



# Dış Politika Analizi

Güz 2020

VII. Karar Vericinin Bilişsel Yapısı – II

*Öğrenme, Zihinsel Kestirmeler, Duygular, Rasyonalite Tartışması,  
Psikanalitik Yaklaşım*

# Sosyal Biliş Kuramı ve Öğrenme

- 1970'lerde psikolojide ikinci devrim yaşanıyor: **sosyal biliş** (şema) **kuramı**
- Sosyal biliş kuramı, bilişsel tutarlılıktan farklı olarak, **inançların bölük pörçük** olduğunu, **farklı durumlarda farklı inanç ve şemaların** devreye sokulabileceğini ve bunlarda **zamanla değişimin yaşanabileceğini** iddia ediyor.
- İnançların değişime açıklığı -> öğrenme
- **Öğrenme, deneyimlerin gözlemlenmesi ve yorumlanması** sonucunda yeni **inanç, yetenek veya prosedürlerin** geliştirilmesi.
- Öğrenmeyi kolaylaştıran koşullar (J.G. Stein'a göre):
  1. Eksik inanç dizisi
  2. Beklenmedik başarısızlıklar
- Bilişsel tutarlılık yaklaşımı **tamamen terkedilmiş değil**. İnançların çevreye uyum sağlaması ve öğrenme yeteneği kişiden kişiye değişebilir. (dogmatik x pragmatik liderler)

# Zihinsel Kestirmeler ve Analogik Nedenselleştirme

- İnsanların zorlu bir karar verme, tahminde bulunma ve sorun çözme durumunda kullandıkları zihinsel kestirmeler (*heuristics*)
  1. **bulunabilirlik yanılığı** (*availability fallacy*): Bireylerin meseleleri, nedensel mekanizmaları düşünerek veya istatistiklere bakarak değil de, **bilişsel repertuarlarında en müsait örneklerle ve kalıplarla yorumlama** eğilimidir.
  2. **referans noktalı yanılığı** (*anchoring fallacy*): Bireylerin sunulan ve bulunabilen **ilk değer ve verileri temel alıp, büyüklük ve önem hesaplamasını** ve tahminini bu **ilk değer üzerinden** yapma eğilimi.
  3. **temsil yanılığı** (*representativeness fallacy*): Bireyin **yeni bir durumla** karşılaştığında ve **karar-hüküm verme durumunda** olduğunda, otomatik olarak bununla **benzer geçmiş deneyimler ve zihinsel temsillere** dayanıp, onlarla bağlantı kurma eğilimi.

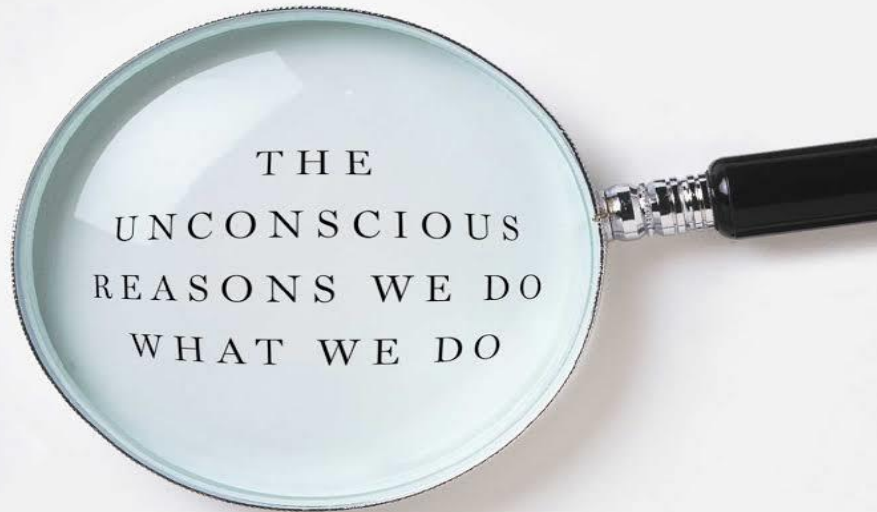
**Analogik nedenselleştirme** -> Mevcut yeni durumu hafızamızdaki **işe yarar benzer başka olaylarla** karşılaştırma. Genelde benzerlikler abartılır ve farklılıklar gözden kaçır. Analogiler **şemalaşır**, karşılaştırma sıg bir şekilde yapılır.

