin edilecek bir şekilde, seçenekleri yasaklamadan ya da insanların muhatap olduğu ekonomik teşvikleri fazla değiştirmeden yönlendiren seçim mimarisine biz "dürtme" diyoruz. Bir müdahaleye dürtme diyebilmek için onun uygulanması kolay olması ve bireyin söz konusu müdahaleden kaçınmasının maliyetli olmaması gerekir. Dürtmeler emir değildir. Meyveyi göz hizasına koymak bir dürtme olarak kabul edilirken abur cuburların yasaklanması dürtme sayılmaz."*

Bu çerçevede dürtme, seçim mimarisi olarak da bilinen karar verme ortamını şekillendirerek, seçim mimarlarının bireylerin davranış ve kararlarını etkileyebileceği fikrine dayanmaktadır. İnsanların tercihte bulunacakları konuya ilişkin uygun şartları oluşturan kişi seçim mimarı olarak betimlenmektedir (Thaler ve Sunstein, 2008: 13). Thaler ve Sunstein'in tanımından da anlaşılacağı üzere, bireyler bir seçeneği diğerine tercih ederken özgürdür. Öte yandan tercihlerinin kontrolünün kendilerinde olduğunu düşünmektedirler. Ancak gerçekte insan davranışları küçük, önemsiz gibi gözüken birçok durumdan etkilenmektedir. Yaygın bir şekilde var olan seçim mimarisi, insan davranışlarını büyük ölçüde etkilemektedir. Ayrıca seçim mimarları bireylerin en iyi tercihlerde bulunmaları için çeşitli yönlendirmelerde bulunmaktadırlar (Thaler ve Sunstein, 2008: 305).

2.3. DAVRANIŞSAL İKTİSAT İLE GELENEKSEL İKTİSADIN KARŞILAŞTIRILMASI

Geleneksel iktisat tam rasyonellik, fayda maksimizasyonu ve sınırsız işlem kapasitesi gibi varsayımlarla karakterize edilmiştir. Davranışsal iktisadın amacı, bu idealleştirilmiş varsayımları daha sağlam ve gerçekçi varsayımlarla değiştirmektir. Davranışsal iktisat bu amaç doğrultusunda disiplinlerarası bir yaklaşım benimseyerek psikoloji başta olmak üzere antropoloji, sosyoloji gibi birçok bilim dalı ile ilişki içerisinde olmuştur.

Geleneksel iktisat ile davranışsal iktisadın birbirinden ayrıldığı noktalar Tablo 3'te gösterilmektedir.

Tablo 3. Geleneksel İktisat ile Davranışsal İktisadın Karşılaştırılması

Geleneksel İktisat	**Davranışsal İktisat**
Tam rasyonalite	Sınırlı rasyonalite/İrrasyonel
Bencil ve çıkarcı birey	Duygu ve değerlerden etkilenen birey
Tam bilgi	Eksik bilgi/Asimetrik bilgi
Sınırsız işlem kapasitesi	Sınırlı işlem kapasitesi
Fayda maksimizasyonu/Mükemmeliyetçilik	Tatminkârlık
Pozitif iktisat + Normatif iktisat/Tanımlayıcı + Kuralcı	Pozitif iktisat/Tanımlayıcı
Matematiksel modelleme	Deneysel modelleme
Beklenen fayda teorisi	Beklenti teorisi
Neoklasik düşünce temelli	Psikoloji temelli

Kaynak: Yazar tarafından oluşturulmuştur.

Geleneksel iktisadın temelini tam rasyonalite varsayımı oluşturmaktadır. Bu varsayıma göre, bireyler rasyoneldir ve kendi çıkarlarını maksimize etmek için hareket ederler. Geleneksel iktisadın hukuk, evlilik, sağlık, finans gibi çeşitli alanlardaki uygulamalarının tümü rasyonalite varsayımına dayalıdır (Aumann, 2019: 666). Standart teoriye göre, bireyler bencildir. Dolayısıyla yalnızca kendilerini daha iyi duruma getirmek amacıyla karar aldıkları varsayılır. Geleneksel iktisat, bireylerin fayda

maksimizasyonu yoluyla amaçlarına mantıksal olarak nasıl ulaşacağına odaklanmaktadır. Davranışsal iktisat ise, bireylerin kişisel faydalarını maksimize edecek en iyi kararlardan nasıl saptıklarına odaklanmaktadır (Just, 2014: 2).

Geleneksel iktisadın temel figürü olan homo economicusun mevcut tüm alternatifler (ve bu alternatiflerin sonuçları) hakkında tam bilgiye sahip olduğu ve tam rasyonel davrandığı varsayılmaktadır. Hatadan azade homo economicus kendisine en fazla fayda sağlayacak seçime yönelmektedir. Davranışsal yaklaşıma göre ise gerçek hayatta bireylerin karar ve tercihleri değer yargılarından, duygulardan, sosyal ve bilişsel örüntülerden bağımsız değildir. Bireylerin mevcut alternatifler ve ilgili alternatiflerin sonuçları hakkında tam bilgiye sahip olmaları imkansızdır. Eksik bilgi ile hareket eden bireylerin ise kendileri için en iyi olanı seçmeleri mümkün değildir. Bu çerçevede bireyler, rasyonellikten sapmakta ve irrasyonel tercihler yapmaktadırlar. Davranışsal iktisadın özünü de bahsi geçen irrasyonel kararlar ve tercihler oluşturmaktadır (Aktan ve Yavuzaslan, 2020: 112).

Geleneksel teori, bireylerin bilgi işleme kapasitesinin sınırsız olduğunu varsaymaktadır. Diğer bir ifadeyle, bireyler kararlarıyla ilgili tüm bilgilere ve bireysel faydalarını maksimize etmek için gereken tüm bilgi işleme kapasitesine sahiptir. Davranışsal iktisat ise, ekonomik birimlerin sınırlı bilgiye sahip olduğunu ve bu bilgileri de işlemek için sınırlı kapasitelerinin olduğunu kabul etmektedir (Sontheimer, 2006: 238). İlgili çerçevede, bilgi ve işlem kapasitesi üzerindeki sınırlamalar ekonomik birimlerin kişisel çıkarlarını maksimize etmelerini güçleştirmektedir.

Geleneksel iktisat ile davranışsal iktisat arasındaki farklardan bir diğeri de bireylerin, bireysel çıkarları konusunda hangi amaç doğrultusunda hareket ettiğidir. Geleneksel teoriye göre bireyler, kişisel çıkarlarını maksimize etmek için çaba sarf etmektedir. Dolayısıyla kendileri için en iyi tercihte bulundukları varsayılmaktadır. Ancak davranışsal iktisat yaklaşımına göre, bireyler fayda maksimizasyonu güdüsü ile hareket etmezler. Bireyler, sınırlı zamana ve işlem kapasitesine sahip oldukları için optimizasyon sürecini takip edemezler. Dolayısıyla kendileri için en iyi olanı aramak yerine kısa yollara başvurarak makul düzeyde iyi olanı tercih etme eğilimindedirler (Simon, 1956: 129). Bu çerçevede geleneksel iktisatta mükemmeliyetçilik; davranışsal iktisatta ise tatmin olma söz konusudur.

Geleneksel iktisat ile davranışsal iktisat arasındaki diğer bir fark araştırma alanlarına ilişkin olarak belirmektedir. Geleneksel yaklaşım hem normatif hem de pozitif iktisat araştırmasını bünyesinde

barındırmaktadır. Angner'e (2012: 4) göre bu yönelim, rasyonalizm varsayımı ile uyarlık göstermektedir. Davranışsal iktisatta ise pozitif iktisat araştırması daha baskındır. Bu çerçevede davranışsal iktisat, insanların gerçek hayatta nasıl davrandığı (pozitif iktisat) ile ilgilenmektedir. Geleneksel iktisat ise, insanların nasıl davranması gerektiğine (normatif iktisat) odaklanmaktadır (Corr ve Plagnol, 2019: 6). Normatif iktisat, değer yargılarını içerdiği için öznel bir bakış açısı ortaya koymaktadır. Pozitif iktisat ise değer yargılarını içermeyen, gerçeklere dayalı, nesnel bir perspektif sunmaktadır (Corr ve Plagnol, 2019: 223-224). Bu çerçevede pozitif iktisadın tanımlayıcı, normatif iktisadın kuralcı olduğunu söylemek mümkündür.

Geleneksel iktisat analizleri teorik ve matematiksel bir yaklaşım çerçevesinde gerçekleştirilir. Davranışsal iktisat analizleri ise deney ve gözlemler aracılığı ile yürütülür. Tomer'e (2007: 467) göre, geleneksel iktisadın matematiksel bakış açısı, iktisadi analizleri besleyecek birçok yararlı araştırma yönteminin dışlanmasına neden olmaktadır. Rabin (2002: 672) klasik varsayımların matematiksel olarak formüle edilmesinin avantajlarının yanında dezavantajlarının da olduğunu işaret etmektedir. Matematiksel yaklaşımların zorunlu olarak psikolojik gerçekliği göz ardı ettiğini ve büyük ölçüde sadeleştirilmiş ve basitleştirilmiş davranış ve tercih modelleri yarattığını ifade etmektedir. Buna karşılık psikoloji, insanların sosyal ve bilişsel durumlarını daha yakından incelemektedir. Bu bağlamda elde ettiği bulguların matematiksel doğruluğu, genelgeçerliği ve uygulanabilirliği ile daha az meşgul olmaktadır.

Rabin'e (2002: 659) göre, davranışsal iktisat, geleneksel iktisadın hem temel varsayımlarının hem de yaklaşımlarının yerinde olduğu fikrine dayanmaktadır. Bu araştırma programı, geleneksel iktisadın çıkarımlarını reddetmek yerine, teorilerini daha gerçekçi yeni varsayımlarla tamamlamaya çalışmaktadır. Örneğin klasik varsayım, insanların gelecek endişesi duyduklarını ve bu nedenle emeklilikten sonra uzun süre çalışmayı beklediklerini öngörmektedir. Bu insanların para biriktirme olasılığı daha yüksektir. Davranışsal iktisat bu varsayıma tamamen karşı çıkmak yerine aynı tahminleri psikolojik faktörleri de hesaba katarak üretir. Psikolojik faktörleri dikkate alarak oluşturduğu modeller, insanların %100'den daha az öz denetime sahip olmaları olasılığını hesaba katmaktadır. Dolayısıyla gereğinden az tasarruf etme ve aşırı ödünç alma olasılıklarını gündeme taşımaktadır.

Camerer ve Loewenstein'e (2004: 3) göre, davranışsal iktisadın psikoloji biliminden istifade etmesi geleneksel iktisadın açıklama kapasitesini artırmaktadır. Bu çerçevede, psikolojik temellere dayalı ekonomik analizlerin daha gerçekçi olacağını ifade etmektedirler. Bu yaklaşım, geleneksel iktisadın

fayda maksimizasyonu, denge ve verimliliğe ilişkin yaklaşımlarının tamamen reddedilmesi anlamına gelmemektedir. Aksine neoklasik yaklaşımın ekonomik davranışları açıklamada kullanılabilecek teorik bir çerçeve sağladığı ve sorgulamaya açık tahminler ürettiği için faydalı olduğunu öne sürmektedirler.

Öte yandan davranışsal iktisat, geleneksel iktisadın belirsizlik altında karar alma analizi için geliştirilen matematiksel modelleme yaklaşımını geliştirir. Beklenen fayda teorisine alternatif olarak beklenti teorisini önermektedir. Bu çerçevede birey, iktisadi sonuçları psikolojik değeri olan bir referans noktasından olumlu veya olumsuz sapmalar olarak yorumlar. Bu noktada fayda kavramı yerine değer kavramı kullanılmaktadır. Ayrıca geleneksel teoriden farklı olarak, iktisadi sonuçların faydası, mutlak servete bağlı olmaktan ziyade bir kazanç veya kayıp olarak yorumlanmaktadır (Diacon ve Calance, 2014: 73).

Sonuç olarak geleneksel iktisat ile davranışsal iktisadın ortaya koyduğu insan modeli, rasyonalite varsayımı ve araştırma yöntemleri her ne kadar birbirinden farklı olsa da iki yönelim birbirinden tamamen ayrılmış değildir. Davranışsal iktisat, geleneksel iktisadın temel varsayımlarını reddetmek yerine mevcut teorileri iyileştirmeye çalışmaktadır. Diğer bir ifadeyle, davranışsal iktisat ekonomik teorilerin incelenmesinde daha geniş bir analiz alanını dikkate almaya çalışmaktadır.

2.4. DAVRANIŞSAL İKTİSATTA KARAR ALMA SÜRECİ

Geleneksel iktisat yaklaşımının temelinde yer alan homo economicus, bencilce ve rasyonel bir şekilde hareket etmektedir. Bireysel faydasını maksimize edecek en iyi seçeneği aramaktadır. Mükemmeli arayan homo economicus, duygularını geri planda tutmaktadır. Dolayısıyla her zaman tutarlı ve tahmin edilebilir tercihlerde bulunduğu varsayılmaktadır. Ancak gerçek hayatta insanlar çeşitli psikolojik faktörlerin etkisindedir. İnsanların karar alma süreçleri sahip oldukları duygu, deneyim, düşünce, beklentiler, sezgiler gibi psikolojik faktörlerden büyük ölçüde etkilenmektedir. Bu sebeple de her zaman bireysel faydalarını ençoklaştıracak seçenekleri tercih etmemektedirler. Davranışsal iktisat yaklaşımına göre, insanları rasyonel olmaktan uzaklaştıran gizli tuzaklar vardır. Bu tuzaklar çerçeveleme etkisi, batık maliyet tuzağı, çıpalama etkisi, statüko etkisi, sürü etkisi, sıfır maliyetin bedeli, hiperbolik indirgeme ve kayıptan kaçınmadır.

Bu başlık altında öncelikle iktisadi karar alma süreçlerine ilişkin ayrışık yaklaşımlar incelenecektir. Bu bağlamda geleneksel iktisatta karar alma süreci beklenen fayda teorisi çerçevesinde, davranışsal

iktisatta karar alma süreci beklenti teorisi çerçevesinde açıklanacaktır. Daha sonra ise karar alma sürecine ilişkin yukarıda belirtilen gizli tuzaklar çeşitli örnek deneyler aracılığıyla açıklanacaktır.

2.4.1. Geleneksel İktisatta Karar Alma Süreci: Beklenen Fayda Teorisi

Beklenen fayda teorisi, iktisatta risk ve belirsizlik altında karar alma süreçlerine ilişkin yaygın olarak kullanılan tanımlayıcı ve normatif bir modeli işaret eder. Beklenen fayda teorisi, ilk defa 18. yüzyılda Daniel Bernoulli (1738) tarafından öne sürülmüştür. Daha sonra Bernoulli'nin modeli, John Von Neumann ve Oscar Morgenstern tarafından teorileştirilmiştir. Teori, sigorta mekanizması ve finansal kararlar gibi çeşitli süreçleri açıklamak için tanımlayıcı bir model olarak benimsenmiştir (Tversky, 1975: 163).

St. Petersburg Paradoksu olarak bilinen problem, Daniel Bernoulli'nin beklenen fayda teorisini geliştirmesine neden olmuştur. St. Petersburg Paradoksu, yazı-tura ile oynanan bir oyunun sonuçlarına dayanmaktadır. Oyun ilk yazı gelmesiyle son bulmaktadır. Oyunun kurallarına göre ilk seferde yazı gelirse 1 USD, ikinci seferde yazı gelirse 2 USD, üçüncü seferde yazı gelirse 4 USD kazanılır. Ayrıca yazı gelme olasılıkları da ilk seferde 1/2, ikinci seferde 1/4, üçüncü seferde 1/8 olacak şekilde devam etmektedir. Bu durumda oyunun beklenen değeri sonsuza kadar artma eğilimi göstermektedir (Machina, 2018: 4210):

$$\mu = (1/2)*1 \text{ USD} + (1/4)*2 \text{ USD} + (1/8)*4 \text{ USD} \ldots$$

$$\mu = 0.50 \text{ USD} + 0.50 \text{ USD} + 0.50 \text{ USD} \ldots = \infty$$

St. Petersburg Paradoksu'nun asıl sorusu, insanların bu oyuna katılmak için ne kadar ödemeye razı olduklarıdır. Oyunun beklenen getirisi sonsuzdur. Ancak yine de insanlar yüksek kazanç sağlayacakları düşük olasılıkların gelmeyeceğini düşünerek oyuna katılmak için çok az ödeme yapmaya razı olmaktadırlar (Şener, 2015: 41). Bernoulli'ye göre, insanlar beklenen parasal değerlerden ziyade beklenen faydaları maksimize etmeyi amaçlamaktadır. İnsanlar sonsuz getiri vaat eden bir oyun için yüksek ödeme yapmaya razı değillerdir. Bu durum, insanların oyunun değerini beklenen parasal değerle eşdeğer görmediklerini göstermektedir. Bernoulli'ye göre oyunun beklenen değeri aslında oyunun beklenen faydasıdır. Çünkü insanlar, bu tür belirsizliklerin olduğu durumlara öznel değerler veya faydalar atarlar (Kamilçelebi, 2019: 78).

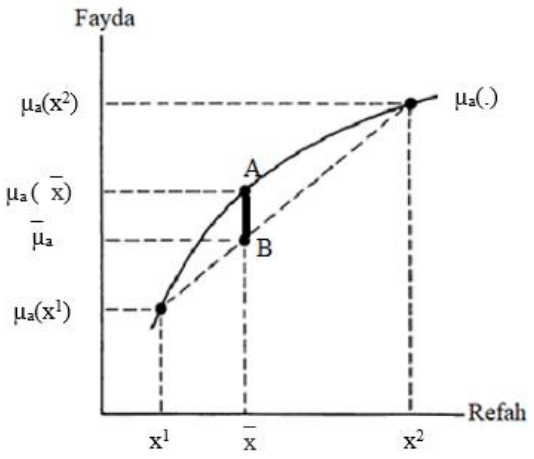
Von Neumann ve Morgenstern 1944 yılında yaptıkları bir çalışmada beklenen fayda fonksiyonuna dayalı rasyonel bir seçimin yapılabileceğini kanıtlamışlardır. Bu çerçevede Von Neumann ve Morgenstern'in fayda teorisi, beklenen fayda teorisinin geçerli olması için gerekli ve yeterli koşulları işaret etmektedir. Beklenen fayda teorisini aksiyomlaştıran Von Neumann ve Morgenstern, riskli sonuçları olan bir sorunla karşı karşıya kalan bir karar vericinin, ilgili fayda fonksiyonunun beklenen değerini maksimize edecek şekilde hareket edeceğini ortaya koymuşlardır. Von Neumann ve Morgenstern'in teorisinde ana unsur risktir[4]. Riski modellemek için bağımsız değişken, karar vericinin belirsiz sonuçlara nasıl tepki verdiğini içeren bir fonksiyona dönüştürülmüştür. Teori, bu dönüşüm fonksiyonunun seçimini, karar vericinin riskli durumlar ile risksiz durumlar arasındaki seçime verdiği tepkiye dayandırmaktadır (Carreño, 2020: 12).

Şekil 5'te riskten kaçınan bireyin fayda fonksiyonu gösterilmektedir (Machina, 1987: 123). Kesin bir servet düzeyini elde tutmanın faydası $\mu_a(\bar{x})$ olarak ifade edilmektedir. Bireyin, elde edilecek servet düzeyine ilişkin beklentisine denk gelen fayda değeri ise $\bar{\mu}_a$ olarak gösterilmektedir. Birey, *kesin* olan duruma, *riskli* olandan daha fazla değer atfetmektedir. Bu durum grafikte AB olarak gösterilmektedir. Diğer bir ifadeyle, riskten kaçınan birey için kesin bir kazancı elde tutmanın faydası, riskli bir getiri elde etmenin faydasından AB aralığı kadar daha değerlidir. Riskten kaçan bireyin fayda fonksiyonu içbükeydir. Servetin marjinal faydası da azalmaktadır (Machina, 1987: 124).

---

[4] Risk, her bir eylemin, belirli bir olasılıkla belirli bir sonuca yol açacağının bilindiği durumu ifade etmektedir. Diğer bir ifadeyle risk, gerçekleşmesi beklenen tüm sonuçların ve bu sonuçların gerçekleşme olasılıklarının bilindiği durum olarak tanımlanmaktadır. Belirsizlik ise, tüm sonuçların ve/veya bu sonuçların gerçekleşme olasılıklarının bilinmediği veya anlamsız olduğu durumlar olarak nitelendirilmektedir. Risk ve belirsizlik arasındaki temel fark, tüm olası sonuçların bilinip bilinmemesi ve bu sonuçların gerçekleşme olasılıklarının ölçülebilir olup olmamasına dayanmaktadır (Luce ve Raiffa, 1957: 13).

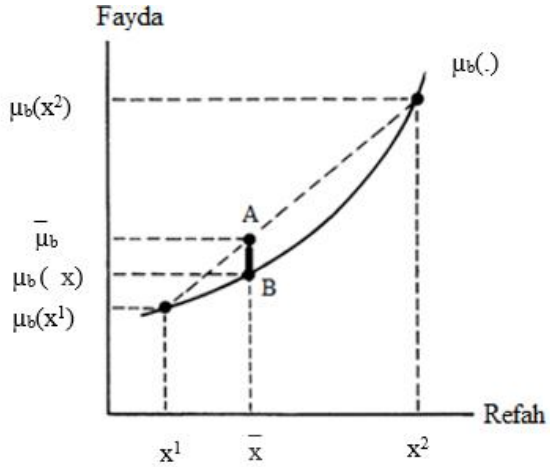
Şekil 5. Riskten Kaçan Bireyin Fayda Fonksiyonu



Kaynak: Machina, 1987: 123.

Şekil 6'da ise risk almayı tercih eden bireyin fayda fonksiyonu gösterilmektedir (Machina, 1987: 123). $\mu_b(\bar{x})$, kesin bir servet düzeyini elde tutmanın faydasını, $\bar{\mu}_b$ ise bireyin şans oyununu kabul etmesi halinde servet düzeyine ilişkin faydasını ifade etmektedir. Risk alan birey, beklenen değeri almak yerine riskli girişimlerde bulunmayı tercih etmektedir. Bu noktada birey, riskli seçeneğe kesin olan seçenekten daha fazla değer atfetmektedir. Bu değer grafikte AB aralığı olarak gösterilmiştir. Diğer bir ifadeyle, birey için risk almanın faydası, kesin bir servet düzeyini elde tutmanın faydasından AB kadar daha değerlidir. Risk almayı seven bireyin fayda fonksiyonu dışbükeydir. Servetin marjinal faydası da artmaktadır (Machina, 1987: 124).

