

RASYONEL AKTÖR MODELİNİN ELEŞTİRİSİ, PSİKOLOJİK FAKTÖRLER VE OPERASYONEL KOD ANALİZİ¹

Abdurrahman ARSLAN*  İmran DEMİR** 

ÖZET

Bu çalışma, uluslararası ilişkilerde yaygın olarak kullanılan Rasyonel Aktör Modeli'nin, karar vericilerin bilişsel ve psikolojik sınırlamalarını hesaba katmaması nedeniyle uluslararası ilişkileri açıklamakta sınırlı kaldığını ortaya koymayı amaçlamaktadır. Yöntem olarak bilişsel ve psikolojik literatür üzerinden Rasyonel Aktör Modeli'nin temel varsayımları eleştirilmiş; bilişsel önyargılar, motivasyonel önyargılar, algılar, duygular ve inanç sistemlerinin karar verme sürecini nasıl etkilediği incelenmiştir. Bulgular; bireysel özelliklerin karar alma süreçlerinde önemli bir rol oynadığını ve tam rasyonelliğin mümkün olmadığını göstermektedir. Sonuç olarak, uluslararası ilişkilerin analizinde bireysel ve psikolojik faktörlerin dikkate alınmasının, Rasyonel Aktör Modeli'nin dayattığı rasyonel taslaktan daha gerçekçi ve faydalı açıklamalar sunacağı önerilmektedir. Bu bağlamda, bireye odaklanan Operasyonel Kod Analizi ve Verbs In Context System gibi yöntemlerin kullanılması tavsiye edilmekte ve bu yöntemler çalışmada tanıtılmaktadır.

Anahtar Kelimeler: Rasyonel Aktör Modeli, Karar Verme Teorisi, Bilişsel ve Psikolojik Sınırlamalar, Politik Psikoloji

Jel Kodları: D70, D74, F50

¹ Bu makale, Arslan tarafından yazılan “ABD’nin Türkiye Politikası’nda Başkan Etkisi: Barack Obama ve Donald Trump’ın Operasyonel Kodları” başlıklı doktora tezinden türetilmiştir. Arslan A. “ABD’nin Türkiye Politikası’nda Lider Etkisi: Barack Obama ve Donald Trump’ın Operasyonel Kodları” Marmara Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Uluslararası İlişkiler Anabilim Dalı, Uluslararası Politik Ekonomi Bilim Dalı (Yayınlanmamış Doktora Tezi, Tez Danışmanı: Doç. Dr. İmran Demir)

* Doktora Adayı, Marmara Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Uluslararası İlişkiler Anabilim Dalı, aarslan@bandirma.edu.tr, 0000-0002-7789-1935

** Doçent, Dr., Marmara Üniversitesi, imrandemir@yahoo.com, 0000-0003-1646-0311

Makale Geçmişi/Article History

Başvuru Tarihi / Date of Application: 30 Ekim 2024

Düzeltilme Tarihi / Revision Date: 23 Kasım 2024

Kabul Tarihi / Acceptance Date : 23 Kasım 2024

A CRITIQUE OF THE RATIONAL ACTOR MODEL, PSYCHOLOGICAL FACTORS AND OPERATIONAL CODE ANALYSIS

ABSTRACT

This study aims to demonstrate that the Rational Actor Model, which is widely used in international relations, is limited in explaining international relations because it does not take into account the cognitive and psychological limitations of decision makers. Methodologically, basic assumptions of the Rational Actor Model are criticized through cognitive and psychological literature, and to this effect how cognitive biases, motivational biases, perceptions, emotions and belief systems affect the decision-making process are examined. The findings show that individual characteristics play an important role in decision-making processes and that complete rationality is not possible. As a result, it is suggested that taking individual and psychological factors into account in the analysis of international relations will provide more realistic and useful explanations than the rational outline imposed by the Rational Actor Model. In this context, the study concludes with recommending the use of methods such as Operational Code Analysis and Verbs In Context System, which focus on the individual, are recommended and introduced in this study.

Keywords: *Rational Actor Model, Decision Making Theory, Cognitive and Psychological Limitations, Political Psychology*

1. GİRİŞ

Uluslararası ilişkiler disiplini, devletlerin davranışlarını ve uluslararası sistemin dinamiklerini anlamlandırmak amacıyla çeşitli teorik yaklaşımlar geliştirmiştir. Bu yaklaşımların en etkili ve yaygın olanlarından biri, devleti üniter ve rasyonel bir aktör olarak ele alan Rasyonel Aktör Modeli'dir (RAM) (Allison, 1971; Waltz, 1979). RAM, devletlerin ulusal çıkarlarını maksimize etmek için mantıklı ve hesaplı kararlar aldığını varsayar ve uluslararası ilişkilerdeki etkileşimleri ve çatışmaları açıklamak için bu temel çerçeve içerisinde bir açıklama zemini sunar.