# Duygular

- **Evrimsel psikologlar** genelde duyguları, insanların **hayatta kalmasına** ve **yeniden üremesine** yardımcı olan **uyum programları** olarak gördüler. **Sosyal ve politik psikologlar** buna bir de **toplumsal bağlamın** yarattığı duygusal tepkimeleri eklediler.
- **Öfke**, risk alıcı ve tehlikeli kararları tetikler. **Korku**, dikkat ve uyanıklığı artırıp riskten kaçınan ihtiyatlı kararlara sebep olur.
- 1980'lerden itibaren gelişen beyin görüntüleme tekniklerini kullanan **bilişsel nörobilim**, duyguların karar almadaki etkilerini deneylerle gösterebiliyor:
  1. Aldığımız kararların çoğu, bilinçli bir düşünce sürecinin değil, bilinç öncesi nörolojik bir sürecin sonucudur. Beynin bilişsiz kısmı, bilinçli
  2. Duygular, tercihleri önceleyip belirler, onu harekete geçirir ve tercihten sonra ondan öğrendiğimiz şeyleri şekillendirir.

"Moves our understanding of the mysteries of human behavior one giant step forward. A brilliant and convincing book."  
—Malcolm Gladwell, author of *Blink* and *David and Goliath*

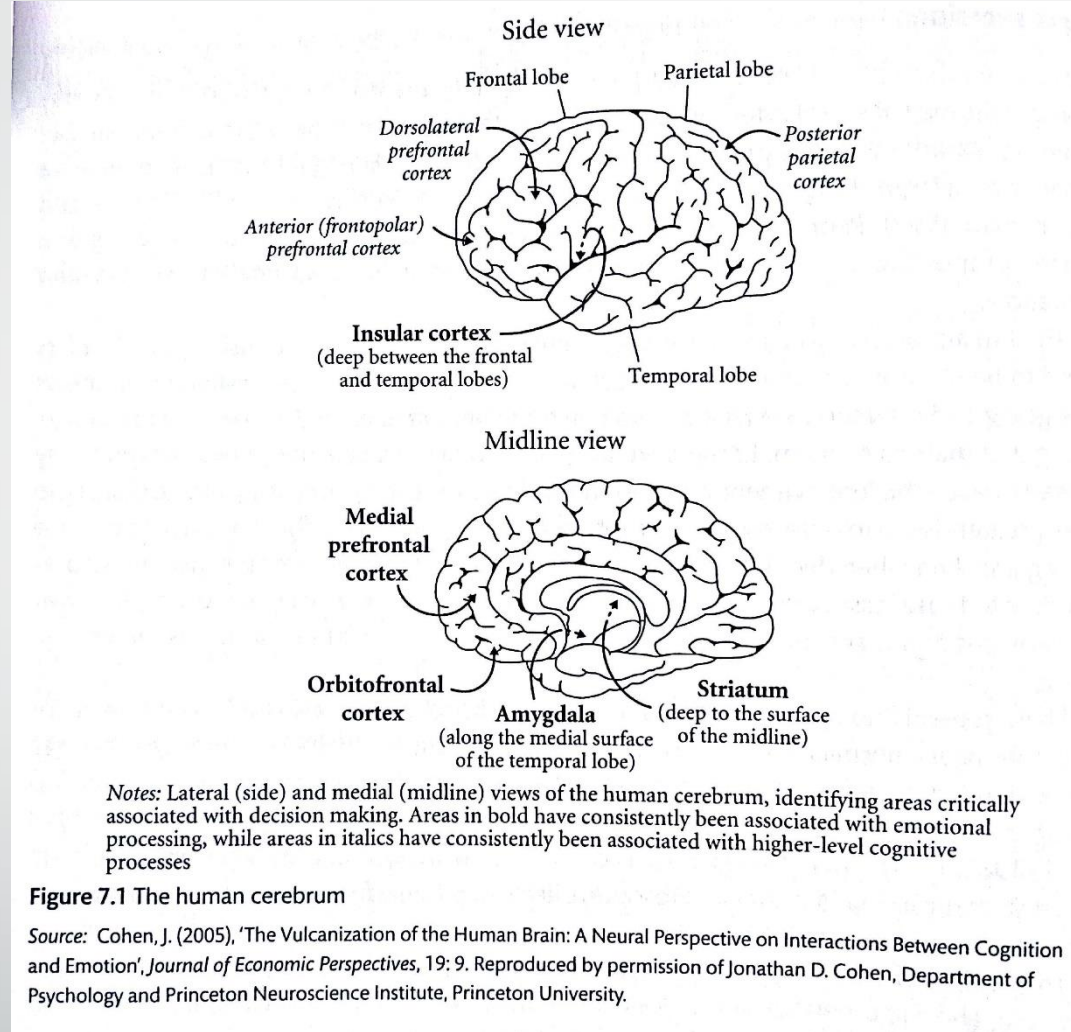
B E F O R E  
Y O U  
K N O W I T



THE  
UNCONSCIOUS  
REASONS WE DO  
WHAT WE DO

JOHN BARGH, PHD

# Duygular



Şekil: J.G. Stein, «Foreign Policy Decision Making: Rational, Psychological, and Neurological Models» in *Foreign Policy: Theories, Actors, Cases*, ed. S. Smith, A. Hadfield and T. Dunne, Oxford: Oxford University Press, 2012, 140.