Şekil 6. Risk Almayı Tercih Eden Bireyin Fayda Fonksiyonu



Kaynak: Machina, 1987: 123.

Beklenen fayda teorisinin geçerli olabilmesi için bireysel tercihlerin bazı özelliklere sahip olması gerekmektedir. Bu özellikler tamlık, geçişlilik, bağımsızlık ve sürekliliktir (Chukwudum, 2016: 48-49):

1. Tamlık: Bireyin çeşitli alternatifler arasında bir tercihte bulunabilmesini gerektirir. Diğer bir ifadeyle, bireyin iyi tanımlanmış tercihleri vardır. A ve B gibi iki alternatif verildiğinde birey, A'yı B'ye veya B'yi A'ya tercih edebilir.
2. Geçişlilik: Bireyin tamlık varsayımına dayalı kararlar aldığını göstermektedir. Diğer bir ifadeyle, birey A, B ve C alternatifleri arasından A'yı B'ye, B'yi C'ye tercih ediyorsa her zaman A'yı C'ye tercih edecektir.
3. Bağımsızlık: İlgisiz alternatiflerin bağımsız olduğunu ifade etmektedir. Diğer bir ifadeyle, birey A ve B alternatiflerinden hangisinin iyi olduğuna karar verirken X alternatifinin varlığı bireyin tercihini etkilememektedir. Dolayısıyla X önemsiz olup, bireyin A ve B ile ilgili tercihlerini etkilemez.
4. Süreklilik: A, B ve C olmak üzere üç alternatifin varlığında birey A'yı B'ye, B'yi de C'ye tercih edebilir. Ancak C'nin fayda düzeyinin A'ya yakın olması durumunda birey C'yi B'ye tercih edebilecektir.

2.4.1.1. Beklenen Fayda Teorisinin İhlalleri: Allais Paradoksu ve Ellsberg Paradoksu

Beklenen fayda teorisi, bireylerin belirli varsayımlar altında hareket ettiklerini öne sürmektedir. Risk ve belirsizliğin olmadığı durumlarda bireyler, kendilerine en yüksek faydayı sağlayacak alternatife yönelmektedirler. Risk ve belirsizliğin varlığında ise beklenen faydayı maksimize edecek tercihlerde bulunmaktadırlar. Ancak gerçek hayatta bireylerin teorinin öngörüleri ile uyumlu davranmadıkları gözlemlenmektedir. Bu ihlallerin en yaygın iki örneği Allais Paradoksu ve Ellsberg Paradoksu'dur.

Maurice Allais'e göre beklenen fayda teorisi risk altında karar alan bireylerin davranışlarına ilişkin birçok psikolojik faktörü göz ardı etmektedir. Bu çerçevede teoriye ilk eleştiri Allais tarafından yapılmıştır. Allais Paradoksu, beklenen fayda teorisinin bağımsızlık varsayımı ile bireylerin davranışları arasındaki tutarsızlığı ortaya koyan bir paradokstur. Allais, yaklaşık 100 katılımcı ile bir deney yürütmüştür. Bu deney sonucunda bireylerin, teorinin öngördüğünün aksine rasyonel davranmadıklarını ortaya koymayı amaçlamıştır. Katılımcılardan aşağıdaki seçeneklerden birini seçmeleri istenmiştir (Allais, 1953: 527):

A: Kesin 100 milyon

B: 500 milyon kazanma olasılığı %10
100 milyon kazanma olasılığı %89
Hiçbir şey kazanmama olasılığı %1

Daha sonra katılımcılardan aşağıdaki seçeneklerden birini seçmeleri istenmiştir:

C: 100 milyon kazanma olasılığı %11
Hiçbir şey kazanmama olasılığı %89

D: 500 milyon kazanma olasılığı %10
Hiçbir şey kazanmama olasılığı %90

Bu durumda A seçeneği, B seçeneğinden; C seçeneği de D seçeneğinden daha iyidir. Bu seçeneklerin beklenen değerleri ise a: 100, b: 139, c: 11, d: 50 şeklinde ifade edilmektedir. Katılımcılar birinci durumda A seçeneğini B'ye tercih ederken, ikinci durumda D seçeneğini C'ye tercih etmişlerdir. Birinci durumda A seçeneğini tercih eden birey, beklenen faydasını maksimize etmektedir. Bu bağlamda aynı mantıkla bireyin ikinci durumda C seçeneğini tercih etmesi beklenmektedir. Ancak birey, D seçeneğini tercih etmiştir. Nihai olarak deney sonucunda bireylerin beklenen fayda teorisi çerçevesinde rasyonel davranmadıkları tespit edilmiştir.

Beklenen fayda teorisinin temel varsayımlarının ihlal edildiğini ortaya koyan bir diğer iktisatçı da Daniel Ellsberg'dir. Daniel Ellsberg tarafından tanımlanan paradoks, bireylerin alternatif olayların sonuçlarına ilişkin belirsizliklerin bilinmemesi halinde nasıl karar verdiklerini incelemektedir. Ellsberg Paradoksu'nda yaygın olan eğilim belirsizlikten kaçınmadır. Belirsizlikten kaçınma, bireylerin sonuçları hakkında bilgi sahibi oldukları alternatifleri, sonuçların belirsiz olduğu alternatiflere tercih etme eğilimini işaret etmektedir (Just, 2014: 242).

Ellsberg'in yaptığı bir deneyde katılımcılara içinde kırmızı ve siyah toplar olan iki torba sunulmuştur. Birinci torbada 50 adet kırmızı ve 50 adet siyah top bulunmaktadır. İkinci torbada ise 100 adet kırmızı ve siyah top bulunmaktadır. İkinci torbadaki kırmızı ve siyah topların sayısı hakkında herhangi bir bilgi mevcut değildir. Katılımcılara aşağıdaki bahisler sunulmaktadır:

1. Birinci torbadan kırmızı çekilirse 100 USD, siyah çekilirse 0 USD
2. Birinci torbadan siyah çekilirse 100 USD, kırmızı çekilirse 0 USD
3. İkinci torbadan kırmızı çekilirse 100 USD, siyah çekilirse 0 USD
4. İkinci torbadan siyah çekilirse 100 USD, kırmızı çekilirse 0 USD

Bu deneyde tipik olarak katılımcıların birinci ve ikinci durumda kayıtsız kaldıkları görülmüştür. Bu durum beklenen fayda teorisi ile tutarlı bir sonuç ortaya koymaktadır. Öte yandan katılımcıların çoğu birinci bahsi, üçüncü bahse; ikinci bahsi de dördünce bahse tercih etmişlerdir. Bu tercihler beklenen fayda teorisi ile tutarsız bir sonuç ortaya koymaktadır. Çünkü katılımcıların birinci bahsi tercih etmeleri, ikinci torbadaki topların yarısından fazlasının siyah olduğunu düşünmelerinin bir sonucudur. Bu durum, katılımcıların belirsizlikten kaçınma eğilimlerinin bir sonucu olarak yorumlanmaktadır. Ellsberg, bu deney ile beklenen fayda teorisinin tamlık ve süreklilik varsayımlarının ihlal edildiğini ortaya koymaktadır (Ellsberg, 1961: 650-651).

2.4.2. Davranışsal İktisatta Karar Alma Süreci: Beklenti Teorisi

Bireylerin karar alma süreçlerinde beklenen fayda teorisinin varsayımlarını birçok yönden ihlal ettiği çeşitli deneyler aracılığı ile ortaya konulmuştur. Bu çerçevede en etkili çalışmalardan biri Kahneman ve Tversky tarafından yapılmıştır. Rasyonel insan modelini temel alan beklenen fayda teorisinin, karar alma sürecine ilişkin psikolojik faktörleri analiz dışında tutması Kahneman ve Tversky'nin yeni bir model geliştirmelerine neden olmuştur. Kahneman ve Tversky, beklenen fayda teorisini birçok yönden geçersiz kılan deneysel çalışmalar sonucunda insanların eğilimlerini de dikkate aldıkları beklenti teorisini geliştirmişlerdir.

2.4.2.1. Örneklendirme

Kahneman ve Tversky, 1979 yılında yayımlanan "Beklenti Teorisi: Risk Altında Karar Analizi (Prospect Theory: An Analysis of Decision Under Risk)" isimli makalelerinde bireysel tercihlerin, beklenen fayda teorisinin aksiyomlarını sistematik olarak ihlal ettiğini ifade etmektedirler. Bu ifadelerini desteklemek için yaptıkları birçok deney sonucunda, beklenen fayda teorisinin karar alma sürecini tanımlamada yetersiz kalan bir yaklaşım olduğunu ortaya koymuşlardır.

Beklenti teorisine göre insanlar, kazanç durumunda riskten kaçınırken, kayıp durumunda risk alma eğilimindedirler. Örneğin, 66 katılımcı ile gerçekleştirilen bir deneyde katılımcılara aşağıdaki seçenekler yöneltilmiştir (Kahneman ve Tversky, 1979: 268):

Problem 1:

A: 3.000 USD kazanma olasılığı %90
veya
6.000 USD kazanma olasılığı %45

B: 3.000 USD kaybetme olasılığı %90
veya
6.000 USD kaybetme olasılığı %45

Problem 1'de ilk durumda katılımcıların %86'sı 3.000 USD seçeneğini tercih ederken, %14'ü 6.000 USD seçeneğini tercih etmişlerdir. İkinci durumda ise katılımcıların %92'si daha az kaybetme olasılığı olan 6.000 USD seçeneğini tercih etmişlerdir.

95 katılımcı ile gerçekleştirilen bir başka deneyde ise katılımcılara aşağıdaki seçenekler yöneltilmiştir:

Problem 2:

C: 4.000 USD kazanma olasılığı %80
Kesin 3.000 USD kazanç

D: 4.000 dolar kaybetme olasılığı %80
Kesin 3.000 USD kayıp

Problem 2'de ilk durumda katılımcıların %80'i kesin olarak 3.000 USD kazanmayı tercih etmişlerdir. İkinci durumda ise katılımcıların %92'si kesin olarak 3.000 USD kaybetmektense, 4.000 USD bir kayıp için %80'lik riski kabul etmişlerdir. Dolayısıyla bireyler, yüksek olasılıklı kayıp durumunu, kesin olarak kaybetme durumuna tercih etmektedirler.

Kahneman ve Tversky, beklenti teorisi çerçevesinde insanların kararlarını etkileyen durumları kesinlik (certainty) etkisi ve izolasyon (isolation) etkisi gibi çeşitli ön yargılar çerçevesinde değerlendirmektedir.

Kesinlik etkisine göre insanlar, kesin olarak algıladıkları olaylara gerçekleşme olasılığı olan olaylara göre daha fazla ağırlık verme eğilimindedirler. Örneğin, 72 katılımcı ile gerçekleştirdikleri bir deneyde katılımcılara aşağıdaki seçenekler sunulmuştur (Kahneman ve Tversky, 1979: 265-266):

Problem 1:

A: { 2.500 USD kazanma olasılığı %33
2.400 USD kazanma olasılığı %66
Hiçbir şey kazanmama olasılığı %1 }

B: Kesin olarak 2.400 USD kazanma

Problem 2:

C: { 2.500 USD kazanma olasılığı %33
Hiçbir şey kazanmama olasılığı %67 }

D: { 2.400 USD kazanma olasılığı %34
Hiçbir şey kazanmama olasılığı %66 }

Birinci problemde katılımcıların %82'si B seçeneğini, ikinci problemde %83'ü C seçeneğini seçmişlerdir. Bu durum tercihler arasında bir çelişki yaratmaktadır. Birinci problemde B seçeneğini seçen katılımcıların, ikinci problemde de D seçeneğini seçmeleri beklenmektedir. İlgili tercihler beklenen fayda teorisinin ihlal edildiğini göstermektedir.

Beklenti teorisinin bir diğer açıklayıcı unsuru izolasyon etkisidir. Birden fazla alternatif olduğunda insanlar, alternatifler arasındaki benzerlikleri göz ardı ederler. Diğer bir ifadeyle, insanlar bilişsel yükü azaltmak için alternatifleri karşılaştırarak farklılıklarına odaklanırlar. Dolayısıyla herhangi iki

alternatif aynı sonucu verse bile, bu alternatiflerin nasıl sunulduğuna bağlı olarak tercihler farklılık göstermektedir. Bu durum izolasyon etkisi olarak adlandırılmaktadır. İzolasyon etkisi, insanların tutarsız kararlar almasına neden olmaktadır.

Problem 1:

A: 4.000 USD kazanma olasılığı %20
Hiçbir şey kazanmama olasılığı %80

B: 3.000 USD kazanma olasılığı %25
Hiçbir şey kazanmama olasılığı %75

Problem 2:

A: 4.000 USD kazanma olasılığı %20
Hiçbir şey kazanmama olasılığı %80

B: Kesin 3.000 USD kazanç

Bir deneyde 95 katılımcıya Problem 1'deki seçenekler yöneltilmiştir. Katılımcıların %65'i A seçeneğini tercih etmişlerdir. 141 katılımcı ile yapılan başka bir deneyde ise katılımcılara Problem 2'deki seçenekler yöneltilmiştir. Her iki problemde de kazanılabilecek miktarlar ve kazanma olasılıkları aynı olmasına rağmen, ikinci problemde katılımcıların %78'i B seçeneğini tercih etmişlerdir. İlgili problemler arasındaki karşılaştırmalar, aynı sonucu veren problemlerin farklı şekilde sunulmasının tutarsız seçimlere yol açabileceğini göstermektedir (Kahneman ve Tversky, 1979: 271).

Sonuç olarak beklenti teorisi, insanların bir tercihte bulunmadan önce mevcut alternatifler arasındaki farklılıkları ve belirsizlikleri değerlendirerek tercihlerini belirlediklerini öne sürmektedir. İnsanlar kesinlik etkisi ve izolasyon etkisi gibi karar ve tercihleri etkileyen bazı ön yargılar ve kısıtlar nedeniyle irrasyonel kararlar alabilmektedirler. Kesinlik etkisine göre, insanlar karar almaları gerektiğinde, belirsizlik içeren farklı seçeneklerden kaçınarak kesin olarak elde edecekleri seçeneklere yönelmektedirler. İzolasyon etkisine göre ise, insanlar seçenekleri tek tek değil

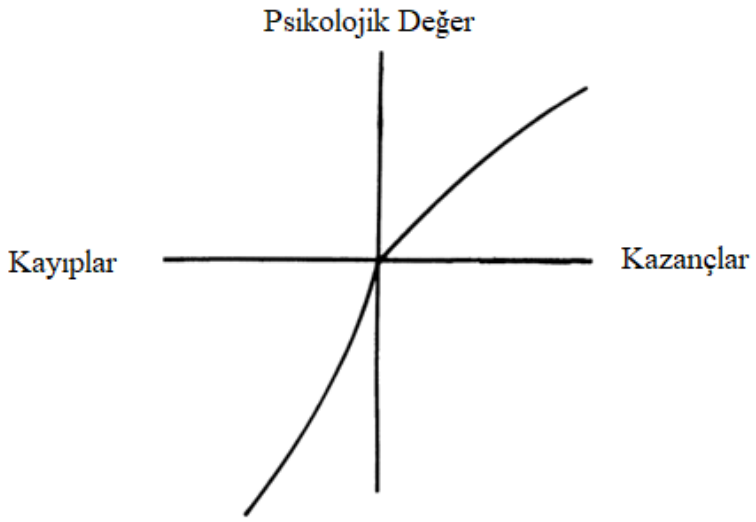
birbirleriyle karşılaştırarak değerlendirirler. Bu değerlendirme sonucunda diğerinden daha iyi olduğunu gördükleri seçeneklere yönelmektedirler. Özetle, kesinlik etkisi ve izolasyon etkisi gibi ön yargılar karar alma sürecini etkileyebilmektedir. Bu nedenle de insanlar irrasyonel veya yerleşik beklentilerle uyuşmayan kararlar alabilmektedirler.

2.4.2.2. Fonksiyonlar

Beklenti teorisi karar alma sürecini düzenleme, değerlendirme ve karar alma olmak üzere üç aşamada ele almaktadır. Düzenleme aşaması, gelecekteki beklentilerin bir ön analizi yapılarak basitleştirildiği aşamadır. Diğer bir ifadeyle bu aşamada insanlar, farklı seçeneklerin sonuçlarını değerlendirir ve bu sonuçlara ilişkin olasılıkları hesaplarlar. İnsanların beklentileri olasılıklar ve sonuçlar arasındaki ilişkiye göre belirlenmektedir. Değerlendirme aşaması ise düzenlenen beklentilerin değerlendirildiği aşamadır. Bu aşamada en yüksek değere sahip olasılık seçilmektedir. Düzenleme aşamasında başlıca dört işlem söz konusudur: kodlama, birleştirme, ayırma ve iptal etme. Kodlamada, insanlar genellikle iktisadi sonuçları bir kazanç ve kayıp olarak görmektedir. Kazanç ve kayıp, nötr bir referans noktasına göre tanımlanmaktadır. Bu referans noktası da genellikle insanların sahip oldukları varlık düzeyine karşılık gelmektedir. Birleştirmede, beklentileri basitleştirmek için benzer sonuçlar birleştirilmektedir. Ayırmada, insanlar riskli ve risksiz sonuçları birbirinden ayırmaktadırlar. İptal etme ise, birden fazla seçenek olduğunda ortak özelliklerin dikkate alınmamasını ifade etmektedir. Karar alma aşamasında ise insanlar seçenekleri karşılaştırarak kendileri için en uygun olanı seçerler. (Kahneman ve Tversky, 1979: 274).

Beklenti teorisinin varsayımsal değer fonksiyonu, insanların belirsiz sonuçlar veya risklerle karşı karşıya kaldıklarında nasıl karar aldıklarını açıklayan bir fonksiyondur. Değer fonksiyonu, insanların algıladıkları kayıplar ve kazançlar açısından potansiyel sonuçları veya getirileri nasıl değerlendirdiklerini açıklamaktadır. Diğer bir ifadeyle değer fonksiyonu, belirlenen bir referans noktasından sapmalar üzerinden tanımlanmaktadır. Beklenti teorisine göre, değer fonksiyonu potansiyel kazançlar için içbükey ve potansiyel kayıplar için dışbükeydir. Değer fonksiyonunun içbükeyliği insanların kazanç durumunda riskten kaçındığını, dışbükeyliği ise insanların kayıp durumunda daha fazla risk almaya eğilimli olduğunu göstermektedir. Bu durumun nedeni, insanların potansiyel kayıplara potansiyel kazançlardan daha duyarlı olmalarıdır. Diğer bir ifadeyle, insanlar çoğunlukla kazanç elde etmektense kayıplardan kaçınmak için risk alma eğilimindedirler. Bu özellikleri karşılayan bir değer fonksiyonu Şekil 7'de gösterilmektedir (Kahneman ve Tversky, 1979: 279-280).

Şekil 7. Beklenti Teorisi Değer Fonksiyonu

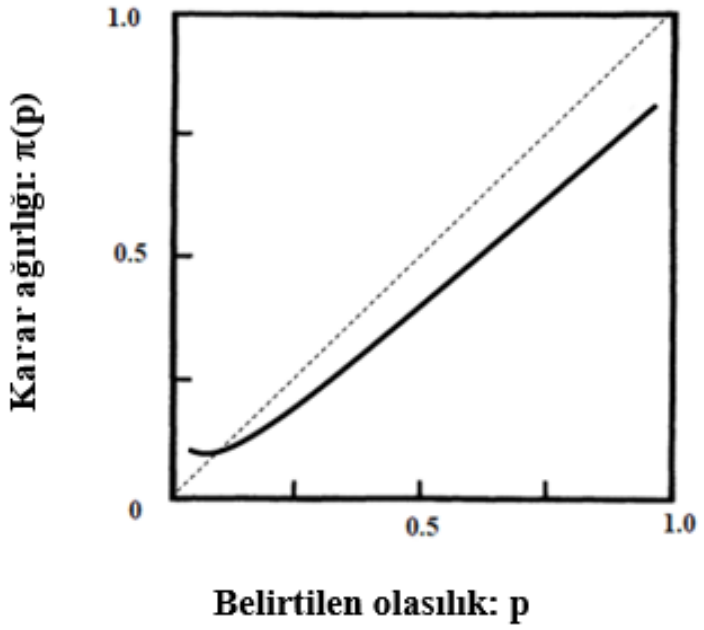


Kaynak: Kahneman ve Tversky, 1979: 279.

Beklenti teorisinin varsayımsal ağırlıklandırma fonksiyonu ise, insanların karar alma süreçlerinde farklı sonuçların olasılığını nasıl tarttığını açıklamaktadır. Beklenti teorisine göre, ağırlık fonksiyonu düşük olasılıklar için daha dik ve yüksek olasılıklar için daha düzdür. Ağırlıklandırma fonksiyonunun bu özelliği, insanların düşük olasılıklara fazla, yüksek olasılıklara daha az ağırlık verme eğiliminde olduklarını ifade etmektedir. İlgili fonksiyon, her bir seçenek için bir ağırlık değeri atamaktadır. Bu çerçevede daha doğru kabul edilen kararlar daha yüksek ağırlık değerine sahip olmaktadır. Atanan ağırlıklar, 0 ve 1 arasında bir olasılık fonksiyonu aracılığı ile belirlenmektedir. 0, hiçbir değere ağırlık verilmediği anlamına gelirken, 1 güvenilir kararları temsil etmektedir. Olasılık değerinden bağımsız olarak ağırlıklandırma fonksiyonunun eğimi 1'den düşüktür. İlgili hususlar Şekil 8'de gösterilmektedir (Kahneman ve Tversky, 1979: 283).

Düzenleme aşamasında beklentilerin basitleştirilmesi, insanların düşük olasılıklı olayları göz ardı etmesine ve yüksek olasılıklı olaylara kesinmiş gibi davranmasına yol açabilmektedir. Gerçekleşme olasılığı düşük olayların fazla ağırlıklandırılması, insanların yüksek olasılıkları anlama ve değerlendirme yeteneklerinin sınırlı olmasından kaynaklanmaktadır. Bu nedenle karar ağırlığı π, Şekil 8'de gösterildiği gibi uç noktalara doğru doğrusal değildir (Kahneman ve Tversky, 1979: 282-283).

Şekil 8. Beklenti Teorisi Ağırlıklandırma Fonksiyonu



Kaynak: Kahneman ve Tversky, 1979: 283.