Bu model, devletlerin davranışlarını anlamlandırmada yaygın olarak kullanılsa da, önemli sınırlılıkları bulunmaktadır. RAM özellikle, devletlerin karar almasında bireyleri göz ardı etmektedir. Esasen devletin bir soyutlama olması ve devlet adına karar alanların da bireyler olması RAM'ın göz ardı ettiklerini kritik hale getirmektedir. Dahası bireyler de karar verirken bilişsel ve psikolojik sınırlamalara tabidir (Simon, 1957) ve bu da RAM'ın temel varsayımlarını sorgulanır hale getirmektedir. İnsanların karar alma süreçlerinde, sistematik hatalar yapmasına ve rasyonel tercihlerden sapmalar yaşamasına sebep olabilecek sezgisel kısayollar, bilişsel ve motivasyonel önyargılar, duygular, inançlar ve inanç sistemleri gibi çokça faktörün etkisinde kalarak rasyonellikten saptıkları, psikoloji, politik psikoloji, karar verme literatürü içerisinde bunlarla sınırlı olmamak üzere birçok çalışmada ortaya konulmuştur (Jervis, 2017; Kahneman, 2011; Kahneman vd., 1982; Kunda, 1990; Ross, 1977; Ross ve Sicoly, 1979; Simon, 1955, 1957, 1965). Bireysel faktörleri inceleyen birden fazla disiplin ve alt disiplinin sunduğu

kanıtlarla birlikte RAM'ı tartışmaya açmaya ve bireysel düzeydeki açıklama araçlarına olan gereksinim artmaktadır.

Bireysel düzeydeki çalışmalara yönelik ihtiyaç ortada olmasına rağmen, bu alandaki çalışmaların sayısı hâlâ sınırlıdır ve literatürdeki hâkim eğilim, devletleri üniter ve rasyonel aktörler olarak ele almaya devam etmektedir. Levy'nin (Levy, 2023: 349) belirttiği gibi, 1980-2015 yılları arasında uluslararası ilişkilerde birey düzeyine odaklanan akademik makalelerin oranı %13'ün altındadır. Bu durum, uluslararası ilişkilerin analizinde bireysel ve psikolojik faktörlerin göz ardı edildiğini göstermektedir.

Bireysel ve psikolojik faktörlerin ihmal edildiği bu ortamda, bazı teorisyenler RAM'a alternatif modeller geliştirmiştir. Örneğin Allison, (Allison, 1971) RAM'a alternatif olarak Örgütsel Süreç Modeli ve Bürokratik Politika Modeli'ni önermiştir. Allison'ın modelleri, örgütsel ve bürokratik dinamikleri vurgulasa da bireylerin bilişsel ve psikolojik faktörlerini kapsamamaktadır. Bu çalışmanın amacı, RAM'ın temel varsayımlarının bilişsel ve psikolojik sınırlamalar nedeniyle uluslararası ilişkilerdeki karar alma süreçlerini açıklamakta yetersiz kaldığını göstermektir. Çalışma, ilk olarak RAM'ın temel varsayımlarını ve bu varsayımların bilişsel ve psikolojik sınırlamalar nedeniyle kusurlu olduğunu ele alacaktır. İkinci olarak, insan karar verme süreçlerini etkileyen bilişsel ve psikolojik iç sınırlar incelenecek; bilişsel önyargılar, motivasyonel önyargılar, atıf hataları, duygular, inançlar ve inanç sistemlerinin karar alma süreçlerindeki rolü tartışılacaktır. RAM'a alternatif olarak sunulan modeller ve bu modellerin sınırlılıkları değerlendirilirken, bir alternatif olarak Operasyonel Kod Analizi önerilecek, Operasyonel Kod Analizi yönteminin uygulanması için Walker, Schafer ve Young tarafından geliştirilen VICS sistemini kullanan (Walker vd., 1999) Levine ve Young tarafından geliştirilen otomasyon programı Profiler Plus (Levine ve Young, 2014) tanıtılacaktır.

Sonuç olarak, bu çalışmada uluslararası ilişkilerin daha gerçekçi ve kapsamlı bir şekilde analiz edilmesi için, bireysel ve psikolojik faktörlerin göz ardı edilmemesi gerektiği vurgulanacaktır. Bu yaklaşım, devlet davranışlarını anlamlandırmada rasyonel varsayımların ötesine geçerek, karar alıcıların insan olarak sahip oldukları sınırlılıkları ve özellikleri dikkate alan bir çerçeve sunmayı amaçlamaktadır.

2. RASYONEL AKTÖR MODELİ

Rasyonel terimi, Simon'a göre, belirli bir durum bağlamında belirlenmiş hedeflere uygun davranışı ifade eder. “Seçen organizmanın özellikleri göz ardı edilir ve yalnızca dış durumdan kaynaklanan kısıtlamalar dikkate alınır, o zaman maddi veya nesnel rasyonellikten, yani duruma en uygun şekilde uyarlanmış olduğuna nesnel olarak karar verilebilecek davranıştan söz edebiliriz” (Simon, 1985: 294). Bu açıdan bakıldığında seçen organizmanın özelliklerinin göz ardı edilmesi, kusurlu bir varsayıma dayanan kusurlu bir açıklama üretmektedir. İnsan karar verme sürecinin, bilişsel ve psikolojik faktörler dikkate alınmadan açıklanmaya çalışılması, gerçek süreçlerin yerine, sonuçlara uygun gerçek dışı süreçlerin varsayımsal olarak tasarlanması ve gerçeklik yerine kabul edilmesi dolayısıyla

Herbert Simon kavramsallaştırılmıştır (Dougherty ve Pfaltzgraff, 2001: 561).