Duygusal x bilişsel akıl ayrımı (Cohen, Kahneman)



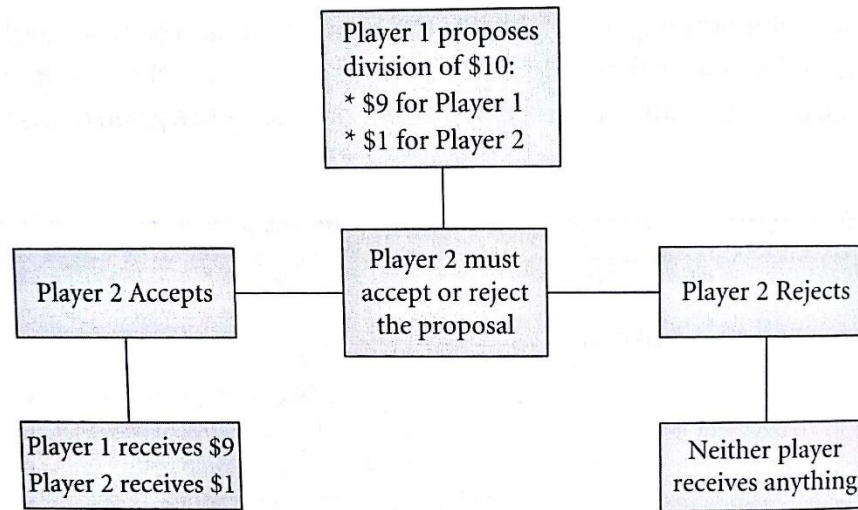
# Duygular

- Ultimatom oyunu

Şekil: J.G. Stein, «Foreign Policy Decision Making: Rational, Psychological, and Neurological Models» in *Foreign Policy: Theories, Actors, Cases*, ed. S. Smith, A. Hadfield and T. Dunne, Oxford: Oxford University Press, 2012,

According to this experimental economics game, first studied by Güth et al. (1982), two players interact anonymously and only once, so reciprocation is not an issue. The first player proposes how to divide a sum of money with the second player. The second player can either accept or reject the proposed division: if the second player accepts the division, the first player gets his demand and the second player gets the rest; on the other hand, if the second player rejects the division, neither player receives anything.

Illustratively this game can be demonstrated by the example below:



Rationality would suggest that the second player accept whatever division is proposed, because anything is better than nothing. However, consistently, the second player rejects the proposed division when offers are less than twenty per cent of the total. Why? Emotional reasons: the second player tends to find such low offers 'humiliating', 'insulting', and 'unfair', thereby denying both players anything (Cohen 2005: 13–15).

Figure 7.2 The 'ultimatum game': how would you choose?

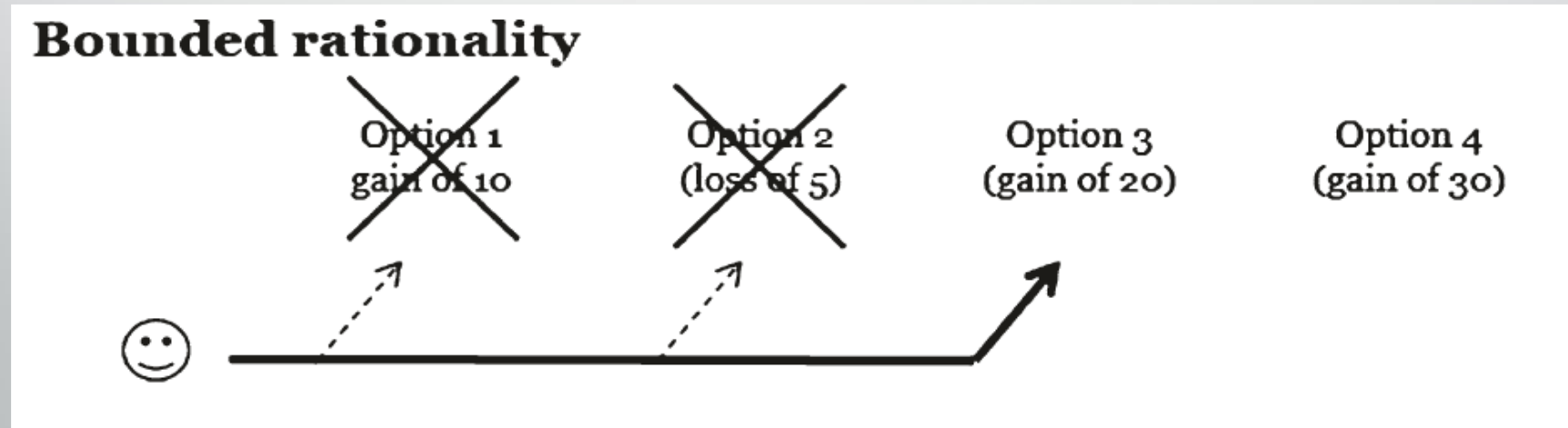
Source: The negotiation style known as the 'ultimatum game' was introduced by experimental economists Güth, W., Schmittberger, R., and Schwarze, B. (1982), 'An Experimental Analysis of Ultimatum Bargaining', *Journal of Economic Behavior of Organization*, 3: 367–88, © Elsevier 1982.