Sonuç olarak, beklenti teorisinin değer fonksiyonu ve ağırlıklandırma fonksiyonu insanların karar alma sürecindeki duygusal ve bilişsel faktörlerin etkilerini açıklamak için kullanılan önemli bileşenlerdir. Değer fonksiyonu, bir sonucun insanlar için ne kadar önemli olduğunu belirlemek için kullanılırken; ağırlıklandırma fonksiyonu, insanların farklı olasılıklara atfettikleri önemi yansıtmaktadır.

2.5. DAVRANIŞSAL İKTİSATTA KARAR ALMA SÜRECİNİ ETKİLEYEN GİZLİ TUZAKLAR

Davranışsal iktisatçılar, insanların karar alma sürecinde rasyonel davranmalarını engelleyen bazı gizli tuzakları incelemişlerdir. Bu gizli tuzaklar çerçeveleme etkisi (framing effect), batık maliyet tuzağı (sunk cost fallacy), çıpalama etkisi (anchoring effect), statüko etkisi (status quo bias), sürü etkisi (herd effect), sıfır maliyetin bedeli (the cost of zero cost), hiperbolik indirgeme (hyperbolic discounting) ve kayıptan kaçınma (loss avoidance)'dır.

2.5.1. Çerçeveleme Etkisi (Framing Effect)

Çerçeveleme etkisi, sunulan alternatiflerin iktisadi sonuçları aynı olsa bile, ilgili alternatiflerin sunulma biçiminin bireysel tercihleri etkilediğini ifade eden bir yaklaşımdır. Bu etki genellikle, insanların bir problemin veya seçimin nasıl çerçevelendiğine bağlı olarak neden farklı kararlar aldığını açıklamak için kullanılmaktadır. Çerçeveleme etkisi, insanların tercih yaparken alternatiflerin sunulma şekli, sunulduğu bağlam, geçmişteki deneyim ve ön yargılar dahil olmak üzere çeşitli psikolojik ve duygusal faktörlerden etkilendiğini ifade etmektedir. Örneğin, insanlar potansiyel kayıplar açısından bir risk ve belirsizlikle karşı karşıya kaldıklarında risk alma ihtimalleri daha yüksektir. Ancak potansiyel kazançlar açısından aynı risk ve belirsizliklerle karşı karşıya kaldıklarında riskten kaçınma eğilimindedirler.

Tversky ve Kahneman 1981 yılında gerçekleştirdikleri çerçeveleme etkisine ilişkin araştırmalarını aşağıdaki problemle başlatmışlardır:

> *"ABD'de 600 kişiyi öldürmesi beklenen Asya hastalığı yayılmak üzeredir. Hastalıkla mücadele için iki alternatif program önerilmektedir. Programların sonuçlarına ilişkin tahminler şöyledir:*
>
> *A programı uygulanırsa 200 kişi kurtulacak.*
>
> *B programı uygulanırsa, 1/3 olasılıkla 600 kişi kurtulacak, 2/3 olasılıkla hiç kimse kurtulamayacak."*

Problemin bu versiyonunda, ankete katılanların önemli bir çoğunluğu riskten kaçınmayı işaret eden A programının uygulanmasını tercih etmişlerdir. Aynı problem farklı bir şekilde tekrar sunulmuştur:

> *"A' programı uygulanırsa 400 kişi ölecek.*
>
> *B' programı uygulanırsa, 1/3 olasılıkla hiç kimse ölmeyecek, 2/3 olasılıkla 600 kişi ölecek."*

Farklı bir şekilde sunulan bu problemde ise katılımcıların büyük bir çoğunluğu bu sefer B' programının uygulanmasını tercih etmişlerdir. İki problem arasında bir fark olmamasına rağmen, problemlerin sunulma şekli insanların farklı değerlendirmesine ve tercihlerinin değişmesine neden olmuştur. Kesin olan sonuçlar, gerçekleşme olasılığı olan olaylara göre daha fazla

ağırlıklandırılmıştır. Bu nedenle, insanları kesin olarak kurtarmak cazip bir seçenek olurken, insanların kesin olarak öleceğini kabul etmek itici bir seçenek olmaktadır (Kahneman, 2003: 1458).

2.5.2. Batık Maliyet Tuzağı (Sunk Cost Fallacy)

Thaler'ın literatüre kazandırdığı batık maliyet tuzağı kavramı, insanların bir mal veya hizmetten faydalanmak için bir ödeme yapmış olmasının, o mal veya hizmetten faydalanma oranını artırdığını ifade etmektedir (Thaler, 1980: 47). Diğer bir ifadeyle batık maliyet tuzağı, insanlar bir projeye veya karara para yatırdıklarında ortaya çıkan bilişsel bir ön yargıdır. Çünkü insanlar artık o eylemi gerçekleştirmek mantıklı olmasa bile, kaynaklarını yatırdıkları için ilgili eylemi devam ettirme eğilimindedirler.

Örneğin, bir aile evlerinden uzakta oynanacak bir basketbol maçına bilet almak için ödeme yapmış olsun. Bu aile, maç günü bir kar fırtınası çıksa bile, ödeme yaptıkları için maça gitmeye karar verirler. Çünkü biletler kullanılmazsa değerleri sıfır olacak ve tüketici ödeme tutarı kadar zarar hissedecektir. Ancak biletler için herhangi bir ödeme yapmamış olsalardı gitme konusunda kayıtsız kalacaklardır (Thaler, 1980: 47).

İnsanlar paraya, emeğe veya zamana yatırım yaptıktan sonra bu çabayı sürdürme eğilimleri artmaktadır. Bu davranış, insanların savurgan veya başarısız görünmeme arzusuna dayanmaktadır. Arkes ve Blumer (1985: 127) yaptıkları bir deneyde, 60 kişiye bir tiyatro için sezonluk bilet satmışlardır. Biletler 15 USD, 7 USD ve 2 USD'den satılmak üzere üç gruba ayrılmıştır. Biletler üç farklı fiyattan 60 öğrenciye satılmıştır. Öğrenciler sezon içinde istedikleri kadar gösteriye katılabileceklerdir. Deney sonucunda bilet için en fazla ödemeyi yapan öğrencilerin, sezon içinde diğerlerine göre daha fazla gösteriye katıldıkları gözlemlenmiştir.

2.5.3. Çıpalama Etkisi (Anchoring Effect)

Çıpalama tuzağı, insanların karar alma süreçlerinde zihinlerindeki ilk bilgiye çok fazla güvenme eğilimini işaret etmektedir. Bu ilk bilgi veya çıpa, insanların sonraki yargılarını ve kararlarını önemli ölçüde etkilemektedir.

Kahneman'a (2011: 139) göre, insanlar bir konuda tahminde bulunmadan önce belirli bir değeri referans aldıklarında çıpalama etkisi meydana gelmektedir. Kahneman, insanların parayla ilgili kararlarında çıpa etkisinin görüldüğünü bir örnekle açıklamaktadır. Katılımcılara, Pasifik

Okyanusu'ndaki petrol tankerlerinin çevreye zarar verdiğinden bahsedildikten sonra aşağıdaki sorular yöneltilmiştir (Kahneman, 2011: 145):

> *"Pasifik Sahili'nde yaşayan 50.000 deniz kuşunu, petrol sızıntılarından korumak için yılda ne kadar bağış yapmak istersiniz?*
>
> *Pasifik Sahili'nde yaşayan 50.000 deniz kuşunu, petrol sızıntılarından korumak için 5 USD ödemeyi kabul eder misiniz?*
>
> *Pasifik Sahili'nde yaşayan 50.000 deniz kuşunu, petrol sızıntılarından korumak için 400 USD ödemeyi kabul eder misiniz?"*

Hiçbir çıpadan bahsedilmeyen ilk soruda katılımcılar ortalama olarak 64 USD verebileceklerini ifade etmişlerdir. Çıpa miktarı 5 USD olduğunda, vermeye razı oldukları ortalama tutar 20 USD düşmüştür. Çıpa miktarı 400 USD olduğunda ise, bağışlamaya istekli oldukları ortalama tutar 143 USD yükselmiştir.

Thaler ve Sunstein, ilgisiz çıpaların bile insanların tahminlerini etkileyebileceğini savunmuşlardır. Yaptıkları bir deneyde öğrencilerden telefon numaralarının son üç rakamını almalarını ve bu üç haneli sayıya iki yüz eklemelerini istemişlerdir. Daha sonra Hun İmparatoru Attila'nın Avrupa'yı ne zaman işgal ettiğini sormuşlardır. Telefon numaralarının son üç hanesine iki yüz ekleyerek büyük bir sayı elde eden öğrencilerin daha büyük, küçük bir sayı elde eden öğrencilerin ise daha küçük çıpalama değeri belirlediği gözlemlenmiştir. Dolayısıyla her iki grubun soruya ilişkin tahminleri farklılaşmıştır (Thaler ve Sunstein, 2008: 39).

2.5.4. Statüko Etkisi (Status Quo Bias)

Statüko etkisi, 1988 yılında William Samuelson ve Rickhard Zeckhauser tarafından incelenmiş psikolojik bir olgudur. Statüko etkisi, insanların bir konuda değişim faydalı olsa bile bazı şeylerin aynı kalmasını tercih etme eğilimini işaret etmektedir. Diğer bir ifadeyle, insanlar geçiş maliyetleri, risk ve belirsizlik, bilişsel yanlış algılamalar gibi nedenlerden ötürü mevcut durumu sürdürme eğilimindedirler (Samuelson ve Zeckhauser, 1988: 33).

İnsanların statüko tuzağına düşmeleri, rasyonel karar alma ile tutarlı bir durumdur. İnsanlar, önceden aldıkları bir kararı tekrarlama eğilimindedirler. Tercih veya seçim kümeleri aynı veya benzer olduğunda rasyonel davranan bir kişi, aynı seçimleri tekrarlayabilir. Tercihler birbirinden bağımsız

olduğunda ve bireyin ilk tercihi sonraki tercihlerini etkilediğinde ise geçiş maliyetleri ortaya çıkmaktadır. Örneğin, belli bir markayı kullanan kişi, diğer marka daha ucuz olsa bile onu denemekten kaçınabilir. Bir iş ortamında, yeni yaklaşımlar verimliliği veya karlılığı artırsa bile, bir şirket yeni teknolojileri ve süreçleri benimsemeye karşı dirençli olabilir (Samuelson ve Zeckhauser, 1988: 34-35).

Öte yandan, mevcut durumu referans noktası olarak alan birey, geçişten kaynaklanan potansiyel kayıpları potansiyel kazançlardan daha büyük olarak algılamaktadır. Kayıptan kaçınan birey, değişime ön yargılı yaklaşmaktadır. Diğer bir ifadeyle, insanların mevcut durumu sürdürme eğiliminde olmalarının nedeni, değişimin dezavantajlarını avantajlarından daha büyük görmeleridir (Kahneman vd., 1991: 197). Örneğin, yeni bir cep telefonu satın alan bir kişi, zil sesinden arayan kişinin kaç çaldırmadan sonra sesli mesaja aktarılacağına kadar birçok seçenekle karşı karşıya kalmaktadır. İlgili özelliklerin her biri için bir seçenek "varsayılan seçenek" olarak belirlenmiştir. Yapılan araştırmalar, insanların (varsayılan seçimler ne olursa olsun) üretici firma tarafından belirlenen seçeneklere bağlı kaldığını göstermektedir (Thaler ve Sunstein, 2008: 19).

2.5.5. Sürü Etkisi (Herd Effect)

Sürü etkisi, bireylerin bir grubun eylemlerini -rasyonel veya kendi çıkarlarına uygun olmasa bile- taklit etmeleri olarak tanımlanan bir davranış biçimidir (Aktan, 2020: 116). Bireyler, bilgilerinin olmadığı bir konuda gözlemleyerek veya çoğunluk kararlarını esas alarak tercihte bulunabilmektedirler.

Thaler ve Sunstein'e (2008: 75-77) göre, çoğunluğun düşünceleri veya eylemleri, bireylere kişisel düşünce ve eylemlerini nasıl şekillendirecekleri hususunda kılavuzluk etmektedir. 1955 yılında psikolog Solomon Asch tarafından yapılan bir deneyde, sorular katılımcılara ayrı ayrı sorulmuştur. Bu durumda neredeyse hiç kimse yanlış cevap vermemiştir. Ancak sorular tüm katılımcılara aynı anda yöneltildiğinde, yanlış cevap verme oranı üçte bir oranında artmıştır. Asch deneyinde, katılımcıların çoğu sürü psikolojisi etkisi ile çoğunluğun kararına uymuştur.

Asch'in temel yöntemine dayanarak yapılan bir başka deneyde ise katılımcılara aşağıdaki soru yöneltilmiştir (Thaler ve Sunstein, 2008: 80):

"Günümüzde ülkemizin en büyük sorunu aşağıdakilerden hangisidir?

a. Ekonomik kriz
b. Eğitim
c. Bölücü faaliyetler
d. Akıl sağlığı problemleri
e. Suçlar ve yolsuzluk"

Soru ayrı ayrı sorulduğunda, katılımcıların %12'si bölücü faaliyetler cevabını vermişlerdir. Ancak aynı soru tüm katılımcılara birlikte sorulduğunda katılımcıların %48'i bölücü faaliyetler yanıtını tercih etmiştir.

2.5.6. Sıfır Maliyetin Bedeli (The Cost of Zero Cost)

Sıfır maliyetin bedeli, bir mal veya hizmetin ücretsiz olarak verilmesinin insanlar üzerindeki olası etkilerini ifade etmektedir. Ücretsiz olarak sunulan mal veya hizmetler, insanların tercih ve davranışlarını önemli ölçüde etkileyebilmektedir.

Ariely'e (2010: 75) göre, insanlar, bir şey bedava olarak sunulduğunda, gerçekten ihtiyaçları olmasa bile, ona sahip olma dürtüsüne sahiptirler. Alışverişlerin olumlu veya olumsuz tarafları olsa da, bir şey bedava olarak sunulduğunda olumsuz taraflar göz ardı edilir. İnsanlar, bedava olan şeye gerçekte olduğundan daha fazla değer verme eğilimindedirler.

Yapılan bir deneyde katılımcılara iki alternatif sunulmuştur (Ariely, 2010: 79):

a. 10 USD hediye çeki
b. 7 USD karşılığında 20 USD hediye çeki

Katılımcıların çoğu bir bedel ödemeyecekleri 10 USD hediye çekini tercih etmiştir. Ancak USD dolar karşılığında alınan 20 USD çek, aslında 13 USD kar sağlamaktadır. Ariely, her iki durum için de ödenmesi gereken bedelleri 1 USD artırarak alternatifleri yeniden sunmuştur:

a. 1 USD karşılığında 10 USD hediye çeki
b. 8 USD karşılığında 20 USD hediye çeki

İkinci durumda ise katılımcıların çoğu ikinci alternatifi tercih etmiştir. Sonuç olarak insanlar, iki alternatif arasında seçim yaparken bedava olana daha fazla tepki vermektedirler.

2.5.7. Hiperbolik İndirgeme (Hyperbolic Discounting)

Geleneksel iktisat, insanların karar ve tercihlerinde zamansal olarak tutarlı olduklarını varsaymaktadır. Ancak Thaler, gerçek hayatta insanların tutarlı davranışlar sergilemediğini öne sürmektedir. Örneğin insanlar, kısa zamanda elde edecekleri x miktardaki ödülü, uzun zamanda elde edecekleri x+1 miktarda ödüle tercih etmektedirler (Thaler, 1981: 201). Bu çerçevede hiperbolik indirgemeyi, insanların şimdiki zamanda elde edecekleri küçük ödülleri, gelecekte elde edecekleri büyük ödüllere tercih etme eğilimi olarak tanımlamak mümkündür.

Hiperbolik indirgeme fonksiyonları, kısa dönemde yüksek, uzun dönemde düşük indirgeme oranları ile karakterize edilmektedir. Bu durum, bugünkü tercihler ile gelecekte yapılacak tercihler arasında bir çelişki yaratmaktadır (Laibson, 1997: 446). Örneğin, insanlara aşağıdaki seçenekler sunulmuştur (Thaler, 1981, 202):

A: { Bugün bir elma.
Yarın iki elma. }

B: { Bir yılın sonunda bir elma.
Bir yıl artı bir günde iki elma. }

İnsanların çoğu A seçeneğinde bugünkü bir elmayı tercih etme eğilimindedir. Klasik yaklaşıma göre, bugünkü bir elmayı tercih edenler, yılda bir elma seçeneğini tercih etmelidir. Ancak yapılan çalışmalar bu varsayımı geçersiz kılmaktadır. Çünkü insanların çoğu, B seçeneğinde bir yıl artı bir günde iki elmayı tercih etmektedirler. Sonuç olarak, ertelenen iki ödülün süresi kısaldıkça, aralarındaki tercihler daha yakın olan ödül lehine değişebilmektedir.

Hiperbolik indirgeme, zaman tutarsızlığına neden olan kararlarda sistematik değişikliklerle sonuçlanmaktadır. Örneğin, bireyler ödülleri hemen elde etmek isterken maliyetleri geleceğe erteleme eğilimindedirler. Diğer bir ifadeyle, aynı seçim ve aynı bilgiyle karşı karşıya kalan bir birey, hem şimdiki zamanda hem de gelecekte aynı kararı alacaktır. Ancak hiperbolik indirgeme yapan bir

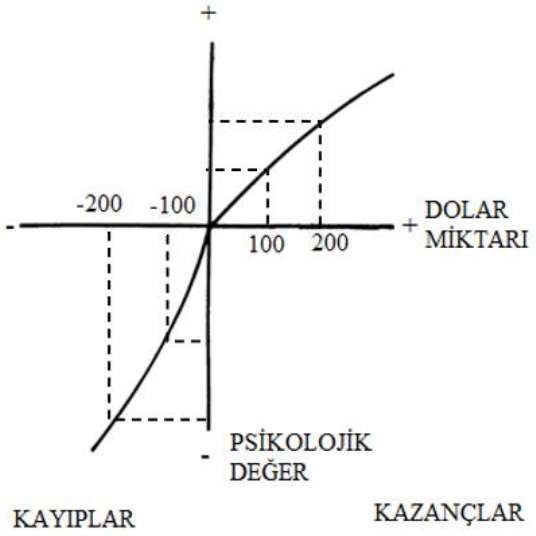
birey, gelecekte öngörülü eylemlerde bulunmayı arzu etmesine rağmen, gelecek geldiğinde daha önceki beklentilerinin aksine hareket edecektir. Diğer bir ifadeyle, uzun vadeli refah yerine anlık tatmini tercih edecektir (Camerer ve Loewenstein, 2004: 23).

2.5.8. Kayıptan Kaçınma (Loss Aversion)

Kayıptan kaçınma, insanların kazanç elde etmektense kayıptan kaçınmayı tercih ettiğini işaret etmektedir. İnsanlar, eşit değerde bir şey kazanmaktan zevk almaktansa bir şeyi kaybetmekten daha fazla acı duyma eğilimindedirler. Bu çerçevede kayıptan kaçınma, insanların kendi çıkarlarına en uygun olan seçimler yapmalarını engellemektedir.

Şekil 9'da kayıp ve kazançların psikolojik değerleri gösterilmektedir (Kahneman, 2011: 326). Nötr referans noktasının sağında ve solundaki iki eğrinin "S" şeklinde olması hem kazançlar hem kayıplar için azalan duyarlılığı[5] temsil etmektedir. "S" eğrisinin asimetrik olması ise, kayıplara verilen tepkilerin kazançlara verilen tepkilerden daha büyük olmasından kaynaklanmaktadır. Bu durum kayıptan kaçınmayı ifade etmektedir (Kahneman, 2011: 326).

Şekil 9. Kayıp ve Kazançların Psikolojik Değeri



Kaynak: Kahneman, 2011: 326.

---

[5] Azalan duyarlılık ilkesi varlık değişimlerine dair değerlendirmeleri içermektedir. Diğer bir ifadeyle, değer değişimlerinin artan etkisi giderek azalmaktadır. Örneğin, insanlar 100 USD ile 200 USD arasındaki farkı, 900 USD ile 1000 USD arasındaki farktan daha büyükmüş gibi algılamaktadır (Kahneman, 2011: 326).

Bireyler, varlıklarına kıyasla risk altındaki miktar ihmal edilebilir olsa bile önemli ölçüde kayıptan kaçınma eğilimindedirler. Bu nedenle Şekil 9'da değer fonksiyonunun eğimi, kazançların kayıplara dönüştüğü noktada değişmektedir (Kahneman, 2011: 329).

Kayıptan kaçınma yaklaşımına göre, bir değişikliğin dezavantajları, avantajlarından daha büyük görünmektedir. Tversky ve Kahneman (1991: 1045), bu durumu test etmek için katılımcılara aşağıdaki sorunun iki versiyonunu yöneltmiştir:

> *"Mesleki eğitiminizin bir parçası olarak size yarı zamanlı bir iş verildiğini hayal edin. Eğitim bitiyor ve iş aramalısınız. İki olasılığı göz önünde bulunduruyorsunuz: Sosyal etkileşimin miktarı ve işe gidip gelme kolaylığı. İki işi birbiriyle ve şimdiki iş ile karşılaştırmak için aşağıdaki tabloyu oluşturdunuz:"*

Tablo 4. İşlerin Karşılaştırılması

İş	**Sosyal Etkileşim**	**İşe Gidiş Süresi**
Mevcut iş	Uzun süre boyunca izole edilmiş	10 dk.
X işi	Sınırlı sosyal iletişim	20 dk.
Y işi	Orta derecede sosyal	60 dk.

Kaynak: Tversky ve Kahneman, 1991: 1045.

Tablo 4, sorunun ilk versiyonu olup, ikinci versiyonunda mevcut işin özellikleri aşağıdaki gibidir:

Mevcut iş	Çok eğlenceli sosyal etkileşim	80 dk.

Sorunun ilk versiyonunda X ve Y işleri sosyal etkileşim konusunda mevcut işe kıyasla daha üstündür. Ancak işe gidiş süreleri mevcut işe kıyasla daha uzundur. X ve Y işlerindeki farklı sosyal etkileşim miktarları avantaj (kazanç) olarak değerlendirilirken işe gidiş süreleri dezavantaj (kayıp) olarak değerlendirilmektedir. 106 katılımcı ile gerçekleştirilen bu deneyin ilk versiyonunda X işi katılımcıların %70'i tarafından tercih edilirken, ikinci versiyonunda yalnızca %33'ü tarafından tercih edilmiştir. Sonuç olarak katılımcılar, referans noktalarına göre dezavantajlara daha duyarlı davranmışlardır.

3. BÖLÜM

DAVRANIŞSAL POLİTİK İKTİSAT PERSPEKTİFİNDEN SEÇMEN TERCİHLERİNİN ANALİZİ

Davranışsal politik iktisat henüz genç bir alan olup konu ile ilgili literatürde az sayıda araştırma mevcuttur. Tez çalışması ile davranışsal politik iktisat disiplinini ayrıntılı şekilde incelemek ve alana katkı sunmak amaçlanmaktadır. Bu çerçevede üçüncü bölümde öncelikli olarak davranışsal politik iktisadın tanımına ve konusuna odaklanılacaktır. Daha sonra ise seçmen tercihleri, bireylerin karar ve tercihlerini etkileyen muhtelif faktörler (sınırlı rasyonalite ve rasyonel cehalet, zihinsel kısayollar ve hatalar, algı yönetimi, sürü etkisi, partizanlık, ideolojik bağlılıklar ve siyasal saplantılar) çerçevesinde incelenecektir.

3.1. DAVRANIŞSAL POLİTİK İKTİSAT: TANIMI VE KONUSU

Davranışsal politik iktisat, kamu tercihi teorisinin ve davranışsal iktisadın temel varsayımlarından istifade eden bir araştırma programıdır. Bu çerçevede hem rasyonalite hem de irrasyonalite varsayımları temelinde siyasal karar alma sürecinin analizini yapan bir alan olduğunu söylemek mümkündür. İktisat ve psikoloji disiplinlerinden faydalanan davranışsal politik iktisadın inceleme konusu, politik süreçte yer alan seçmenler, politikacılar, çıkar ve baskı grupları ile bürokratların karar ve tercihlerini etkileyen zihinsel kısayollar ve ön yargılardır.

Schnellenbach ve Schubert'e (2015: 396) göre davranışsal politik iktisat, siyasi davranışların ve sonuçlarının hem ekonomik hem de psikolojik açıdan incelenmesini işaret eden bir terimdir. Bir başka tanıma göre ise davranışsal politik iktisat, politikacıların davranışlarını seçmenlerin ön yargılarına göre uyarlamaları olarak ifade edilmektedir (DellaVigna, 2009: 361). Berggren (2012: 199) ise davranışsal politik iktisadın tanımını, davranışsal iktisadın temel yöntemlerinin siyasal süreçte yer alan karar vericilere de uygulandığı bir araştırma programı şeklinde yapmaktadır.

Davranışsal politik iktisat, siyasal karar alma sürecinin rasyonellikten uzaklaşan boyutlarına odaklanmaktadır. Bu doğrultuda "politika oluşturmanın ekonomik analizi" olarak da betimlenmektedir. Schnellenbach ve Schubert, davranışsal politik iktisadın genel özelliklerini şu şekilde özetlemişlerdir (Schnellenbach ve Schubert, 2019: 1401; 2015: 396):

1. Davranışsal politik iktisat, siyasal karar alma sürecinin açıklanmasında öngörülebilir ve sistematik hata ve yanılgıları yaklaşımlarına dahil eder. Seçmenler, rasyonel cahilliklerinin yanı sıra, sınırlı bilgilerini işlerken ön yargılarının etkisinde kalırlar. Diğer bir ifadeyle, insanlar kendilerini iyi hissettiren bazı inançlara değer verirler. Bu inançlarla çelişen bilgiler ise göz ardı edilir. Örneğin, ön yargı ve değerlerine göre oy kullanan bir seçmen yüksek asgari ücretin faydasını göz ardı edebilir.
2. Davranışsal politik iktisat, psikolojik teorilere dayanan varsayımları gerçekten açıklamaya çalışır. Örneğin, siyasal karar alma sürecinde yer alan aktörlerin ön yargılara ne kadar duyarlı olduğunu etkileyen zihinsel mekanizmaları araştırma konusu yapabilir.
3. Bilişsel ön yargıların, dikkat ve öz denetim sınırlamalarının ve standart olmayan tercihlerin siyasi aktörlerin davranışları üzerindeki etkilerini araştırır.
4. Seçmenlerin yalnızca siyasi sonuçları değil aynı zamanda vatandaşlık görevlerini yerine getirmeyi önemsediklerini iddia eder. Seçmenlerin, bir adayın görünüşü veya kimlikle ilgili düşünceleri gibi alakasız görünen diğer faktörleri önemsedikleri öne sürülmektedir.
5. Kendi oyunun belirleyici olmadığını düşünen bir seçmen, tercih ettiği politikaların gerçekleşmesinden elde edeceği faydayı göz ardı edebilir. Bunun yerine, adayın kimliği ve düşüncelerini oylama yoluna gidebilir.
6. Davranışsal politik iktisat, geleneksel rasyonel seçim yaklaşımının aksine, insanların tamamen rasyonel davrandığı varsayımını reddederek insanların rasyonel olmayan davranışlarda bulunabileceğini öngören yaklaşımlar içermektedir.

Demokratik toplumlarda oy kullanma en önemli vatandaşlık görevlerinden biridir. Seçim sonuçlarının önemi göz önüne alındığında, her seçmenin dikkatli karar vermesi beklenebilir. Bireylerin rasyonel tutum sergilediklerini öne süren davranış modelleri, seçmenlerin de oy verirken rasyonel bir şekilde hareket ettiğini öne sürmektedir. İlgili çerçevede, seçmenlerin görevdeki siyasilerin performanslarını değerlendirdiği ve adayların taahhüt ettikleri politikaları ayrıntılı bir şekilde analiz ettikleri varsayılmaktadır (Mo, 2012: 1). Ancak gerçek hayatta seçmenler, salt hükümetlerin performansı gibi konularla ilgilenmezler. Aksine duygu durumlarını etkileyen birçok bilgi ve olayın etkisinde kalarak hareket ederler. Bu doğrultuda hareket eden seçmenlerin sandıkta verecekleri kararlar da değişkenlik gösterir. Bu noktada davranışsal politik iktisat olarak adlandırılan araştırma programı ilgili konuların analizini yapmaya çalışmaktadır. Diğer bir ifadeyle davranışsal politik iktisat seçmenlerin hem bilgi eksikliği (ekonomik, siyasi vb.) ile malul kararlarını hem de ön yargı, zihinsel kısayollar, zihinsel hata ve yanılgılar gibi davranışsal iktisat kökenli faktörlerin etkisi

ile giriştiği muhakemeleri irdeler. Bu çerçevede davranışsal politik iktisadın inceleme konusu bireyleri uyaran bilişsel ve davranışsal faktörlerin siyasi alandaki tezahürü olarak karşımıza çıkmaktadır.

3.2. SİYASETTE RASYONEL SEÇİM TEORİSİ

Rasyonel seçim teorisi, rasyonel iktisadi insanın tercihlerine odaklanmaktadır. Teori, insanların çevresi hakkında eksiksiz bilgi sahibi olduğu faraziyesi üzerine inşa edilmiştir. Öte yandan insanların güvenilir bir alternatifler kümesi ile karşı karşıya olduğu ve ilgili alternatiflerden hangisinin mümkün olan en çok faydayı sağlayacağını hesaplamasını olanaklı kılan bir beceriye sahip olduğu varsayılmaktadır.

Rasyonel seçim teorisi, politik ekonomide seçmen ve parti davranışlarını incelemek için yaygın olarak kullanılan bir yaklaşımdır. Siyasi rejimlerin nasıl işlemesi gerektiğini belirtmekten ziyade siyasi davranışı açıklamayı amaçladığından pozitif siyaset teorisi olarak da bilinmektedir. Rasyonel seçim modelleri, tümdengelim yönelimli modellerin ve hipotezlerin geliştirilmesini sağlayan aksiyomatik ilkeler üzerine kuruludur. Bu ilke ve varsayımlar politik davranışları açıklamak için hipotezler üretilebilmesini olanaklılaştıran modelleri işaret eder. Oluşturulan bu modeller aracılığıyla gerçek dünyada neyin gözlemlenmesi gerektiğine dair tahminler üretilir. Özetle rasyonel seçim modelleri politik davranışı açıklayan hipotezlerin mantıksal gelişimine izin veren ve rasyonellik varsayımları olarak anılan bir dizi temel ilke üzerine inşa edilmiştir. Bununla birlikte, rasyonellik varsayımlarının öncelikle akla gelen şekliyle rasyonellik veya makullük kavramlarıyla doğrudan bir ilişkisi olmayabilir. Başka bir deyişle, rasyonel seçim teorisi karar vericilerin (eylemleri veya inançları irrasyonel veya mantıksız görünse bile) kendilerine sunulan bilgiler çerçevesinde tutarlı tercihler yaptıklarını ve ilgili minvalde hareket ettiklerini varsaymaktadır (Dowding, 2017: 30).

Rasyonel seçim teorisi bağlamında, insan doğasına ilişkin farklı örüntüler (fayda maksimizasyonu, kişisel çıkar arayışı vb.) işaret edilmektedir. Örneğin Downs'a (1957: 27-28) göre, her birey hem rasyonel hem de bencildir. Diğer bir ifadeyle rasyonel davranış, öncelikle kişisel çıkarlar tarafından motive edilen rasyonel eyleme atıfta bulunmaktadır. Bu varsayıma göre, bireyler yalnızca çıkarlarına hizmet edeceğine inandıkları takdirde siyasi faaliyetlerde bulunmaya istekli olmaktadır. Öte yandan politikacıların siyasi davranışları da kişisel çıkarlar tarafından yönlendirilmektedir. Daha önce de bahsedildiği üzere, politikacılar sadece makam sahibi olmanın sağladığı çeşitli avantajlar (gelir, itibar, statü vb.) tarafından motive edilmektedir. Bu sebeple Downs, politikacıların, politika yapmak için değil, görevde kalmanın avantajlarından istifade etmek için hareket ettiklerini öne sürmektedir.

Riker'a (1995: 25) göre, rasyonalitenin özü amaca yönelik davranıştır. Diğer bir ifade ile, toplumdaki aktörler, amaçlarına ulaşmak için çaba sarf ederler. İktisat teorisinde aktörlerin amaçlarını belirlemek siyaset teorisine nispeten daha kolaydır. Dolayısıyla siyaset teorisindeki asıl mesele amaçların doğru tanımlanmasıdır. Diğer bir ifade ile, insanların davranışlarını yönlendiren amaçları belirlemek siyaset teorisinin temel sorunudur. Bu durum ise ancak rasyonel seçim teorisi ile mümkün olabilmektedir. Riker -politik bir teori olarak kullanılabileceği öne sürülse dahi- davranışçılığın amaçları belirlemede yetersiz kaldığını işaret etmektedir. Bu nedenle davranışçılığın, politik teorinin önemli bir unsuru olarak kabul edilemeyeceğini savunmuştur. Çünkü davranışsal analizlerde, insanların niyetleri ve amaçları gözlemlenemez ve bilinemez. Davranışsal yaklaşım güdüler veya bireylerin nasıl karar verdiği hakkında bir sonuç işaret etmez. Öte yandan bir bilim insanı yalnızca davranışlar ve sonuçlara dayanarak araştırma yapar. Bu nedenle Riker'a göre gözlemlenebilir ve test edilebilir nitelikte sonuçları üreten rasyonel seçim yaklaşımından istifade edilmelidir.

Rasyonel seçim teorisi, bireysel davranışın hem normatif hem de deneysel bir açıklamasıdır. Bireysel seçimleri tercihlere bağlayan teori, davranışların ve kararların sonuçları ile ilgilenmektedir. Diğer bir ifadeyle, bireysel seçimleri amaçlı bir davranış olarak değerlendirmektedir. Rasyonel seçim teorisinin, siyaset bilimine katkıları iki temel varsayıma dayanmaktadır (Oppenheimer, 2008: 1150):

1. Siyasi kurumların işleyişini kavramak için önce bireysel davranışı anlamak gerekir.
2. Grup davranışını anlamak için bireysel davranış toplanabilir/toplulaştırılabilir.

Petracca'ya (1991: 289) göre, siyasi yaşamda rasyonel seçim teorisi, insanların fayda maksimizasyonu güdüsü ile hareket ettiği varsayımı üzerine temellenmektedir. Ancak teori, karmaşık insan doğasını ve siyasetin çeşitli yönlerini hesaba katan bir siyasi davranış modeli geliştirmede yetersiz kalmaktadır. Bunun nedeni, rasyonel seçim teorisinin siyasetin karmaşık yapısını göz ardı etmesidir. Bu nedenle rasyonel seçim teorisinin varsaydığı rasyonel aktör modelinin değiştirilmesi ve geliştirilmesi gerekmektedir. Oppenheimer'a (2012: 19) göre ise, rasyonel seçim teorisinde bireysel seçimler, insanların tercihlerini gerçekleştirmek için yaptıkları bilinçli eylemlere atıfta bulunmaktadır. Teorinin varsayımlarının, siyaseti anlamaya yardımcı olabilmesi için siyasetin bilinçli bir şekilde gerçekleştirilen eylem ve seçimlere bağlanması gerekmektedir. Böylece, insan davranışlarının öngörülebilmesi ile siyasi sonuçların anlaşılması mümkün olabilmektedir.

Özetle, rasyonel seçim teorisi siyaseti anlamak için yararlı bir yaklaşım olsa da bazı kısıtlar sebebiyle yeterli değildir. Gerçek hayatta insanlar teorinin öngördüğü şekilde hareket etmemektedir. Diğer bir ifadeyle, insanlar duyguların, ön yargıların ve eksik bilgilerin etkisinde seçimler yaparlar. Bu nedenle,

basitleştirilmiş varsayımlara dayanan teori, çok daha karmaşık olan insan davranışını açıklamada yetersiz kalmaktadır. Öte yandan teorinin varsaydığından çok daha karmaşık olan siyasal süreçler ve kurumlar, insanlar tarafından yeterince anlaşılamamaktadır. Bireyselliğe odaklanan teori, siyasetin kolektif ve kurumsal boyutlarını tam olarak yakalayamamaktadır.

3.3. RASYONEL İRRASYONELLİK

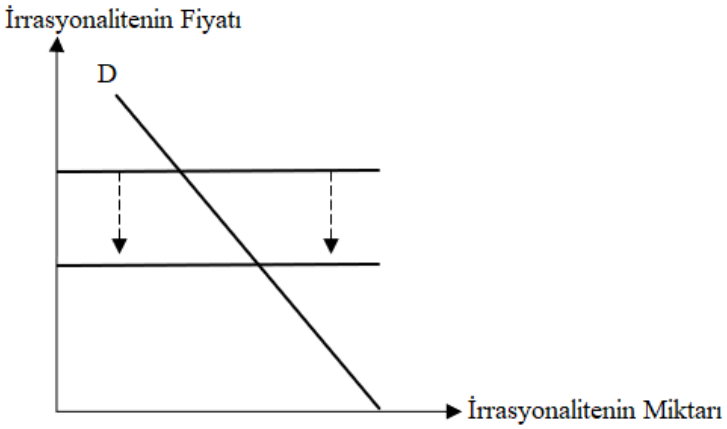
Rasyonel irrasyonellik kavramı, ilk olarak Bryan Caplan'ın "Rasyonel Seçmen Efsanesi (The Myth of the Rational Voter)" adlı kitabında tanıtılmıştır. Caplan'a (2006: 135) göre, rasyonel irrasyonalite, mevcut insan davranışı modellerinde yapılan küçük iyileştirmelerden türeyen bir kavramdır. Teoriye göre, insanlar genellikle irrasyonel veya mevcut gerçeklerle çelişen görüş ve fikirlere sahiptirler. Çünkü bunu yapmak insanlar için mantıklıdır. Diğer bir ifadeyle, insanlar tercihte bulunurken zamandan ve emekten tasarruf etmek için irrasyonel kısayollar ve buluşsal yöntemler (heuristics) kullanabilirler.

Caplan rasyonel irrasyonellik modeli kapsamında, irrasyonelliği ticari bir kamu malı olarak ele almaktadır. Caplan'a (2006: 124) göre, tercihler ve fiyat, ekonomik seçim modellerinin arkasındaki itici unsurlardır. Ekonomistler bu temel kavrayışı hayatın her alanında kullanabilirler. İlgili bağlamda irrasyonaliteyi de tercihler ve fiyatlar çerçevesinde incelemek olanaklıdır.

Rasyonel irrasyonellikten bahsedilebilmesi için insanların irrasyonelliğe yönelik bir talebi olmalıdır. Bu durum Şekil 10'da gösterilmektedir (Caplan, 2006: 123). Şekil 10'un dikey ekseninde irrasyonalitenin fiyatı, yatay ekseninde irrasyonalitenin miktarı yer almaktadır. İrrasyonalitenin fiyatı, bir aktörün başka bir irrasyonellik birimini tüketerek kaybettiği zenginlik toplamıdır. Başka bir ifadeyle, irrasyonalitenin fiyatı, aktörlerin aldıkları kararlar bağlamında, irrasyonel karar veya davranıştan kaynaklanabilecek maliyetlere veya olumsuz sonuçlara atıfta bulunmaktadır.

İnsanlar sonsuz miktarda irrasyonellik tüketmezler. Çünkü talep edilen irrasyonellik miktarı, fiyat arttıkça azalmaktadır. Bu yönelimi işaret eden talep doğrusu Şekil 10'da gösterilmektedir. İlgili çerçevede makul bir fiyatın insanların rasyonel beklentilerini teşvik etmek için yeterli olabileceğini değerlendirmek olanaklıdır (Caplan: 2001, 315).

Şekil 10. İrrasyonalite Talebi



Kaynak: Caplan, 2006: 123.

Huemer'e (2014) göre rasyonel irrasyonellik varsayımı, insanların rasyonel olarak irrasyonel inançları benimseme eğiliminde olduğunu işaret etmektedir. Bunun sebebi, rasyonel karar almanın maliyetinin faydasından daha fazla olmasıdır. Huemer, daha açıklayıcı olabilmesi için rasyonaliteyi iki farklı şekilde tanımlamaktadır:

1. Araçsal Rasyonalite: Bireyin amaçlarına ulaşmada başarılı olan yöntem veya teknikleri kullanma kapasitesi araçsal rasyonalite olarak adlandırılır. Başka bir deyişle, pratik akıl yürütme ve istenen bir sonuca veya hedefe ulaşmaya odaklanan seçimler yapma becerisini ifade eder. Bu rasyonellik biçimi tipik olarak ekonomistler tarafından insan davranışını tanımlamak için kullanılır.
2. Epistemik Rasyonalite: Epistemik rasyonalite ise, doğru ve güvenilir inanç oluşturma ve bilgiyi değerlendirme kapasitesi olarak ifade edilebilir. Başka bir deyişle, bilgiyi eleştirel bir şekilde analiz etme ve belirli bir fikri destekleyen veya aleyhte sunulan kanıtları ve argümanları tartma yeteneğidir. Epistemik rasyonalite, bilgi kaynaklarını eleştirel olarak değerlendirmeyi ve ön yargılar ile çıkar çatışmaları gibi faktörleri kontrol edebilmeyi içermektedir.

Bu çerçevede rasyonel irrasyonalite varsayımı, bazı durumlarda bireylerin epistemik (bilgiye dayalı) bir bakış açısıyla mantıksız görünen ancak aslında araçsal olarak akılcı olan (amaçlara ulaşmaya dayalı) inançlara sahip olmasının rasyonel olabileceğini öne sürmektedir. Daha basit bir ifadeyle, bazı durumlarda bireylerin istedikleri sonuca ulaşabilmeleri için irrasyonel tercihlerde bulunmaları,

kendileri için rasyoneldir (Huemer, 2014). Bireylerin irrasyonel davranışları, kendi çıkarlarına uygun olabilir. Kendi çıkarlarına uygun olduğu için de rasyoneldir. Dolayısıyla, epistemik olarak irrasyonel olmak (bilgiye dayanmayan), istenen bir sonuca ulaşmanın rasyonel bir yolu olabilir.

Siyaset, din vb. hakkındaki inançlar söz konusu olduğunda, kişisel sonuçlar açısından irrasyonel bir inanca sahip olmanın maliyeti düşüktür veya neredeyse hiç yoktur. Örneğin, bir kişi belirli bir siyasi partinin diğerinden daha iyi olduğuna veya belirli bir dini doktrinin doğru olduğuna inanıyorsa, bu durum kişinin günlük yaşamını önemli ölçüde etkilemeyebilir. Özel maliyetin çok düşük olması, bireylerin bu alanlarda irrasyonel inançlara sahip olma ihtimalini artırmaktadır (Kleňha, 2017: 24).

3.4. SEÇMENLERİN TERCİHLERİNİ ETKİLEYEN FAKTÖRLER

Demokratik toplumlarda seçimler, vatandaşların siyasi sürece katılımlarını sağlayan önemli bir araçtır. Seçmenler, oy kullanırken hem kendi yaşamları hem de başkalarının yaşamları üzerinde önemli etkisi olabilecek tercihlerde bulunurlar. Bu çerçevede seçmenlerin tercihleri, seçmen iradesini doğru bir şekilde yansıtması bakımından, genellikle güvenilir kabul edilmektedir. Seçmenlerin tercihleri genel olarak güvenilir kabul edilse de, bu güvenilirliğin bazı potansiyel kısıtları vardır. Diğer bir ifadeyle, seçmenlerin tercihleri çeşitli faktörlerden etkilenmektedir. Hem insan doğasının hem de siyasal kurumlar ve süreçlerin karmaşık yapısı, seçmenlerin optimal tercihlerde bulunamamasına neden olmaktadır. Sınırlı bilgiye sahip seçmenlerin rasyonel tercihlerde bulunması olanaksızlaşmaktadır.

Bu bölümde, seçmenlerin karar alma süreçlerinde hangi faktörlerden ne şekilde etkilendiği ele alınacaktır. Bu çerçevede ele alınacak başlıklar sınırlı rasyonalite ve rasyonel cehalet, zihinsel kısayollar ve hatalar, algı yönetimi ve manipülasyon, sürü etkisi, partizanlık, ideolojik bağlılıklar ve siyasal saplantılardır.

3.4.1. Sınırlı Rasyonalite ve Rasyonel Cehalet

Sınırlı rasyonalite, bireylerin karar verme süreçlerini etkileyen kısıtlamaları ortaya koyan bir kavramdır. Bireyler, bazı kısıtlamalar nedeniyle optimal kararlar alamazlar. Bunun yerine, kendileri için "yeterince iyi" kararlar alabilmek için bazı kısayollara başvururlar. Aynı şekilde seçmenler de, sınırlı bilgi ve sınırlı bilgi işleme kapasiteleri nedeniyle karar alma sürecinde tam rasyonel bir şekilde hareket edemezler. Dolayısıyla oy verme söz konusu olduğunda, tamamen bilinçli veya optimal

seçimler yapamazlar. Çünkü rasyonel karar alabilmek için ihtiyaç duydukları tüm bilgilere erişim sağlayamazlar.