# Rasyonalite Tartışması

- Rasyonalite varsayımını tamamen terk etmeli miyiz?
- sınırlı rasyonalite (*bounded rationality*) - H. Simon:

İnsanlar, eldeki veriler ve seçenekler arasında **amaçlarını azami derecede gerçekleştirecek en iyi seçeneği** bulmakla yetinirler. Yani yeterince iyi bir siyasetçi, gördüğü **ilk iyi seçenekle** karşılaştığında bununla **yetinir** (*satisfice*).

Normatif x prosedürel rasyonalite





# Rasyonalite Tartışması

- Sınırlı rasyonalite anlayışı çerçevesinde, **belirsizlik ve zorlu** durumlarda, **zaman ve değişim** karşısında **nasıl politika geliştiriliyor?** -> ***muddling through*** (idare-i maslahat) – **C. Lindblom (1959)**: Politika yapımı, sürekli keşfetmeye yönelik bir süreçtir. Politikacılar mevcut model ve çerçeveler içinde çalışmaya özen gösterir önceki kararların etkileri hakkında gelen dönütler ışığında konumlarını ayarlar. (kanocu analogisi)
- Sınırlı rasyonalite anlayışının dış politikaya en iyi uyarlaması: **sibernetik kuram** – **Steinbruner (1974)**:
  1. Karar vericiler sınırlı sayıda temel değerlere odaklanırlar. Bunlar genelde siyaseten hayatta kalma motivasyonlarıyla ilgili değerler olur.
  2. Karar vericiler benimsedikleri bir politikayı, önem verdikleri değerler zarar görmediği müddetçe değiştirmezler.
  3. Politika değiştirirken de olası politika seçenekleri arasında **soyut ve sistematik hesaplamalar yapılmaz**. Yeni seçenekler ortaya çıktıkça bunları birbiri ardına tedrici bir şekilde değerlendirir ve değerlerini asgari düzeyde muhafaza edecek ilk seçeneği bulunca onu seçer. Bu süreç ve ayarlamalar **yarı otomatik** şekilde yapılır.

# Rasyonalite Tartışması

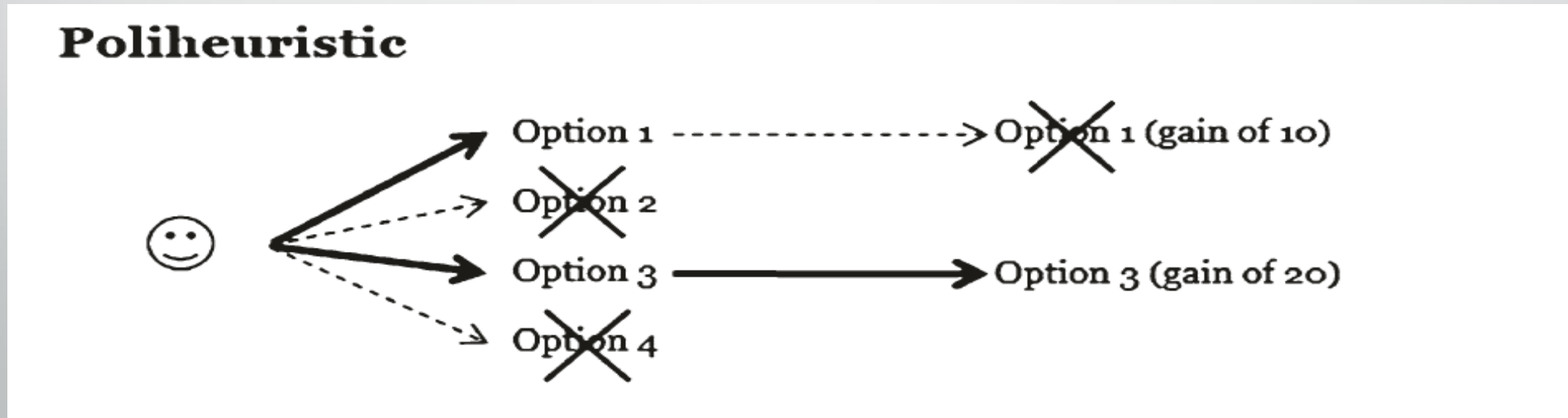
## Beklenti Kuramı (*prospect theory*):