İnsan zihninin karmaşık sorunları anlama ve çözme kapasitesi, rasyonel davranabilmek için çözülmesi gereken sorunların büyüklüğünü karşılamada oldukça yetersizdir. Diğer bir ifadeyle, insanlar karmaşık sorunlarla karşı karşıya kaldıklarında, tüm bilgileri işleyemedikleri için tamamen rasyonel karar alamazlar. Bunun yerine, gerçekte var olan durumu daha anlaşılabilir kılacak bir model oluşturarak durumu basitleştirirler. Basitleştirilmiş model çerçevesinde alınan kararlar optimallikten oldukça uzaktır. Bunun sebebi basitleştirilmiş modelin algılama, düşünme ve öğrenme yeteneğine sahip olan insanların psikolojik özellikleri ile yakından ilişkili olmasıdır (Simon, 1957: 198).

Seçmenlerin bir seçimdeki her adayı ve konuyu araştırıp değerlendirecek zamanı, enerjisi veya yeteneği olmayabilir. Böyle bir durumda seçmenler, bazı temel kriterleri karşılayan veya tanıdık olarak algıladıkları bir adayı seçerek “tatmin edici davranış” sergileyebilirler. Diğer bir ifadeyle, seçmenlerin sınırlı zihinsel kapasiteye veya bilgi işleme gücüne sahip olmaları en uygun veya en iyi seçeneği aramak yerine "yeterince iyi" veya "tatmin edici" bir aday ile yetinmelerine neden olmaktadır (Kamlet vd., 1985: 22). Öte yandan Kamlet vd. (1985: 22) seçmenlerin bilinçli kararlar alırken karşılaştıkları üç temel zorluğun altını çizmektedir:

1. Seçmenlerin kendileri için önemli olan politikaları ve hangi adayı destekleyeceklerini belirlemeleri,
2. Seçmenlerin kendileri için önemli olan politikaları belirledikten sonra her bir siyasi adayın ilgili konulara ilişkin duruşlarını değerlendirmeleri,
3. Seçmenlerin siyasi adayların farklı konulara ilişkin duruşlarını karşılaştırarak genel tercihlerini temsil eden adayı belirlemeleri.

Bu bakış açısı, seçmenlerin yeteneklerinin sınırlı olduğunu ve mevcut alternatifleri belirlemek ile bu alternatiflerin sonuçlarını değerlendirmek için fazla zaman ve çabaya ihtiyaç duyduklarını iddia etmektedir. Bu sebeple seçmenlerin bu uğurda yürüttükleri araştırma genellikle yetersiz kalmaktadır. Özetle, seçmenler bilinçli bir seçim yapmak için gerekli bilgilere sahip olmadıkları için tercihlerini tam olarak yansıtacak bir aday yerine, yeterince iyi bir aday ile yetinebilirler.

Politik bilgi edinmenin maliyeti yüksek olduğunda, rasyonel davranan seçmenler siyasi meseleler ve adaylar hakkında bilgi edinmekten kaçınırlar. Çünkü bireysel oylarının seçim sonucunda önemli bir fark yaratmayacağını düşünürler. Bu yaklaşım, bilgisiz seçmenlerin kendi çıkarlarına uygun

politikaları belirleyememesine neden olmaktadır. Bu durum rasyonel cehalet olarak betimlenmektedir (Špecián, 2022: 49).

Caplan (2006: 94) benzer şekilde, bir oyun bir seçim sonucunu değiştirmesinin çok düşük bir ihtimal olduğunu öne sürmektedir. Caplan'a göre cahil bir seçmenin oyu, berabere kalan bir seçimi tersine çevirmiyorsa marjinal etki sıfırdır. Dolayısıyla siyaset hakkında bilgi edinmek fazla zaman alıyorsa ve oy vermenin kişisel faydası ya çok az ya da hiç yoksa seçmen cahil kalmayı tercih edecektir. Bu durum -çoğunluğun seçim sonuçlarını belirleme gücü olmasına rağmen- siyasetçilerin çoğunluğun isteklerini görmezden gelmesine neden olabilmektedir. Rasyonel cehaleti tercih eden seçmenler, aday davranışlarını gözlemleyemedikleri için sahip oldukları bilgileri kime oy vereceklerine karar vermek için kullanamazlar. Böyle bir durumda adaylar, oy kazanmak için davranışlarını değiştirmeye yönelik hiçbir çaba sarf etmezler. Dolayısıyla çoğunluğun isteklerini göz ardı edebilirler. Caplan'a (2006: 96) göre, rasyonel cahil seçmenler demokrasinin başarısız olmasına katkıda bulunmaktadır. Diğer bir ifadeyle rasyonel cehalet, özel çıkar gruplarının yasama organlarını halkın iradesi hilafına etkilemesi, politikacıların vatandaşların isteklerini göz ardı etmesi ve verimsiz politikaların kabul edilmesi gibi durumlara yol açabilmektedir.

3.4.2. Zihinsel Kısayollar ve Hatalar

Zihinsel kısayollar (heuristics), insanların hızlı ve pratik bir şekilde karar almaları için kullandıkları stratejiler ve kısayollardır. Zihinsel kısayollar, mevcut olan ancak iyi bir karar almak için yeterli veya gerekli olmayan bazı bilgileri göz ardı etmeyi olanaklı kılan enstrümanlardır. Böylece insanlar karmaşık yöntemlere göre daha az çaba sarf ederek hızlı bir şekilde karar alabilirler (Gigerenzer ve Gaissmaier, 2011: 453). Zihinsel kısayollar, insanların bilgi işleme kapasitelerinin sınırlı olmasının bir sonucu olarak ortaya çıkmaktadır. Diğer bir ifadeyle, insanların bilgileri işlemek için sınırlı zamanları ve kapasiteleri olduğundan, hızlı karar almalarına yardımcı olmak için kısayollara veya pratik kurallara başvururlar. Bu kısayollar, sistematik ön yargılara yol açabilecek hataları içerebilmektedir. Sonuç olarak insanlar, sınırlı bilişsel kaynakları olduğu için, kısayollara veya pratik kurallara başvurarak hatalı veya irrasyonel kararlar almaya eğilimlidirler (Haselton vd., 2005: 970).

Zihinsel hatalar (cognitive bias) ise, karar alma sürecinde ortaya çıkan hatalar veya ön yargılardır. Bu hatalar insanların yanlış değerlendirmeler yapmasına ve dolayısıyla da hatalı veya irrasyonel kararlar almasına neden olabilir. Zihinsel hatalar, bilişsel kısıtlamalar ve duygusal ön yargılar gibi muhtelif sebepler ile ortaya çıkabilir. Haselton vd. (2005: 968) göre, zihinsel hatalar insan zihninin karar verme sürecinde sistematik olarak çarpıtılmış temsiller üretme eğilimini işaret etmektedir. Diğer bir ifadeyle,

insan zihnindeki bilişsel ön yargılar rastgele olmayıp gerçekliğin daha doğru veya nesnel bir temsili olarak düşünülmektedir.

Demokratik toplumlarda vatandaşlar oy kullanarak temsilcilerini ve liderlerini seçerler. Seçmenlerin kararları, adayların politikaları, kişiliği, geçmişi ve hangi partiye üye olduğu gibi çeşitli faktörlerden etkilenmektedir. Öte yandan seçmen tercihlerinin ön yargılı ve irrasyonel sonuçlara yol açabilecek zihinsel kısayollardan ve hatalardan da etkilenebildiği yapılan araştırmalar neticesinde ortaya konmuştur. Seçmen tercihlerini etkileyen en yaygın zihinsel kısayollar ve hatalar hale etkisi (halo effect), onaylama ön yargısı (confirmation bias), kullanılabilirlik sezgisel yöntemi, çerçeveleme etkisi ve batık maliyet yanılgısıdır.

3.4.2.1. Hale Etkisi (Halo Effect)

Hale etkisi, insanların bir kişi hakkında değerlendirmede bulunurken o kişinin niteliklerini algılama biçimini etkileyen bilişsel bir ön yargıdır (Herrmann ve Shikano, 2016: 402). Hale etkisinden mustarip birey, bir kişi hakkında spesifik bir yargıda bulunulurken kişinin, değerlendirme yapılan alan ile ilişkisiz diğer özelliklerinden kaynaklı olumlu/olumsuz peşin hükme gark olur. Örneğin, seçmenler bir adayın siyasi görüşlerini değerlendirirken, adayın politik yaklaşımından ziyade fiziksel görünümünü dikkate alabilir.

Herrmann ve Shikano'ya (2016: 403) göre hale etkisi, sol eğilimli bir seçmene fiziksel olarak çekici sağcı adaylar sunulduğunda, ilgili seçmenin bu adayın sağcı olmadığını düşünmesine neden olabilir. Aksine çekici olmayan solcu adaylar sunulduğunda ise, ilgili seçmen bu adayların sağcı olma ihtimallerini daha yüksek görebilir. Bu çerçevede seçmenler, bir adayın fiziksel görünümüne göre ön yargılı davranabilmektedir. Adayların fiziksel özelliklerini dikkate alan seçmenler, çekici buldukları adayları sol eğilimli, çekici bulmadıkları adayları ise sağ eğilimli olarak nitelendirebilmektedir.

Efran ve Patterson'a (1974: 352) göre politika, dış görünüşün etkilerinin çok önemli toplumsal sonuçlara yol açabileceği bir arenadır. Ek olarak, insanlara dış görünüşü nedeniyle ayrıcalık tanınmasının etik olmadığı bir kamusal yaşam alanını temsil etmektedir. Çekici fiziksel özelliklerin siyasi bir değer olduğuna dair hiçbir kanıt olmamasına rağmen, bu varsayım yaygın olarak kabul görmektedir. Öyle ki, Efran ve Patterson (1974) tarafından yapılan bir çalışmada çekici ve çekici olmayan politikacılar için yapılan oylama sonucunda önemli farklılıklar olduğu gözlemlenmiştir. Seçmenlerin bilgi düzeylerinin düşük olması, adayların dış görünüşlerine daha fazla önem atfetmelerine neden olmaktadır.

3.4.2.2. Doğrulama Yanlılığı (Confirmation Bias)

Doğrulama yanlılığı, kişilerin sezgisel inançlarına ve bunların olumlu sonuçlarına doğrudan güvenme eğilimidir. Diğer bir ifadeyle doğrulama yanlılığı, kişinin ihtiyaç duyduğu bilgileri kendi inançlarına, beklentilerine veya mevcut düşüncelerine yönelik ön yargılı bir şekilde arama veya yorumlama uygulamasıdır (Mercier ve Sperber, 2011: 64).

Doğrulama yanlılığı, bir kişiyi bilişsel rahatsızlıktan korumaya çalışan güdülenmiş düşüncenin yaygın bir örneğini teşkil etmektedir. Bilişsel uyumsuzluk, kişinin inançlarıyla çelişen bilgilere veya karşıt görüşlere maruz kalmasından kaynaklanmaktadır. Bu nedenle olumsuz duyguyu önlemeye veya azaltmaya yardımcı olabilecek mantıklı çözümler, bu tür olumsuzluklara maruz kalmaktan kaçınmaya veya doğruluğunu reddetmeyi içermektedir (Dickinson, 2022).

Siyasette doğrulama yanlılığı, seçmenlerin sıklıkla kendi siyasi görüşlerini destekleyen kaynakları takip etmesine neden olur. Dolayısıyla seçmenler, halihazırdaki görüşleri ile çelişen veya bu görüşlere zıt bilgilere maruz kalmazlar. Bu durum partizanlığın artmasına ve diğer görüşlerin reddedilmesine yol açar.

3.4.2.3. Kullanılabilirlik Sezgisel Yöntemi (Availability Heuristics)

İnsanlar daha sık karşılaştıkları olayları/bilgileri nadiren karşılaştıklarına nispetle daha kolay zihinlerinde tutarlar ve dolayısıyla bu tip olaylara/bilgilere daha fazla önem atfederler. Kullanılabilirlik sezgisel yöntemi, insanların yargılarını ve kararlarını kolay hatırlayabildikleri belirli örneklere veya bilgilere dayandırma yatkınlığını işaret etmektedir. Başka bir deyişle, kullanılabilirlik sezgisel yönteminden faydalanan insanlar, kolay ve hızlı hatırladıkları olayların zor hatırladıkları olaylara göre daha sık gerçekleştiğini varsayma eğilimindedir (Tversky ve Kahneman, 1974: 1124).

Kullanılabilirlik sezgisel yöntemi, seçmen tercihlerini çeşitli yollarla etkileyebilir. Yukarıdaki açıklamalar dikkate alındığında, seçmenler bir siyasi parti, aday veya politik konular ile ilgili ne kadar fazla bilgi veya habere maruz kalırsa ilgili konuları hatırlama olasılığı da o kadar yüksek olacaktır. Dolayısıyla bir seçmenin, kitle iletişim araçları ve/veya sosyal medya aracılığı ile bir siyasi parti veya aday hakkında sürekli olumlu haberlerle karşılaşması ilgili seçmenin oy verme davranışını da önemli ölçüde etkileyebilir. Seçmen, yoğun bir şekilde karşılaştığı adaya diğerlerine göre daha fazla önem atfedebilir. Belirli konular ile ilgili sıklıkla olumlu haberlere maruz kalan seçmen, bir adayı ve politik konuyu değerlendirirken önem teşkil eden çoğu faktörü hesaba katamayabilir. Dolayısıyla ilgili seçmen, optimal bir karar vermekten uzaklaşmış olur.

3.4.2.4. Çerçeveleme Etkisi

Bilginin sunulma şeklinin insanların karar ve tercihlerini yönlendirmesi çerçeveleme etkisi olarak bilinmektedir. Öte yandan insanların önceki deneyimleri, ön yargıları gibi çeşitli faktörler de sunulan bilgiyi algılama ve değerlendirme biçimini önemli ölçüde etkilemektedir.

Binder vd.'e (2014: 704) göre, bir konunun, olayın, politikacının ya da politikacı hakkındaki bilgilerin sunuş formu/sunulduğu bağlam onları değerlendirme biçimini büyük ölçüde etkilemektedir. İnsanlar, bir konuyu değerlendirirken yeni bilgileri önceden sahip oldukları düşüncelerle karşılaştırarak mevcut tutumlarını güncellerler. Bilginin sunulduğu çerçeve, önceki düşüncelerden hangisinden faydalanılacağını ve dolayısıyla mevcut tutumun ne şekilde güncelleneceğini etkilemektedir.

Binder vd. (2015: 706), bir konu veya politika hakkında belirli yönleri öne çıkaran çerçevelerin, seçmenlerin ilgili konu veya politika hakkındaki inançlarını etkileyebileceğini öne sürmektedirler. Druckman (2004: 674), çerçeveleme etkilerinin ne zaman ortaya çıkacağına dair yaptığı bir araştırmada seçmenlerin görüşlerini şekillendiren iki siyasi ortamı ele almıştır:

1. Elit Rekabet ve Retorik: Politikacılar, bazı teknik ve taktikler kullanarak kamuoyunu etkilemeye veya güç elde etmeye çalışırlar. Bu durum elit rekabet olarak ifade edilmektedir. Politikacılar, elit rekabet gücü veya retorikten faydalanarak belirli bir kitleye hitap edebilir, rakiplerini itibarsızlaştırmaya çalışabilir. Politikacılar, desteklenmeyen politikalarını yeniden çerçevelendirerek "karşı çerçeveleme (counter-framing)" sürecini tetikler. Diğer bir ifadeyle, alternatif bir çerçeveleme ile kamuoyunun önceki düşüncelerini ortadan kaldırarak farklı bakış açılarını uyarırlar. Bunun sonucunda, ilk çerçeve tarafından bir yöne itilen vatandaşlar daha sonra karşı çerçevelemeye maruz kalarak ters yönde hareket edebilirler. Bu doğrultuda vatandaşların nihai tercihleri en son karşılaştıkları çerçeveye göre belirlenir (Druckman: 2004: 680). Sonuç olarak elit rekabet ve retoriğin kamuoyu ve politika değerlendirmeleri üzerinde önemli bir etkisi olduğu söylenebilir.
2. Kişiler Arası Müzakere: Siyasi bağlamda vatandaşlar, birbirleriyle veya politikacılarla müzakere ederken çerçeveleme etkisi gündeme gelebilir. Başka bir ifadeyle çerçeveleme etkisi, kişiler arası siyasi tartışmalarda konuşmanın seyrini belirli sorunlara veya sonuçlara odaklanacak şekilde yönlendirebilir. Druckman'a (2004: 675) göre, müzakere sırasında sunulan alternatif çerçeveler, kişilerin düşüncelerini şekillendiren önceki çerçevelerin etkisini azaltabilir. Kişilerin farklı görüşlere sahip olması farklı bakış açılarının ortaya çıkmasına yol açar. Bu nedenle heterojen bir grupla müzakere eden bireyler, etmeyenlere göre çerçeveleme

etkilerine karşı daha az duyarlı olurlar. Diğer bir ifadeyle, farklı düşüncelerin varlığı çerçeveleme etkisini yumuşatabilir. Öte yandan benzer düşüncelere sahip kişiler arasındaki tartışmalar mevcut çerçevelerin sürekli tekrarı nedeniyle daha fazla ön yargıya malul olabilir.

3.4.2.5. Batık Maliyet Yanılgısı

Batık maliyet yanılgısı, daha önce belirtildiği üzere, insanların bir proje veya karara çok fazla zaman, para ve enerji yatırımı yaptığı için o proje veya karar başarısız olsa bile yatırım yapmaya devam etme eğiliminde olduğunu işaret etmektedir. İnsanlar önemli miktarda yatırım yaptığında, mevcut kararlarından vazgeçtiklerinde yatırımlarının boşa gittiğini düşünürler. Bu çerçevede bir proje veya karara yapılan yatırım mantıksız olsa bile devam etmek yönünde bir eğilim oluşur. Batık maliyetler ve devam etme dürtüsü, yapılan yatırımın büyüklüğü kadar artar. Ancak rasyonel karar verme, katlanılan maliyeti göz ardı etmeyi ve yalnızca gelecekteki maliyet ve faydalara ilişkin değerlendirme yapılmasını gerektirmektedir (Dobelli, 2014).

Bu bilgiler ışığında, seçmenler de batık maliyet yanılgısı ile mevcut tercihlerini sürdürme eğiliminde olabilir. Örneğin bir seçmen, uzun süre desteklediği bir parti seçim öncesi vaatlerini seçim sonrasında gerçekleştirmemiş olsa bile, o partiye gönüllü olarak zamanını harcadığı için desteklemeye devam edebilir. Bu bağlamda bir seçmen, ilgili siyasi partiyi desteklemek için ne kadar fazla yatırım yaparsa (para, zaman, enerji vb.) batık maliyetler de o kadar artar. Bu durum daha iyi seçenekler olsa bile ilgili seçmenin bu desteği sürdürmesi gerektiğine dair inançlarını güçlendirebilir. Sonuçta seçmen, kendi çıkarlarına uygun olmayan siyasi partiyi desteklemeye devam edebilir.

3.4.3. Algı Yönetimi ve Manipülasyon

Algı, verilen bilgilerin zihinsel bir temsilini oluşturmak için duyusal verilerin organizasyonu, tanımlanması ve yorumlanması olarak tanımlanmaktadır. Diğer bir ifadeyle insan beyni görme, işitme dokunma gibi duyular aracılığı ile gelen bilgileri aldıktan sonra çeşitli bilişsel süreçlerle bu bilgileri organize eder ve anlamlandırır. Böylece insanlar içinde bulundukları ortamı anlamlandırabilir ve uygun tepkiler verebilir. (Schacter vd., 2009: 123).

Algı yönetimi kavramı ise Amerika Birleşik Devletleri Savunma Bakanlığı (US Department of Defense) tarafından ortaya atılan bir kavramdır. Amerika Birleşik Devletleri Savunma Bakanlığı'nın tanımına göre algı yönetimi, insanların duygularını, motivasyonlarını ve rasyonel düşüncelerini etkilemek amacıyla belirli bilgilerin yayılması ve/veya saklanması için yapılan eylemlerdir. Algı

yönetimi onu kullanan kişi veya grupların hedefleriyle uyumlu olacak şekilde hedef kitlenin davranış ve düşüncelerini şekillendirebilir (US Department of Defense [DoD], 2001: 403).

Algı yönetimi uygulaması, siyaset alanında da bireylerin bilişsel ve duygusal durumları ile oy verme davranışlarını stratejik olarak şekillendirmek için kullanılmaktadır. Algı yönetimi ile seçmenlerin siyasi adaylar ve konulara ilişkin inanç ve tutumları değiştirilerek karar verme süreçleri yönlendirilebilir. Zihinleri bu şekilde manipüle etmenin en etkili yollarından biri medyadır. İktidar konumunda bulunanlar görsel ve yazılı medyayı kullanarak seçmenlerin algılarını değiştirebilir. Haber programlarında yanlış ve yanıltıcı bilgilerin sunulması veya yanlış tarihsel bilgiler içeren belgesel içeriğinin üretilmesi gibi yöntemler kullanılarak kamu bilinci manipüle edilebilir (Aktan, 2020: 100).

Seçmenlerin karar ve tercihlerini manipüle etmek amacıyla kullanılan algı yönetimi stratejileri özellikle sosyal medya aracılığı ile uygulanmaktadır. İlgi alanlarına göre içerik sunan algoritmalar kullanan sosyal medya platformları, seçmenleri belirli bir düşünce veya ideoloji ile daha fazla etkileşime sokabilir. Bu durumda seçmenler genellikle kendi ideolojik görüşlerine uygun içeriklere daha fazla maruz kalmakta ve karşıt bakış açılarıyla karşılaşma olasılığı da azalmaktadır. Dolayısıyla seçmenler belirli bir düşünce tarzına veya siyasi partiye yakınlaşabilmekte ve hatta algıları şekillenebilmektedir (Bakshy vd., 2015: 1131). Öte yandan sosyal medya sunduğu hızlı ve anlık haber akışı nedeniyle yanlış ve yanıltıcı bilgilerin yayılmasına elverişli bir ortam yaratmaktadır. Bu durum siyasi aktörlerin yanlış ve yanıltıcı bilgileri kullanarak seçmenlerin algılarını etkilemesine olanak sağlamaktadır. Sahte haberler veya çarpıtılmış gerçekler nedeniyle seçmenlerin siyasi meselelere ilişkin inanç ve tutumları yanlış veya yanıltıcı olabilmektedir. Yanlış veya yanıltıcı bilgilere maruz kalan seçmenlerin seçimlere yönelik tutumları da değişebilmektedir. Aynı zamanda gerçeklerin çarpıtılması ile seçmenlerin mevcut inançları ve politik ideolojileri daha da pekişmekte ve farklı görüşlere ilişkin inanç ve tutumları derinleşebilmektedir (Guess vd., 2020: 472).

İnsanların düşünce ve davranışlarını şekillendirmek için kullanılan bir diğer yöntem beyin yıkamadır. Beyin yıkamanın en basit tanımı belirli düşünce veya öğretilerin aşılanmasıdır (Winn, 1983: 37). Winn'e göre, beyin yıkama süreci o kadar etkilidir ki, insanlar beyinlerinin yıkandığının farkına bile varmayabilir. Sahip oldukları inançlar, fizyolojik ve psikolojik algılama süreçleri tarafından bilinçsiz bir şekilde sürdürülür ve korunurlar. Algı yönetimi tekniklerinden biri olan beyin yıkama ile, insanların inançları ve tutumları zaman içinde şekillendirilebilir. Kullanılan teknikler, insanların belirli fikir ve değerleri farkına bile varmadan kabul etmelerini ve içselleştirmelerini kolaylaştırır.

Sonuç olarak algı yönetimi teknikleri ile siyasi propaganda ve kitle iletişim araçları vasıtasıyla seçmen tercihlerinin de yönlendirilmesi mümkündür. Örneğin, seçmen tercihlerini etkilemek için siyasi kampanyalarda algı yönetimi teknikleri kullanılarak siyasi aday veya konu hakkında olumlu bir imaj yaratılabilir. Benzer şekilde, otoriter rejimler beyin yıkama tekniği ile seçmenlerin siyasi tercihlerini manipüle edebilir. Gerçeklerin çarpıtıldığı, belirli bir ideolojinin desteklendiği ve muhaliflerin itibarsızlaştırıldığı propagandalar ile seçmen tercihleri zaman içerisinde önemli ölçüde şekillendirilebilir. Bu durum oy kullanma davranışlarını da etkileyerek seçmenlerin kendi iradelerini yansıtmalarını engelleyebilir.

3.4.4. Sürü Etkisi

Sürü davranışı, insanların kendi bilgilerini göz ardı ederek çoğunluğun kararları ile uyumlu kararlar almaları olarak tanımlanmaktadır. Dolayısıyla, başkalarını taklit etmek ve kendi bilgisini göz ardı etmek sürü davranışının iki koşuludur. Sürü davranışının arkasındaki temel güç bilgi akışıdır. Bilgi akışı teorisi, insanların eksik ve asimetrik bilgiler ışığında kararlar aldığı bir süreci ifade etmektedir. İnsanlar kendi bilgilerini ve kendinden öncekilerin kararlarını gözlemlerler ancak bu kararların motivasyonlarını tespit edemezler. İnsanların sınırlı bilgi ile hareket ettiği göz önüne alındığında çoğunluğun eylem ve kararları bilgilendirici bir sinyal olarak yorumlanabilir. İnsanlar kendi bilgileri ile birlikte bu sinyalleri de değerlendirirler. Algılanan sinyal, sahip olunan bilgiden daha bilgilendirici olduğunda, insanlar çoğunluğun liderliğini takip etme eğiliminde olurlar. Böylece bilgi akışı süreci başlar ve daha fazla insanın sürüye katılmasına yol açar (Tseng vd., 2017: 3).

Çoğunluk etkisi (bandwagon effect) olarak da bilinen sürü etkisi siyaset bilimine de konu olmuş psikolojik bir olgudur. Siyasi bağlamda sürü etkisi, başkalarının da aynı şeyi yaptığına inandıkları için seçmenlerin belirli bir adaya veya partiye oy vermesine neden olabilir. Bu durum özellikle belirli bir aday veya partinin ivme kazandığı ve anket verilerinin belirli bir adayın kazanma olasılığının yüksek olduğunu öne sürdüğü durumlarda ortaya çıkabilmektedir (Morton ve Ou, 2015: 226).

Sürü etkisi aynı zamanda sosyal uygunluk (social conformity) olarak da bilinmektedir (Coleman, 2004). Coleman'a (2004: 76) göre, oy vermenin vatandaşlık görevi olduğu şeklindeki toplumsal norma göre oy kullanmak, bazı seçmenleri hangi partiyi destekleyeceklerini seçerken konformist bir tavır sergilemeye teşvik edebilir. Başka bir ifadeyle, seçmenler hangi partiyi destekleyeceklerini seçtiklerinde, sosyal uygunluk karar verme sürecini etkilemekte ve bazı seçmenlerin konformist bir şekilde hareket etmesine neden olmaktadır.

Sonuç olarak sürü etkisi veya sosyal uygunluk, insanların sosyal normlara uyum sağlamak ve bağlı kalmak için bir gruptakilerin davranış veya kararlarını taklit etme eğilimini işaret etmektedir. Dolayısıyla oy vermenin bir vatandaşlık veya sosyal görev olarak algılandığı durumlarda seçmenler oy kullanmaya daha meyilli olmaktadırlar. Öte yandan seçmenler topluma uyum sağlama konusunda baskı hissettiklerinde, çoğunluk ile aynı tarafı seçme olasılıkları da daha yüksek olabilmektedir.

3.4.5. Partizanlık

Oy verme davranışı, partizanlıktan veya bir siyasi partiye olan güçlü bağlılıktan önemli ölçüde etkilenebilmektedir. Adayların politik duruşları veya kimliklerinden bağımsız olarak, bir siyasi partiyi güçlü bir şekilde benimseyen seçmenler, o partinin adaylarını desteklemeye daha meyilli olmaktadır. Daha önce bahsedilen doğrulama yanlılığı bağlamında, seçmenler partizan davranışlar sergileyerek destekledikleri partiler ile ilgili olumlu bilgileri kabul ederken, olumsuz bilgileri reddedebilirler. Bu durum seçmenlerin destekledikleri partiye sıkı sıkıya bağlanmasına neden olmakta ve dolayısıyla da siyasi inançlarını ve tercihlerini değiştirmelerini zorlaştırmaktadır.

Green vd. (2002: 6), siyasi ve ekonomik gelişmeler gibi faktörlerin partizan seçmenlerin siyasi bağlılıkları üzerinde çok az etkiye sahip olduğunu öne sürmektedirler. Diğer bir ifadeyle siyasi skandallar, diplomatik krizler, ekonomik gelişmeler gibi faktörler seçmenlerin partizan bağlılıklarını çok az etkilemektedir. Değişen siyasi ve ekonomik koşulların siyasi partilere olan güçlü bağlılıkları çok az etkilemesinin bir nedeni partizan kimliklerin genellikle derin bir şekilde kökleşmiş olmasıdır. Başka bir deyişle, insanların siyasi eğilimleri genellikle erken yaşta şekillenir ve kimliklerinin temel bir parçası haline gelir. İnsanlar aile, arkadaşlar ve diğer sosyal ağlara maruz kalarak zamanla siyasi inançlarını ve parti bağlantılarını geliştirirler. Dolayısıyla insanlar değişen koşullar karşısında partizan tutumlarını değiştirmeye karşı dirençli olabilirler.

Benzer şekilde Campbell vd. (1960: 121), seçmenlerin partizan tutumlarının adayların değişmesinden veya meselelerin doğasındaki önemli değişikliklerden genellikle etkilenmediğini öne sürmektedirler. Bu durum seçmenlerin önemli bir bölümünün kalıcı parti sadakatine sahip olduğunu göstermektedir. Seçmenlerin siyasi parti bağlılıkları, karşıt etkilere karşı sağlamlık sergilemekte, dolayısıyla olumsuzluklar karşısında dikkate değer bir dayanıklılık ve sebat gözlemlenmektedir. Çünkü bir kişinin siyasi meselelere yönelik eğilimi genellikle oy kullanma yaşına gelmeden önce aile ve sosyal çevresinden önemli ölçüde etkilenmektedir. Dolayısıyla bu şekilde oluşan siyasi partilerle özdeşleşme, bir kez kurulduktan sonra kolay kolay değiştirilemeyecek bir bağlılıktır (Campbell vd., 1960: 149).

Seçmenlerin bir siyasi partiye bağlılık duygusuna sahip olması için, parti üyeliği veya aktif katılım gibi faktörlerin varlığı gerekmez. Diğer bir ifadeyle, siyasi partilere olan bağlılık genellikle psikolojik bir özdeşleşmeyi veya belirli bir gruba ait olma duygusunu işaret etmektedir. Seçmenler, siyasi parti üyesi olmadan veya her zaman ilgili partiye oy vermeden de o partiyle güçlü bir şekilde özdeşleşebilir (Campbell vd., 1960: 123). Bu çerçevede, seçmenlerin partizan tutumları sadece bir partiye üyelik veya sürekli o partiye oy verme davranışından daha karmaşık psikolojik faktörleri içerebilir. Dolayısıyla partizan tutumu besleyen psikolojik faktörler, seçmenlerin adaylara ve siyasi partilere ilişkin değerlendirmelerini de etkileyecektir. Bu çerçevede, seçmenlerin iradelerini tarafsız bir şekilde yansıtmaları zorlaşacaktır.

3.4.6. İdeolojik Bağlılıklar ve Siyasal Saplantılar

İdeolojik olarak tanımlanan inançlar temelde üç şeye atıfta bulunmaktadır. İlk olarak, ideolojik inançlar ampirik olarak desteklenemez veya kesin olarak kanıtlanamazlar. İkincisi, doğrulanamaz olsa bile siyasi partiler, meslek kuruluşları, sosyal sınıflar gibi belirli bir grup veya topluluk tarafından doğru olarak kabul edilir. Çünkü ideolojik inançlar, ona inanan grup veya topluluklar için önemli sosyal işlevleri yerine getirir. Örneğin, bir siyasi parti belirli bir ekonomik sistem konusunda nesnel olarak doğrulanamayan ideolojik inançlara sahip olabilir. İlgili parti, vatandaşları ortak bir amaç doğrultusunda birleştirmeye hizmet ettiği için bu inançları kabul edebilir. Son olarak, ideolojik bir inancın bir grup tarafından kabul edilmesi her zaman diğer toplumsal süreçlerle doğrudan ilişkili olmayabilir (Joravsky, 1966: 3).

Elff'e (2017: 182) göre, ideoloji kavramı tipik olarak siyasi partilerin, adayların veya vatandaşların belirli konularda veya politika planlarında aldıkları konumlardan farklı olan genel fikir veya inancı ifade eder. Başka bir deyişle, bir ideoloji, kişinin siyasi görüşlerine ve eylemlerine rehberlik eden daha kapsayıcı ilke ve değerleri işaret etmektedir. İdeoloji kavramı aşağıdaki hususlara atıfta bulunmak için kullanılmaktadır:

1. İdeoloji, belirli bir sosyal veya politik sistemi rasyonalize etmeye veya savunmaya hizmet eden inanç ve değerlere atıfta bulunur.
2. İdeoloji, belirli bir sosyal grubun çıkarlarına ahlaki veya normatif bir çekicilik kazandıran inanç veya değerlere atıfta bulunur.
3. Liberalizm, muhafazakarlık, sosyalizm, faşizm vb. gibi belirli bir siyasi düşünce çizgisine veya geleneğine atıfta bulunur.

4. İdeoloji, bir siyasi partinin politika pozisyonlarını ve hedeflerini yönlendiren inanç veya değerleri ifade eder.
5. Son olarak ideoloji, vatandaşların tutumlarını ve değerlerini şekillendiren faktörlere atıfta bulunur. Başka bir deyişle, daha geniş sosyal ve kültürel faktörler vatandaşların inançlarını ve değerlerini şekillendirebilir. Örneğin, muhafazakar bir ailede veya etnik toplulukta büyümek kişinin ahlak, otorite ve sosyal normlar hakkındaki inançlarını etkileyerek siyasi ideolojisini şekillendirmesine yardımcı olabilir.

"İdeolojik" kavramı, ayrıca siyasi tartışmalarda genellikle muhalifleri eleştirmek veya onlara saldırmak için olumsuz bir şekilde de kullanılmaktadır. Bu iki farklı şekilde gerçekleşebilir (Elff, 2017: 182):

1. "İdeolojik" kavramı, politikacıların ne olursa olsun ilkelerine bağlı kaldıkları için irrasyonel veya mantıksız olduklarını belirtmek için kullanılır. Başka bir deyişle, politikacılar herkesin çıkarına olsa bile uzlaşmaya veya ortak bir zemin bulmaya isteksiz olabilirler.
2. "İdeolojik" kavramı, politikacıların samimiyetsiz veya yanıltıcı olduğunu belirtmek için kullanılır. Başka bir deyişle, politikacılar bireysel çıkarlarını toplumun çıkarlarıymış gibi yansıtabilirler.

İnsanlar uygun hükümet yapısı, özgürlüğün ve eşitliğin kapsamı, hükümetin toplumdaki rolü vb. konular hakkında ön yargılı fikirlere sahiptir. Kişinin siyaset, ekonomi ve topluma ilişkin değer ve inançları ilgili konular hakkındaki görüşlerinin ve/veya ideolojik inançlarının şekillenmesinde rol oynamaktadır. Yaşam deneyimleri, eğitim seviyesi ve içinde yaşanılan ulus gibi faktörler tarafından şekillenen bu ideolojiler, kişinin siyasi ve sosyal olayları analiz etmesine yardımcı olan bilişsel rehberler olarak betimlenebilir. Bu çerçevede siyaseti anlayabilmek için muhafazakarlık, liberalizm, faşizm gibi önemli ideolojik hareketleri dikkate almak gerekmektedir (Harrison ve Boyd, 2018: 136).

Sonuç olarak ideolojik bağlılıklar ve siyasal saplantılar seçmen tercihlerini şekillendirmede önemli bir rol oynayabilmektedir. Seçmenlerin belirli bir siyasi felsefeye veya adaya odaklanması karar verme süreçlerini baskılayarak oy verme davranışlarını etkileyebilir. Örneğin, kendisini liberal olarak tanımlayan bir seçmen sosyal adalet ve medeni haklar gibi konulara öncelik verirken, muhafazakar seçmenler geleneksel değerler gibi konulara öncelik verebilir. Bu bağlamda seçmenlerin ideolojik eğilimlerinin ve siyasi saplantılarının destekleyecekleri adayları ve seçim sandığına yansıtacakları iradelerini belirlemede önemli bir rol oynadığını söylemek mümkündür.

3.5. SEÇMENLERİN İÇSEL VE DIŞSAL MOTİVASYONLARI

Kişisel deneyimler, inanç ve değerler, kültürel ve sosyal faktörler eklemlenerek seçmen davranışına karmaşık bir karakter kazandırmakta ve bu vesileyle seçmenin oy verme davranışlarındaki içsel ve dışsal motivasyonları şekillendirmektedir. Diğer bir ifadeyle seçmen motivasyonu, kişisel inanç ve değerlerin yanı sıra sosyal ve çevresel faktörlere de bağlıdır (Thapliyal vd., 2021: 1017).

Thapliyal vd. (2021: 1018), seçmenlerin oy verme davranışlarının içsel ve dışsal motivasyonlar olmak üzere iki ana motivasyon türü tarafından karakterize edildiğini öne sürmektedirler.

İçsel motivasyonlar seçmenlerin oy verme davranışlarını kendi iç motivasyonlarına dayandırdıkları durumları işaret etmektedir. Seçmenlerin bireysel sorumluluk, politik katılım, kişisel tercihler, vatandaşlık bilinci gibi içsel motivasyonları oy verme davranışlarını etkilemektedir. İçsel motivasyon seçmenin kendisi ile ilgilidir ve dolayısıyla seçmen dış faktörlerin etkisinde değil kendi dürtüleri ve duyguları çerçevesinde oy kullanır.

Dışsal motivasyonlar ise, seçmenlerin oy verme davranışlarını çevrelerindeki faktörlere göre belirlediği durumları ifade etmektedir. Seçmenlerin oy verme davranışını etkileyen harici motivasyonlar genellikle aile, sosyal çevre, medya ve toplumsal beklentiler gibi faktörleri içermektedir. İlgili çerçevede seçmen oyunu kullanırken etrafındaki insanların beklentileri veya medyanın görüşleri gibi unsurların etkisinde kalabilmektedir.

Bali vd. (2020) ise seçmenlerin siyasi sürece katılımlarını etkileyen beş psikolojik güdüye odaklanmaktadır. Bu güdüler bencillik, kişisel görev, özgecilik, aidiyet ve sosyal onaydır. Oylama literatürü, seçmenlerin bireysel çıkarlarını maksimize etmek için hareket ettiğini varsaymaktadır. Seçmenleri oy kullanmaya motive eden en önemli faktörlerden biri destekledikleri adayın kazanması durumunda elde etmeyi bekledikleri net faydadır. Öte yandan kişisel görev kavramı bireyleri değerlerine ve ilkelerine uygun hareket etmeye motive eden içsel bir doğrulama ihtiyacına atıfta bulunmaktadır. Diğer bir ifadeyle, sonuç ne olursa olsun seçmenler oy kullanarak vatandaşlık görevlerini yerine getirdikleri hissi ile hareket edebilirler. Seçmenler, içsel motivasyon nedeniyle oy kullanırken bireysel görev duygusu hissedebilirler. Özgecilik, kişisel bir maliyeti olsa bile başkalarına fayda sağlayan eylemlerde bulunmayı işaret etmektedir. Oylama bağlamında, özgeci bir seçmen, başkalarına fayda sağlaması beklenen bir partiyi desteklemek için oy kullanabilir. Öte yandan seçmenler oy kullanarak bir topluluk veya sosyal gruba aidiyet hissedebilir. Diğer bir ifadeyle, seçmenler tercih edilen bir aday veya siyasi parti ile ilişki kurmayı faydalı bularak oy kullanabilirler. Son olarak seçmenler kendi kişisel inançları veya değerlerinden ziyade aileleri, arkadaşları veya meslektaşları gibi kendileri için önemli olan kişiler tarafından onaylanmak istedikleri için siyasal

sürece katılabilirler. Başka bir deyişle, seçmenler, kendilerini toplumsal baskıya karşı savunmak veya aidiyet hissini sürdürmek amacıyla oy kullanabilirler.

Benzer şekilde Panagopoulos (2012) seçmen davranışının belirleyicileri hakkında yaptığı bir araştırmada seçmenlerin oy verme davranışları üzerindeki içsel motivasyonlarını ve dışsal ödüllerin etkisini incelemiştir. Panagopoulos (2012: 276), seçmenlerin oy kullanmaya yönelik tutumlarının, ödüllendirme gibi dış faktörler ve/veya oy kullanmanın kendisinden kaynaklanan içsel motivasyonlar çerçevesinde belirlenebileceğini öne sürmektedir. Yapılan araştırmalar neticesinde seçmenlerin oy kullanmaya daha az meyilli olduğu durumlarda, dışsal ödüllerin (parasal teşvik vb.) siyasal katılımı artırdığı görülmüştür. Ancak, seçmenlerin zaten içsel olarak motivasyona sahip olduğu durumlarda, dışsal ödüllerin oy kullanma davranışını etkilemediği görülmüştür.

Sonuç olarak, aktarılan yazında da işaret edildiği üzere, seçmenlerin oy verme davranışları, kişisel özellikler ve sosyal çevre ile ilişkili birçok faktörden etkilenmektedir. İlgili çerçevede seçmenlerin kararlarını duygusal ve ideolojik bağlılıkları ışığında almaları ve güncellemeleri olasıdır. Bu nedenle sıklıkla kuramsal rasyonalite tanımı ile uyarlık göstermeyen seçmen karar ve tercihleri ile karşılaşılmaktadır. Bu tip karar ve tercihlerin davranışsal bağlamdan bağımsız biçimde kavranması ve tahmin edilmesi oldukça zordur.

SONUÇ VE DEĞERLENDİRME

Siyasi karar alma süreçlerini inceleyen kamu tercihi teorisi yazında etkili bir kuramdır. Teori, siyasal süreçte yer alan aktörlerin (politikacılar, seçmenler, çıkar ve baskı grupları ve bürokratlar) davranış örüntülerini kavramak maksadıyla bireysel karar alma mekanizmasına odaklanmaktadır. Ancak, kamu tercihi teorisi son yıllarda temel varsayımlarının (bireylerin her zaman mevcut tüm seçenekleri karşılaştırması, kendileri için en iyi seçeneği tercih etmeleri vb.) gerçek hayattan kopuk olduğu savıyla sıklıkla eleştirilir hale gelmiştir. Kuram çerçevesinde işaret edilen varsayımsal mekanizma insan davranışlarını tam ve doğru bir şekilde yansıtmaktan uzak olması sebebiyle gündelik yaşamda işlememekte ve bu nedenle kamu tercihi teorisi seçmen davranışlarını açıklamakta yetersiz kalmaktadır.

İlgili çerçevede davranışsal iktisat, kamu tercihi yaklaşımının insan davranışlarını açıklamadaki sınırlılıklarını kavramak için önemli enstrümanlar sunan bir yönelim olarak dikkat çekmektedir. Duygusal, sosyal ve psikolojik faktörlerin karar alma mekanizması üzerine etkilerini dikkate alan davranışsal yaklaşım kamu tercihi teorisine nispetle insan davranışlarının analizi konusunda daha kapsamlı bir yaklaşım ortaya koymakta ve kamu tercihi kuramının aydınlatamadığı pek çok noktada yazına önemli katkılar vermektedir. Davranışsal araştırmalar çerçevesinde seçeneklerin sunuluş şekli, karar verme ortamı, ön yargılar ve sürü etkisi gibi faktörlerin karar alma sürecinde oldukça etkili olduğu görülmüştür. Bu bağlamda, davranışsal iktisat yaklaşımının daha kapsamlı analiz araçları sunduğunu değerlendirmek olanaklıdır.