- Kahneman & Tversky (1979) «Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk»; Jack Levy (1992), «Prospect Theory and International Relations: Theoretical Applications and Analytical Problems»
- Kayıpların karar verici üzerinde yarattığı acı duygusu -> Kayıp önleme (*loss aversion*)
- Karar vericiler durumsal ortamlarını (*situational context*) **kazanç ağırlıklı** algıladıklarında riskten kaçıp, kazanımlarını korumaya meyilli olurlar, ancak **kayıp temelli** değerlendirdiklerindeyse risk alıcı hamlelerde bulunabilirler. Zira **kayıplar** insanı çok **incitip, riskli kararlar vermesine** yol açar.
- Yakın geçmişte **kayıp yaşamış** olanlar, **yüksek ama riskli kazançları tercih ediyorlar, kesin bir kayba karşı küçük bir kazanç şansını** zorluyorlar.
- Yakın geçmişte **kayıp yaşamayanlar ellerindekini korumak için yüksek riskler** alsalar da, **yeni kazançlar elde etmek için düşük risklere** giriyorlar. Genelde **düşük ama kesin** kazançları yeğliyorlar. -> Kayıp önleme (*loss aversion*) stratejisi.
- Kayba zor, kazanca kolay uyum sağlama.
- Karşı tarafın ödünlerini olduğundan %50 az görme eğilimi.

# Rasyonalite Tartışması

**Çoklu bulgusal kuram** (*polyheuristic theory*):

- Alex Mintz (2004), *How Do Leaders Make Decisions?: A Polyheuristic Perspective*
- **Rasyonel aktör modeliyle bilişselliği tek bir yaklaşımda birleştirmeye çalışıyor.** Karar verme iki aşamalı olarak işleyen bir süreçtir. **İlk aşamada** karar vericiler bilişsel kısayollarla ve tazmin edilmezlik (*non-compensatory*) ilkesine göre seçenekleri bireysel olarak bilişsel bir süreçle daraltırlar (iç politikada lideri zora sokacak hamleler elenir.) **İkinci aşamada**, kalan seçenekler arasında genelde çeşitli kurullar aracılığıyla rasyonel olarak kâr-zarar temelli bir seçim yaparlar.



# Psikanalitik Yaklaşım (Büyük Grup Kimlikleri)

- **Vamık Volkan**, Uluslararası İlişkilerde Psikanaliz
- Büyük grup kimlikleri, **seçilmiş ihtişamlar** ve **seçilmiş travmalar** aracılığıyla oluşur. Bu ihtişam ve travmalar, grup üyelerinin **grup kimliklerini pekiştirmek** için kullandıkları ve **alt kuşaklara aktardıkları** temsillerdir.
- Seçilmiş ihtişamlar, tarihi zafer ve kahramanlıklardan oluşur. Seçilmiş travmalar ise, bir grubun kendisini bir başka grup tarafından **mağdur edilmiş** hissetmesidir.
- **Özellikle travmaların**, toplumlararası ilişkileri etkileme potansiyeli büyüktür. Grup, olayın duygusal yönünü **paylaşılmış incinme ve utanç** duygularıyla birlikte nesilden nesle aktarır. Bir kez travma seçildiğinde, **tarihi gerçekler artık önemli değildir**. Önemli olan, olayın **psikolojik tasarımının** grubun **etnik kimliğinin temeli** olmasıdır.
- Seçilmiş travmalar **normal ve olağanüstü dönemlerde** ortaya çıkabilir. **Olağanüstü dönemlerde**, intikam duygusunu tetikleyerek **tehlikeli savaflara** yol açabilir. Müzakere süreçlerinde **yeniden çağrılabilirler**.