Bu tez çalışmasında, kamu tercihi kuramı ve davranışsal iktisat teorisinin sentezi niteliğindeki davranışsal politik iktisat yaklaşımının siyasal karar alma süreçlerini analiz etmek amacıyla sunduğu enstrümanların yetkinliği ve yeterliliği tartışılmıştır. Davranışsal politik iktisat yaklaşımı çerçevesinde siyasal karar alma sürecinde rasyonel eğilimlere ek olarak duygusal, sosyal ve psikolojik faktörlerin de önemli bir rol oynadığı gözlemlenmiştir. Başka bir ifadeyle, geleneksel kamu tercihi teorisinin işaret ettiği varsayımların ve idealize edilmiş insan davranışlarının gerçek hayatta geçerli olmadığı, insanların karar ve tercihlerini sadece rasyonel hesaplamalara dayandırmadığı ve duygusal, sosyal ve psikolojik faktörlerin de karar alma sürecinde etkili olduğu görülmektedir. Bu nedenle davranışsal politik iktisat yaklaşımı, siyasal karar alma sürecinde aktörlerin gerçek davranışlarının ve tercihlerinin ortaya çıkarılmasını ve analiz edilmesini mümkün kılmaktadır.

Davranışsal politik iktisat perspektifinden gerçekleştirilen seçmen tercih analizlerinde karar ve tercihleri etkileyen kimi unsurlar dikkat çekmektedir. Bu unsurların, seçmenlerin karar ve tercihlerini

çeşitli vasıtalarla yönlendirdiği/şekillendirdiği gözlemlenmektedir. Bahsedilen unsurlar arasında (a) sınırlı rasyonalite ve rasyonel cehalet, (b) zihinsel kısayollar ve hatalar, (c) algı yönetimi ve manipülasyon, (d) sürü etkisi, (e) partizanlık, (f) ideolojik bağlılıklar ve siyasal saplantılar öne çıkmaktadır.

(a) Sınırlı rasyonalite kavramı, seçmenlerin karar alma sürecinde sahip oldukları sınırlı bilgiyi ve bu bilgileri işlemek için sahip oldukları sınırlı kapasiteyi işaret etmektedir. Birçok seçmen, politikacıların vaatleri veya siyasi partilerin ideolojisi hakkında yeterli bilgiye sahip olmadığından tercihlerini sahip oldukları sınırlı bilgi çerçevesinde yapmaktadır. Rasyonel cehalet ise, seçmenlerin bireysel çıkarlarına uygun olan politikalar hakkında bilgi sahibi olmamayı tercih etmelerini işaret etmektedir. Seçmenlerin birçoğu, kendilerine doğrudan fayda sağlayacak olan politikalar hakkında yeterli bilgi sahibi olmadıkları için seçimlerinde bu konulara yeterince ağırlık veremezler. İlgili çerçevede seçmenlerin kimi zaman gerçek iradelerinden ayrıksı şekilde ya da irrasyonel davranarak daha popüler veya tanınmış adayları desteklemeleri olasıdır.

(b) Seçmenlerin sınırlı bilgi işleme kapasitesine sahip olduğu dikkate alındığında, zihinsel kısayolların karar verme sürecini hızlandırmak için önemli bir rol üstlendiği görülmektedir. Önemli kısayollardan biri olan kullanılabilirlik sezgisel yöntemi, seçmenlerin kararlarını en son yaşadıkları olaylara göre şekillendirdiğini öne sürmektedir. Diğer bir ifadeyle, seçmenler bir siyasi aday ile ilgili haberlere ne kadar fazla maruz kalırsa o siyasi adayı hatırlama ve benimseme olasılığı da o kadar fazla olacaktır. Bir diğer zihinsel kısayol olan çerçeveleme etkisi ise sunumun tercih üzerindeki etkilerine odaklanmaktadır. Bir politika setinin sunum örüntüsü kamuoyu desteğinin ana belirleyicilerinden biridir. Ancak kısayolların, seçmenleri hatalı kararlara sevk etmesi de olasıdır. İlgili çerçevede seçmenler objektif ve sistematik bir değerlendirme süreci izleyemeyebilirler. Bu süreçte ön yargıların/kişisel görüşlerin öne çıkması, rasyonel olmayan kararların alınması ve dolayısıyla sandığa yansıyan seçmen iradesinin gerçek tercihleri yansıtmaması mümkündür.

(c) Siyasetçiler seçmenlerin tercihlerini şekillendirmek için farklı stratejiler kullanmaktadır. Özellikle kampanya dönemlerinde sosyal medya ve kitle iletişim araçları vasıtasıyla algıları yönetmek politikacılar tarafından sıklıkla başvurulan bir yöntemdir. Bu yöntem ile adayların olumlu imaj yaratmaları, seçmenlerin düşüncelerini manipüle etmeleri, yanıltıcı ve yanlış bilgi vermeleri, korku ve kaygı yaratıcı telkinlerde bulunmaları mümkündür. Otoriter rejimlerde de seçmen tercihlerinin çeşitli beyin yıkama yöntemleri ile manipüle edilmesi söz konusudur. Bu yöntemler genellikle gerçeklerin çarpıtılması, belirli ideolojilerin desteklenmesi ve muhaliflerin itibarsızlaştırılmasını

içermektedir. Bu tip propaganda, seçmen tercihlerini önemli ölçüde etkileyebilir ve hatta seçmenlerin kendi iradelerini yansıtmalarını engelleyebilir.

(d) Bireylerin kararlarını, çoğunluğun kararlarını dikkate alarak belirlediklerini işaret eden sürü etkisi oy kullanma davranışını etkileyen önemli bir faktördür. Sürü etkisi, seçmenlerin çoğunluğun kararlarını takip etme eğiliminde olmalarına neden olabilir. Bu durum seçmenlerin gerçek düşüncelerini ve değerlerini yansıtmayan kararlar almalarına yol açabilir. Sürü etkisi özellikle kararsız seçmenler için oldukça etkili bir faktördür. Kararsız seçmenler, çoğunluğun ne yaptığına veya ne düşündüğüne dayanarak karar verme yatkınlığına sahiptir. Diğer bir ifadeyle, seçmenler çoğunluğun desteklediği siyasi partiyi veya adayı destekleyerek kendilerini güvende hissedecekleri kararlar alabilirler. Bu durum seçmenlerin gerçek düşünceleri yerine çoğunluğun düşüncelerini yansıtmalarına neden olabilir.

(e) Partizan tutumlar, seçmenlerin belirli bir partiye aidiyet hissetmesi veya belirli bir siyasi ideolojiye sahip olması nedeniyle, o parti veya ideolojinin politikalarını desteklemesi veya rakip partilere/ideolojilere karşı çıkması şeklinde tezahür etmektedir. İnsanların partizan tutumlarının genellikle ailelerinden veya sosyal çevrelerinden kaynaklandığı görülmektedir. Bir ailenin uzun yıllar boyunca bir siyasi partiye üye olması veya sempati duyması, tüm aile üyelerinin siyasi tercihlerinin bu yönde gelişmesine neden olabilmektedir. Öte yandan seçmenlerin partizan tutumları, siyasi partilerin veya adayların programlarını göz ardı etmelerine ve sadece kendi parti bağlılıklarını göz önünde bulundurarak oy kullanmalarına neden olmaktadır. Diğer bir ifadeyle, partizan seçmenler partilerinin fikirlerini ve politikalarını desteklemek yerine sadece parti kimliği ile özdeşleşmektedir. Bu çerçevede seçmenlerin siyasi tercihlerinin daha çok parti kimliklerine ve sempatilerine göre şekillendiğini söylemek mümkündür. Bu durum seçmenlerin karar alma sürecinde rasyonellikten uzaklaşmalarına neden olmaktadır.

(f) Seçmenlerin belirli bir siyasi felsefeye veya düşünce sistemine olan bağlılıklarını işaret eden ideolojik bağlılıklar genellikle belirli bir siyasi parti veya adaya karşı duyulan inanç ve tutumlara dayanmaktadır. Siyasal saplantılar ise seçmenlerin, belirli bir parti veya adaya yönelik yoğun duygu ve düşüncelerini işaret etmektedir. Seçmenlerin ön yargılı bir şekilde belirli bir siyasi partiye veya adaya olan sevgisi/nefreti şeklinde ortaya çıkan siyasal saplantılar, seçmenlerin objektif/rasyonel değerlendirme yapmalarını zorlaştırmaktadır. Bu kapsamda seçmenler siyasal karar alma sürecini etkileyen ideolojik bağlılıklar ve siyasal saplantılar nedeniyle adayların politikalarını, vaatlerini ve liderlik tarzlarını objektif değerlendiremezler ve irrasyonel veya tarafgir karar verebilirler.

Seçmen kararlarını etkileyen bu faktörlerin kimilerini içsel kimilerini ise dışsal motivasyon unsurları ile ilişkilendirmek olanaklıdır. Seçmenlerin içsel motivasyonları belirli bir parti veya adayla ilgili duygu ve düşüncelerinin yoğunluğunu etkilerken; dışsal motivasyonlar seçmenlerin siyasi tercihlerini belirli bir parti veya adaya yönlendirebilmekte ve siyasi sürece katılım durumlarını etkileyebilmektedir. Diğer bir ifadeyle, içsel motivasyonlar seçmenlerin kendi içsel güdülerine güvendiklerine atıfta bulunurken, dışsal motivasyonlar seçmenlerin yargılarını çevrelerindeki unsurlara dayandırma eğilimini ima etmektedir.

Aktarılan unsurlar çerçevesinde göreli olarak genç bir disiplin olan davranışsal politik iktisadın siyasal karar alma süreçlerini çözümlemede önemli araçlar sunduğunu değerlendirmek mümkündür. Davranışsal politik iktisat yaklaşımı ile politik karar alma mekanizmasının salt rasyonel yönelimlerle şekillenen bir süreç olmadığı; duygusal, sosyal ve psikolojik faktörlerin de siyasal karar alma mekanizmasının şekillenmesinde etkili olduğu işaret edilmektedir. Bu çerçevede davranışsal politik iktisadı, daha gerçekçi bir seçmen tercih analizini mümkün kılan kapsamlı bir bakış açısı olarak betimlemek olanaklıdır.

KAYNAKÇA

Aidt, T., Dutta, J. ve Loukoianova, E. (2003). *Policy myopia*. Erişim: 17 Ekim 2022, Cambridge Working Papers in Economics 0344, Faculty of Economics, University of Cambridge. https://www.econ.cam.ac.uk/research-files/repec/cam/pdf/cwpe0344.pdf

Akerlof, G. (1970). The market for lemons: Quality uncertainty and the market mechanism. *The Quarterly Journal of Economics, 84*(3), 488-500. https://doi.org/10.2307/1879431

Akerlof, G. (2003). Behavioral macroeconomics and macroeconomic behavior. *The American Economist, 47*(1), 25-47.

Aktan, C. C. (2000). *Kamu tercihi teorisi*. Erişim: 2 Ekim 2022. http://www.canaktan.org/ekonomi/anayasal_iktisat/kamu-tercihi.htm

Aktan, C. C. (2008). *Yeni iktisat okulları* (*2*. bs.). Ankara: Seçkin Yayıncılık.

Aktan, C. C. (2011). Devletin büyümesi ve devletin başarısızlığının anatomisi. *Hukuk ve İktisat Araştırmaları Dergisi, 3*(1), 29-49. ISSN: 2146-0817

Aktan, C. C. (2019). Logrolling, ittifak ve oy ticareti: Kamu tercihi perspektifinden siyasal aktörler arasında menfaat alışverişi. *Kamu tercihi iktisadı ve anayasal politik iktisat* (*2*. bs.), (s. 227-244). Ankara: Seçkin Yayıncılık.

Aktan, C. C. (2020). *Davranışsal politik iktisat*. Konya: Literatürk Academia Yayınları.

Aktan, C. C. ve Başaran, D. (2020). Siyasal karar alma süreci ve oylama yöntemleri. C. C. Aktan (Ed.), *Oylama: Sosyal tercih ve kamu tercihi perspektiflerinden oylama yöntemleri,* (s. 7-43). SOBİAD Hukuk ve İktisat Araştırmaları Yayınları.

Aktan, C. C. ve Dileyici, D. (2001). Kamu ekonomisinde karar alma ve oylama yöntemleri. *Kamu Tercihi ve Anayasal İktisat Dergisi, 1*(1). http://www.canaktan.org/politika/siyasal-surec/oylama-yontem.htm

Aktan, C. C. ve Yavuzaslan, K. (2020). Davranışsal iktisat: Bireylerin iktisadi karar ve tercihlerinde zihinsel, duygusal ve psikolojik faktörlerin analizi. *Sosyal ve Beşeri Bilimler Dergisi, 12*(2), 100-120.

Aktan, C. C. ve Yay, S. (2016). Regülasyon iktisadına giriş. *Ekonomi Bilimleri Dergisi, 8*(1), 116-135. ISSN: 1309-8020

Allais, M. (1953). Le comportement de l'homme rationnel devant le risque: Critique des postulats et axiomes de l'ecole americaine. *Econometrica, 21*(4), 503–546. https://doi.org/10.2307/1907921

Angner, E. (2012). *A course in behavioral economics* (*1st* ed.). Palgrave Macmillan.

Ariely, D. (2010). *Akıldışı ama öngörülebilir* (*1.* bs.), (A. Hekimoğlu Gül ve F. Bolat, Çev.). Optimist Yayın.

Arkes, H. R. ve Blumer, C. (1985). The psychology of sunk cost. *Organizational Behavior and Human Decision Processes, 35*, 124-140. https://doi.org/10.1016/0749-5978(85)90049-4

Arrow, K. J. (1950). A difficulty in the concept of social welfare. *Journal of Political Economy, 58*(4), 328-346. http://dx.doi.org/10.1086/256963

Ashraf, N., Camerer C. F. ve Loewenstein, G. (2005). Adam smith, behavioral economist. *The Journal of Economic Perspectives, 19*(3), 131-146. https://doi.org/10.1257/089533005774357897

Ataç, B. (2007). *Kamu ekonomisi. 1476*, Anadolu Üniversitesi Yayını.

Aumann, R. J. (2019). A synthesis of behavioural and mainstream economics. *Nature Human Behaviour, 3,* 666-670. https://doi.org/10.1038/s41562-019-0617-3

Aybay, R. (2011). Baskı grupları. *Journal of Istanbul University Law Faculty, 27*(1-4), 271-285. https://dergipark.org.tr/tr/pub/iuhfm/issue/9122/11420

Bakshy, E. Ve Messing, S. (2015). Exposure to ideologically diverse news and opinion on facebook. *Science*, *348*(6239), 1130-1132. https://doi.org/10.1126/science.aaa1160

Bali, V. A., Robison, L. J. ve Winder, R. (2020). What motivates people to vote? The role of selfishness, duty, and social motives when voting. *SAGE Open*, *10*(4). https://doi.org/10.1177/2158244020950376

Benartzi, S. ve Thaler, R. (1975). Myopic loss aversion and the equity premium puzzle. *The Quarterly Journal of Economics*, *110*(1), 73-92. https://doi.org/10.2307/2118511

Bentham, J. (2000). *An introduction to the principles of morals and legislation.* Kitchener: Batohche Books.

Berggren, N., (2012). Time for behavioral political economy? An analysis of articles in behavioral economics. *The Review Austrian Economics*, *25*, 199–221. https://doi.org/10.1007/s11138-011-0159-z

Bianchi, R. (1984). *Interest groups and political development in turkey*. Princeton University Press.

Binder, M., Childers, M. ve Johnson, N. (2015). Campaigns and the mitigation of framing effects on voting behavior: A natural and field experiment. *Political Behavior*, *37*(3), 703-722. https://doi.org/10.1007/s11109-014-9292-2

Buchanan, J. M. (1975). Public finance and public choice. *National Tax Journal*, *28*(4), 383- 394.

Buchanan, J. M. (2003). Public choice: The origins and development of a research program. *Center For Study of Public Choice*. https://s3.us-east-1.amazonaws.com/publicchoicesociety.org-assets/content/general/PublicChoiceBooklet.pdf

Buchanan, J. M. (2009). Politics without romance: A sketch of positive public choice theory and its normative implications. J. M. Buchanan ve R. D. Tollison (Ed.), *The theory of public choice II*, (s. 11-22). USA: The University of Michigan Press.

Buchanan, J. M. ve Tullock, G. (1962). *The calculus of consent: logical foundations of constitutional democracy*. Ann Arbor: University of Michigan Press.

Bulut, R. ve Sezer, Ş. (2021). Piyasa başarısızlığının nedenleri ve devletin rolü. *Göller Bölgesi Aylık Ekonomi ve Kültür Dergisi, 8*(96), 67-73.

Camerer, C. F. (1999). Behavioral economics. *CSWEP Newsletter Winter*, 5-6. https://assets.aeaweb.org/asset-server/files/939.pdf

Camerer, C. F. ve Loewenstein, G. (2004). Behavioral economics: Past, present, future. C. F. Camerer, G. Loewenstein ve M. Rabin (Ed.), *Advances in behavioral economics,* (s. 3-51). Princeton University Press.

Campbell, A., Converse, P. E., Miller, W. E. ve Stokes, D. E. (1960). *The american voter*. John Wiley.

Caplan, B. (2001). Rational irrationality and the microfoundations of political failure. *Public Choice, 107*(3/4), 311-331. https://doi.org/10.1023/A:1010311704540

Caplan, B. (2006). *The myth of the rational voter*. Princeton, Oxford: Princeton University Press.

Carreño, D. J. (2020). *The von neumann-morgenstern theory and rational choice*. Bachelor's thesis, Barcelona University, Spain. https://diposit.ub.edu/dspace/bitstream/2445/177590/2/177590.pdf

Chukwudum, Q. C. (2016). Foundations of expected utility theory and its role in the purchase of insurance. *International Journal of Economics, Commerce and Management, 4*(6), 42-59.

Coleman, S. (2004). The effect of social conformity on collective voting behavior. *Political Analysis, 12*(1), 76-96.

Corr, P. ve Plagnol, A. (2019). *Behavioral economics: The basics (1st* ed.*)*. Routledge. https://doi.org/10.4324/9781315391229

Curtin, R. (2017). George katona: A founder of behavioral economics. R. Frantz, S. Chen, K. Dopfer, F. Heukelom ve S. Mousavi (Ed.), *Routledge handbook of behavioral economics,* (s. 18-35). Routledge.

DellaVigna, S. (2009). Psychology and economics: Evidence from the field. *Journal of Economic Literature*, *47*(2), 315–372. https://doi.org/10.1257/jel.47.2.315

Diacon, P. E. ve Calance, M. (2014). The relationship between behavioural and neoclassical economics. *CES Working Papers, 6*(1), 71-76.

Dickinson, D. L. (2022). Political ideology, mood response, and the confirmation bias. *Working Papers 22-04*, Department of Economics, Appalachian State University.

Dobelli, R. (2014). *The art of thinking clearly.* First Harper paperback edition. New York: Harper.

Dowding, K. (2017). Rational choice theory and voting. J. Fisher, E. Fieldhouse, M. N. Franklin, R. Gibson, M. Cantijoch ve C. Wlezien (Ed.), *The routledge handbook of elections, voting behavior and public opinion,* (s. 30-40). Routledge.

Downs, A. (1957). *An economic theory of democracy*. New York: Harper and Row.

Druckman, J. (2004). Political preference formation: Competition, deliberation, and the (Ir)relevance of framing effects. *American Political Science Review*, *98*(4), 671-686. https://doi.org/10.1017/S0003055404041413

Efran, M. ve Patterson, E. (1974). Voters vote beautiful: The effect of physical appearance on a national debate. *Canadian Journal of Behavioral Science, 6,* 352-356.

Elff, M. (2017). Ideology and electoral choice. J. Fisher, E. Fieldhouse, M. N. Franklin, R. Gibson, M. Cantijoch ve C. Wlezien (Ed.), *The routledge handbook of elections, voting behavior and public opinion,* (s. 182-197). Routledge.

Ellsberg, D. (1961). Risk, ambiguity, and the savage axioms. *The Quarterly Journal of Economics, 75*(4), 643-669. https://doi.org/10.2307/1884324

Fisher, I. (1928). *The money illusion*. New York: Adelphi Publishers.

Frantz, R. (2020). *The beginnings of behavioral economics: Katona, simon and leibenstein's x-efficiency theory*. UK: Elsevier.

Friedman, M. ve Friedman, R. (1980). *Free to choose*. New York: Harcourt.

Gigerenzer, G. ve Gaissmaier, W. (2011). Heuristic decision making. *Annual Review of Psychology, 62*, 451-482. https://doi.org/10.1146/annurev-psych-120709-145346

Green, D., Palmquist, E. ve Schickler, E. (2002). *Partisan hearts and minds: Political parties and the social identities of voters*. Yale University Press.

Guess, A. M., Nyhan, B. ve Reifler, J. (2020). Exposure to untrustworthy websites in the 2016 US election. *Nature Human Behavior, 4*(5), 472-480. https://doi.org/10.1038/s41562-020-0833-x

Gwartney, J. (2013). The public choice revolution and principles of economics text. D.R. Lee (Ed.), *Public choice, past and present: The legacy of james m. buchanan and gordon tullock*, Studies in Public Choice, *28*, (s. 185-194). New York: Springer. https://doi.org/10.1007/978-1-4614-5909-5_13

Heckelman, J.C. (2004). Overview. J.C. Heckelman (Ed.), *Readings in public choice economics,* (s. 1-2). Ann Arbor: The University of Michigan Press.

Heertje, A. (2004). Schumpeter and methodological individualism. *Journal Of Evolutionary Economics, 14*(2), 153-156. https://doi.org/10.1007/s00191-004-0202-3

Harrison, K. ve Boyd, T. (2018). The role of ideology in politics and society. *Understanding political ideas and movements,* (s. 135-153). Manchester, England: Manchester University Press. https://doi.org/10.7765/9781526137951.00011

Haselton, M. G., Nettle, D. ve Andrews, P. W. (2005). The evolution of cognitive bias. D. M. Buss (Ed.), *The handbook of evolutionary psychology*, (s. 724-746). John Wiley & Sons, Inc.

Herrmann, M. ve Shikano, S. (2016). Attractiveness and facial competence bias face-based inferences of candidate ideology. *Political Psychology, 37*(3), 401-417. https://doi.org/10.1111/pops.12256

Heukelom, F. (2014). *Behavioral economics a history*. New York: Cambridge University Press.

Holcombe, R. G. (2004). Public finance and the median voter model. C. K. Rowley ve F. Schneider (Ed.), *The encyclopedia of public choice*, (s. 453-455). US: Springer.

Hosseini, H. (2011). George katona: A founding father of old behavioral economics. *Journal Of Behavioral and Experimental Economics (Formerly the Journal of Socioeconomics), Elsevier, 40*(6), 977-984. https://doi.org/10.1016/j.socec.2011.04.002

Huemer, M. (2014). Why people are irrational about politics. Erişim: 10 Mart 2023. https://www.owl232.net/papers/irrationality.htm

Hyman, D. N. (2010). *Public finance: A contemporary application of theory to policy* (*10th* ed.). London: Cengage Learning.

Jevons, W. S. (2013). *The theory of political economy* (*4th* ed.). Palgrave Classics in Economics, England: Palgrave Macmillan. (1871).

Joravsky, D. (1966). Soviet ideology. *Soviet Studies, 18*(1), 2-19. https://doi.org/10.1080/09668136608410508

Just, D. R. (2014). *Introduction to behavioral economics (1st* ed.). Hoboken, NJ: Wiley.

Kahneman, D. (2003). Maps of bounded rationality: Psychology for behavioral economics. *The American Economic Review, 93*(5), 1449-1475.

Kahneman, D. (2011). *Hızlı ve yavaş düşünme* (*16*. bs.), (O. Ç. Deniztekin ve F. N. Deniztekin, Çev.). Varlık Yayınları.

Kahneman, D. ve Tversky, A. (1979). Prospect theory: An analysis of decision under risk. *Econometrica*, *47*(2), 263-292. https://doi.org/10.2307/1914185

Kahneman, D., Knetsch, J. ve Thaler, R. (1991). Anomalies: The endowment effect, loss aversion, and status quo bias. *The Journal of Economic Perspectives*, *5*(1), 193-206. https://doi.org/10.1257/jep.5.1.193

Kamilçelebi, H. (2019). *Davranışsal iktisat*. London: IJOPEC Publication Limited.

Kamlet, M., Citrin, J. ve Levy, F. (1985). Satisficing behavior in spatial voting models. *Political Methodology*, *11*(1/2), 19-41.

Katona, G. (1951). *Psychological analysis of economic behavior*. New York: McGraw-Hill.

Katona, G. (1953). Rational behavior and economic behavior. *Psychological Review*, *60*(5), 307-318. https://doi.org/10.1037/h0060640

Katona, G. ve Harris, D. J. (1978). Behavioral economics. *Challenge*, *21*(4), 14-18.

Kırmızıaltın, E. (2021). *Davranışsal iktisat kısa bir giriş: kurucu düşünürler*. Ankara: Heretik Yayınları.

Kleňha, J. (2017). *Rational irrationality in the USA*. Master Thesis, Charles University, Prag. https://dspace.cuni.cz/bitstream/handle/20.500.11956/86611/120268506.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Laibson, D. (1997). Golden eggs and hyperbolic discounting. *The Quarterly Journal of Economics*, *112*(2), 443-477. https://doi.org/10.1162/003355397555253

Lucas, Jr. G. ve Tasić, S. (2015). *Behavioral public choice and the law. Texas A&M University School of Law Legal Studies Research Paper No. 16-32*, 199-266. https://ssrn.com/abstract=2581602

Luce, R. D. ve Raiffa, H. (1957). *Games and decisions: Introduction and critical survey*, New York: Wiley.

Machina, M. J. (1987). Choice under uncertainty: Problems solved and unsolved. *The Journal of Economic Perspectives, 1*(1), 121-154. https://doi.org/10.1257/jep.1.1.121

Machina, M. J. (2018). Expected utility hypothesis. J. Eatwell, M. Milgate ve P. Newman (Ed.), *The New Palgrave Dictionary of Economics (3rd* ed.), (s. 4202-4213). London: Palgrave Macmillan.

Mercier, H. ve Sperber, D. (2011). Why do humans reason? Arguments for an argumentative theory. *Behavioral and Brain Sciences, 34*(2), 57–111. https://doi.org/10.1017/S0140525X10000968

Mises, L. (1996). *Human action: A treatise on economics* (*4th* ed.). Irvington-On-Hudson, New York: Foundation for Economic Education.

Mitchell, W. C. (1989). Chicago political economy: A public choice perspective. *Public Choice, 63*(3), 283-292. https://doi.org/10.1007/BF00138168

Mitchell, W. C. (2001). The old and new public choice: Chicago versus virginia. W. F. Shughart II ve L. Razzolini (Ed.), *The Elgar Companion to Public Choice*, (s. 3-32). UK: Edward Elgar Publishing Limited.

Mo, C. H. (2012). *Essays in behavioral political economy: The effects of affect, attitudes, and aspirations.* PhD Thesis, Stanford University, California. ProQuest Dissertations & Theses Global.

Morton, R. B. ve Ou, K. (2015). What motivates bandwagon voting behavior: Altruism or a desire to win?. *European Journal of Political Economy, 40*, 224.241. https://doi.org/10.1016/j.ejpoleco.2015.04.009

Mueller, D. C. (1976). Public choice: A survey. *Journal of Economic Literature, 14*(2), 395- 433.

Mueller, D. C. (1997a). Public choice in perspective. D. C. Mueller (Ed.), *Perspectives on public choice: A handbook*, (s. 1-20). Cambridge: Cambridge University Press.

Mueller, D. C. (1997b). Constitutional public choice. D. C. Mueller (Ed.), *Perspectives on public choice: A handbook*, (s. 124-146). Cambridge: Cambridge University Press.

Mueller, D. C. (2003). *Public choice III.* Cambridge: Cambridge University Press.

Mullainathan, S. ve Thaler, R. (2000). Behavioral economics. *NBER Working Paper No. w7948*. https://ssrn.com/abstract=245733

Niskanen, J. (1971). *Bureaucracy and representative government* (*1*st ed.). Routledge. https://doi.org/10.4324/9781315081878

Niskanen, J. (2001). Bureaucracy. W. F. Shughart ve L. Razzolini (Ed.), *The elgar companion to public choice*, (s. 258-270). Northampton, Mass.: Edward Elgar.

Odabaş, H. (2019). *James m. buchanan ve liberal politik iktisat*. SOBİAD Hukuk ve İktisat Araştırmaları Yayınları.

Oppenheimer, J. A. (2008). Rational choice theory. *Encyclopedia of political theory*, *3*, 1150-1159.

Oppenheimer, J. A. (2012). *Principles of politics: Rational choice theory guide to politics and social justice*. Cambridge: Cambridge University Press.

Panagopoulos, C. (2012). Extrinsix rewards, intrinsic motivation, and voting. *The Journal of Politics*, *75(*1), 266-280. https://doi.org/10.1017/s0022381612001016

Pareto, V. (2014). *Manual of political economy: A critical and variorum edition*. A. Montesano, A. Zanni, L. Bruni, J.S. Chipman ve M. McLure (Ed.), UK: Oxford University Press. (1906).

Peacock, A. (1992). *Public choice analysis in historical perspective*. Cambridge: Cambridge University Press.

Petracca, M. (1991). The rational choice approach to politics: A challenge to democratic theory. *The Rewiev of Politics*, *53*(2), 289-319. https://doi.org/10.1017/S0034670500014637

Rabin, M. (2002). A perspective on psychology and economics. *European Economic Review*, *46*, 657-685. https://doi.org/10.1016/S0014-2921(01)00207-0

Riker, W. H. (1995). The political psychology of rational choice theory. *Political Psychology*, *16*(1), 23-44. https://doi.org/10.2307/3791448

Rockart, S. (2016). Free-rider problem, the. M. Augier ve D. Teece (Ed.), *The Palgrave Encyclopedia of Strategic Management* (s. 1-3). London: Palgrave Macmillan. https://doi.org/10.1057/978-1-349-94848-2_736-1

Rowley, C. K. (1984). The relevance of the median voter theorem. *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, *140*(1), 104-126.

Rowley, C. K. (2004a). Public choice and constitutional political economy. C.K. Rowley ve F. Schneider (Ed.), *The encyclopedia of public choice*, (s. 3-31). US: Springer.

Rowley, C. K. (2004b). Public choice from the perspective of the history of thought. C. K. Rowley ve F. Schneider (Ed.), *The encyclopedia of public choice*, (s. 201-214). US: Springer.

Rowley, C. K. (2008). Public choice and constitutional political economy. C. K. Rowley ve F. Schneider (Ed.), *Readings in public choice and constitutional political economy*, (s. 3-29). US: Springer. https://doi.org/10.1007/978-0-387-75870-1_1

Samuelson, W. ve Zeckhauser, R. (1988). Status quo bias in decision making. *Journal of Risk and Uncertainty*, *1*(1), 7-59. https://doi.org/10.1007/BF00055564

Sarısu, A. (2016). Kamu yatırımlarında israf: Kim, kimin parasını nasıl harcamalı?. *Yaklaşım, 185,* 214-221.

Schacter D. L, Gilbert D. T. ve Wegner D. M. (2009). *Psychology* (*1st* ed.). New York: Worth.

Schnellenbach, J. ve Schubert, C. (2015). Behavioral political economy: A survey. *European Journal of Political Economy*, *40*, 395-417. https://doi.org/10.1016/j.ejpoleco.2015.05.002

Schnellenbach, J. ve Schubert, C. (2019). A note on the behavioral political economy of innovation policy. *Journal of Evolutionary Economics*, *29*, 1399-1414. https://doi.org/10.1007/s00191-019-00625-y

Sent, E. M. (2004). Behavioral economics: How psychology made its (limited) way back into economics. *History of Political Economy*, *36*(4), 735-760. https://doi.org/10.1215/00182702-36-4-735

Shaw, J. S. (1993). *Public choice theory*. Erişim: 19 Eylül 2022, Library of Economics and Liberty. https://www.econlib.org/library/Enc1/PublicChoiceTheory.html

Shughart II, W. F. ve Razzolini, L. (2001). Introduction: Public choice at the millennium. W. F. Shughart II ve L. Razzolini (Ed.), *The elgar companion to public choice*, (s. xxi-xlii). UK: Edward Elgar Publishing Limited.

Simon, H. (1956). Rational choice and the structure of the environment. *Psycohological Rewiev*, *63*(2), 129-138. https://doi.org/10.1037/h0042769

Simon, H. (1957). *Models of man: Social and rational*. New York: Wiley.

Simon, H. (1983). *Reason in human affairs*. California: Stanford University Press.

Simon, H. (2018). Behavioural economics. J. Eatwell, M. Milgate ve P. Newman (Ed.), *The new palgrave: A dictionary of economics (3rd* ed.*)*, (s. 846-853). Palgrave Macmillan.

Simon, H. (1997). *Models of bounded rationality* (*3rd* ed.). Cambridge: MIT Press.

Sontheimer, K. (2006). Behavioral versus neoclassical economics: Paradigm shift or generalization. M. Altman (Ed.), *Handbook of contemporary behavioral economics: Foundations and developments (1st* ed.), (s. 183-201). New York: M.E. Sharpe, Inc.

Špecián, P. (2022). Behavioral political economy and democratic theory: Fortifying democracy for the digital age (*1st* ed.). Routledge.

Stiglitz, J. E. (1994). *Kamu kesimi ekonomisi* (Ö. F. Batırel, Çev.). İstanbul: Marmara Üniversitesi Yayını, Yayın No:549.

Stratmann, T. (1997). Logrolling. D. C. Mueller (Ed.), *Perspectives on public choice: A handbook*, (s. 322-341). Cambridge: Cambridge University Press.

Şener, U. (2015). Beklenen fayda yaklaşımı ve bu yaklaşımın sistematik ihlalleri. *İstanbul Aydın Üniversitesi Dergisi, 7*(27), 37-68. https://dergipark.org.tr/tr/pub/iaud/issue/30075/324625

Thaler, R. (1980). Toward a positive theory of consumer choice. *Journal of Economic Behavior and Organization, 1*, 39-60. https://doi.org/10.1016/0167-2681(80)90051-7

Thaler, R. (1981). Some empirical evidence of dynamic inconsistency. *Economics Letters, 8*, 201-207. https://doi.org/10.1016/0165-1765(81)90067-7

Thaler, R. (1985). Mental accounting and consumer choice. *Marketing Science, 4*(3), 199-214. https://doi.org/10.1287/mksc.1070.0330

Thaler, R. (1999). Mental accounting matters. *Journal of Behavioral Decision Making, 12*(3), 183-206. https://doi.org/10.1002/(SICI)1099-0771(199909)12:3<183::AID-BDM318>3.0.CO;2-F

Thaler, R. (2015). *Misbehaving: the making of behavioral economics.* New York: W.W. Norton & Company.

Thaler, R. (2016). Behavioral economics: Past, present, and future. *The American Economic Review, 106*(7), 1577-1600. http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2790606

Thaler, R. ve Sunstein, C. (2008). *Dürtme: Sağlık, zenginlik ve mutluluk için alınan kararları geliştirmek üzere* (*7*. bs.) (E. Günsel, Çev.). Pegasus Yayınları.

Thapliyal, R., Paul, V. ve Chakma, G. (2021). Intrinsic and extrinsic motivation of voters during elections. *Webology, 18*(3), 1016-1019. https://doi.org/10.29121/WEB/V18I3/3

Tomer, J. F. (2007). What's behavioral economics. *Journal of Socio Economics, 36*(3), 463-479. http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.649841

Tseng, S., Lu, S., Grover, V. ve Weathers, D. (2017). The effect of herding behavior on online review voting participation. *AMCIS 2017 Proceedings. 32.* https://core.ac.uk/download/pdf/301379236.pdf

Tullock, G. (2005). Logrolling. G. Tullock, A. Seldon ve G. L. Brady (Ed.), *Government failure: A primer in public choice*, (s. 29-41). Washington: Cato Institution.

Tullock, G. (2018). Rent seeking. J. Eatwell, M. Milgate ve P. Newman (Ed.), *The new palgrave: A dictionary of economics* (*3rd* ed.), (s. 11530-11534). London: Palgrave Macmillan.

Turan, D. (2008). *Küresel kamusal mallar ve finansmanı*. Doktora Tezi, Uludağ Üniversitesi, Bursa. https://tez.yok.gov.tr/UlusalTezMerkezi/tezDetay.jsp?id=RZBid--V0U2_3punKFaw5g&no=EbRXW9sKpYGP6kleqfroGg

Tversyk, A. ve Kahneman, D. (1974). Judgment under uncertainty: Heuristics and biases. *Science, New Series, 185*(4157), 1124-1131. https://doi.org/10.1126/science.185.4157.1124

Tversky, A. ve Kahneman, D. (1991). Loss aversion in riskless choice: A reference-dependent model. *The Quarterly Journal of Economics, 106*(4), 1039-1061. https://doi.org/10.2307/2937956

Tversky, A. (1975). A critique of expected utility theory: Descriptive and normative considerations. *Erkenntnis, 9*(2), 163-173. https://doi.org/10.1007/BF00226380

US Department of Defense. (2001). *Department of Defense Dictionary of Military and Associated Terms*. JP1-2 (Joint Publication), Washington D.C.: US Department of Defense.

van Winden, F.A.A.M. (1988). The economic theory of political decision-making: A survey and perspective. J.D. Broeck (Ed.), *Public Choice*, (s. 9-42). Dordrecht: Springer. https://doi.org/10.1007/978-94-015-7784-7_2

Yaraşır, S. (2011). *Hizmet kayırmacılığı ve türkiye'de kamu yatırımlarının dağılımını belirleyen faktörler*. Doktora Tezi, İstanbul Üniversitesi, İstanbul. https://tez.yok.gov.tr/UlusalTezMerkezi/tezDetay.jsp?id=eaS6c79oSPM5bnfPkjTZnA&no=_md6zQ3izHdj_U3F9li_1w

Winn, D. (1983). *The manipulated mind: Brainwashing, conditioning, and indoctrination*. London: The Octagon Press.

Wintrobe, R. (1997). Modern bureaucratic theory. D. C. Mueller (Ed.), *Perspectives on public choice: A handbook* (s. 429-454). Cambridge: Cambridge University Press.

HACETTEPE ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
YÜKSEK LİSANS TEZ ÇALIŞMASI ORİJİNALLİK RAPORU

HACETTEPE ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
MALİYE ANABİLİM DALI BAŞKANLIĞI'NA

Tarih: 29/05/2023

Tez Başlığı: Davranışsal Politik İktisat Perspektifinden Seçmen Tercihlerinin İncelenmesi

Yukarıda başlığı gösterilen tez çalışmamın a) Kapak sayfası, b) Giriş, c) Ana bölümler ve d) Sonuç kısımlarından oluşan toplam 123 sayfalık kısmına ilişkin, 29/05/2023 tarihinde tez danışmanım tarafından Turnitin adlı intihal tespit programından aşağıda işaretlenmiş filtrelemeler uygulanarak alınmış olan orijinallik raporuna göre, tezimin benzerlik oranı % 6'dır.

Uygulanan filtrelemeler:

1- ☒ Kabul/Onay ve Bildirim sayfaları hariç
2- ☒ Kaynakça hariç
3- ☒ Alıntılar hariç
4- ☐ Alıntılar dâhil
5- ☒ 5 kelimeden daha az örtüşme içeren metin kısımları hariç

Hacettepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Tez Çalışması Orijinallik Raporu Alınması ve Kullanılması Uygulama Esasları'nı inceledim ve bu Uygulama Esasları'nda belirtilen azami benzerlik oranlarına göre tez çalışmamın herhangi bir intihal içermediğini; aksinin tespit edileceği muhtemel durumda doğabilecek her türlü hukuki sorumluluğu kabul ettiğimi ve yukarıda vermiş olduğum bilgilerin doğru olduğunu beyan ederim.

Gereğini saygılarımla arz ederim.

29/05/2023

Adı Soyadı: Gamze Yılmaz
Öğrenci No: N20138245
Anabilim Dalı: Maliye
Programı: Maliye

DANIŞMAN ONAYI

Prof. Dr. İbrahim Erdem SEÇİLMİŞ

HACETTEPE UNIVERSITY
GRADUATE SCHOOL OF SOCIAL SCIENCES
MASTER'S THESIS ORIGINALITY REPORT

HACETTEPE UNIVERSITY
GRADUATE SCHOOL OF SOCIAL SCIENCES
PUBLIC FINANCE DEPARTMENT

Date: 29/05/2023

Thesis Title : An Analysis of Voter Preferences From the Perspective of Behavioral Political Economics

According to the originality report obtained by myself/my thesis advisor by using the Turnitin plagiarism detection software and by applying the filtering options checked below on 29/05/2023 for the total of 123 pages including the a) Title Page, b) Introduction, c) Main Chapters, and d) Conclusion sections of my thesis entitled as above, the similarity index of my thesis is 6%.

Filtering options applied:

1. ☒ Approval and Decleration sections excluded
2. ☒ Bibliography/Works Cited excluded
3. ☒ Quotes excluded
4. ☐ Quotes included
5. ☒ Match size up to 5 words excluded

I declare that I have carefully read Hacettepe University Graduate School of Social Sciences Guidelines for Obtaining and Using Thesis Originality Reports; that according to the maximum similarity index values specified in the Guidelines, my thesis does not include any form of plagiarism; that in any future detection of possible infringement of the regulations I accept all legal responsibility; and that all the information I have provided is correct to the best of my knowledge.

I respectfully submit this for approval.

29/05/2023

Name Surname: Gamze Yılmaz

Student No: N20138245

Department: Public Finance

Program: Public Finance

ADVISOR APPROVAL

APPROVED.

Prof. Dr. İbrahim Erdem SEÇİLMİŞ

HACETTEPE ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
TEZ ÇALIŞMASI ETİK KOMİSYON MUAFİYETİ FORMU

HACETTEPE ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
MALİYE ANABİLİM DALI BAŞKANLIĞI'NA

Tarih: 29/05/2023

Tez Başlığı: Davranışsal Politik İktisat Perspektifinden Seçmen Tercihlerinin İncelenmesi

Yukarıda başlığı gösterilen tez çalışmam:

1. İnsan ve hayvan üzerinde deney niteliği taşımamaktadır,
2. Biyolojik materyal (kan, idrar vb. biyolojik sıvılar ve numuneler) kullanılmasını gerektirmemektedir.
3. Beden bütünlüğüne müdahale içermemektedir.
4. Gözlemsel ve betimsel araştırma (anket, mülakat, ölçek/skala çalışmaları, dosya taramaları, veri kaynakları taraması, sistem-model geliştirme çalışmaları) niteliğinde değildir.

Hacettepe Üniversitesi Etik Kurullar ve Komisyonlarının Yönergelerini inceledim ve bunlara göre tez çalışmamın yürütülebilmesi için herhangi bir Etik Kurul/Komisyon'dan izin alınmasına gerek olmadığını; aksi durumda doğabilecek her türlü hukuki sorumluluğu kabul ettiğimi ve yukarıda vermiş olduğum bilgilerin doğru olduğunu beyan ederim.

Gereğini saygılarımla arz ederim.

29/05/2023

Adı Soyadı: Gamze Yılmaz
Öğrenci No: N20138245
Anabilim Dalı: Maliye
Programı: Maliye
Statüsü: ☒ Yüksek Lisans ☐ Doktora ☐ Bütünleşik Doktora

DANIŞMAN GÖRÜŞÜ VE ONAYI

Prof.Dr. İbrahim Erdem Seçilmiş

Detaylı Bilgi: http://www.sosyalbilimler.hacettepe.edu.tr
Telefon: 0-312-2976860 **Faks:** 0-3122992147 **E-posta:** sosyalbilimler@hacettepe.edu.tr

ETHICS COMMISSION FORM FOR THESIS

HACETTEPE UNIVERSITY
GRADUATE SCHOOL OF SOCIAL SCIENCES
PUBLIC FINANCE DEPARTMENT

Date: 29/05/2023

Thesis Title: An Analysis of Voter Preferences From the Perspective of Behavioral Political Economics

My thesis work related to the title above:

1. Does not perform experimentation on animals or people.
2. Does not necessitate the use of biological material (blood, urine, biological fluids and samples, etc.).
3. Does not involve any interference of the body's integrity.
4. Is not based on observational and descriptive research (survey, interview, measures/scales, data scanning, system-model development).

I declare, I have carefully read Hacettepe University's Ethics Regulations and the Commission's Guidelines, and in order to proceed with my thesis according to these regulations I do not have to get permission from the Ethics Board/Commission for anything; in any infringement of the regulations I accept all legal responsibility and I declare that all the information I have provided is true.

I respectfully submit this for approval.

29/05/2023

Name Surname: Gamze

Student No: N20138245

Department: Public Finance

Program: Public Finance

Status: ☒ MA ☐ Ph.D. ☐ Combined MA/ Ph.D.

ADVISER COMMENTS AND APPROVAL

Prof.Dr. İbrahim Erdem Seçilmiş