Simon 1957 tarihli kitabında rasyonelliğin sınırlılığı ilkesini öne sürmüştü ve insanların bilişsel kapasitelerinin, nesnel rasyonelliğe ulaşmak için yetersiz olduğunu savunmuştur. “İnsan zihninin karmaşık problemleri formüle etme ve çözme kapasitesi, gerçek dünyada nesnel olarak rasyonel davranış için ya da hatta böyle bir nesnel rasyonel bir yaklaşım için çözümü gereken problemlerin boyutuyla karşılaştırıldığında çok küçüktür.” Bu temel, Simon için “sınırlı rasyonellik” adını verdiği kavramı yansıtmaktadır ve Simon’a göre insan bu modele uygun olarak rasyonel davranırken, bu davranış gerçek dünyaya göre “optimal” olmanın yakınından bile geçmemektedir. “Eğer davranışı tahmin etmek istiyorsak, modelin nasıl inşa edildiğini anlamamız gerekir ve bu modelin inşası kesinlikle algılayan, düşünen ve öğrenen bir hayvan olarak psikolojik özellikleriyle ilişkili olacaktır.” (Simon, 1964: 198-199).²

Simon’ın işaret ettiği üzere bilişsel ve psikolojik literatürde yapılan araştırmalar, insan karar verme sürecinin bilişsel ve psikolojik birçok iç faktörden etkilenecek, dış uyaranlara yönelik oluşacak nesnel rasyonellikten önemli derece sapmalara sebep olduğunu ortaya koymuştur.

3. RASYONEL KARAR VERME MODELİNE MEYDAN OKUMALAR OLARAK BİLİŞSEL VE PSİKOLOJİK İÇ SINIRLAR

İnsan karar verme sürecinde, bilişsel ve psikolojik önyargılar, rasyonel karar verme modeline meydan okuyan iç sınırlar olarak işlev görmektedir. Bu önyargılar, hem sınırlı bilişsel kapasiteden kaynaklanan ve istemsiz süreçler sonucu ortaya çıkan bilişsel önyargılar hem de psikolojik ihtiyaçlar, duygular ve kişisel çıkarlar gibi motivasyonel faktörlerden kaynaklanan önyargılar olarak karar verme sürecini çarpıtmaktadır.

3.1. Bilişsel önyargılar ve sezgisel kısayollar

İnsan karar verme sürecinin iç sınırları olarak işlev gören ilk faktör önyargılardır. Önyargılar hem bilişsel özelliklerden kaynaklı olarak hem de motivasyonel yani psikolojik ihtiyaçlardan kaynaklanan önyargılar olarak insan karar verme sürecini çarpıtmaktadır. İnsanoğlunun bilişsel kapasitesi sınırlıdır. Bu yüzden bilişsel cimriler olarak hareket etmek, bu sınırlı kapasiteyi verimli kullanmak için istemsiz bir süreç olarak ortaya çıkmaktadır. Tversky ve Kahneman’ın çalışmalarında tespit ettikleri ve onların “sezgisel kısayollar” olarak tanımladıkları üç temel bilişsel önyargı vardır. Bunlar, temsiliyet (representativeness), mevcutluk/bulunabilirlik (availability) ve çıpalamadır (anchoring) (Tversky ve Kahneman, 1982: 4-17). Tversky ve Kahneman, rapor edilen ciddi yargı hatalarının birçoğunun, “deneklerin doğru olmaya teşvik edilmelerine ve doğru cevaplar için ödüllendirilmelerine rağmen” meydana gelmelerinden dolayı bu kısayolları “bilişsel önyargılar” olarak ele almışlardır. Onlara göre,

² Bu çalışma ilk olarak 1957 yılında yayınlanmış olup, içerisinde Herbert A. Simon’ın farklı makalelerini barındırmaktadır.

bu önyargılar “motivasyonel etkilere ya da ödül ve cezaların yargıları çarpıtmasına atfedilemez” (Tversky ve Kahneman, 1982: 18).

Temsiliyet kısayolu, insanların belirli bir olayın veya kişinin bir kategoriye ne kadar iyi uyduğuna bakarak değerlendirmeler yaptıklarını ve bu değerlendirmelerin bazen yanılırlara neden olabileceğini göstermektedir. Kurgusal bir örnek verilecek olursa, bir üniversite, öğrenciler için bir etkinlik düzenlenmiştir. Bu etkinliğe 250 öğrenci ve 30 akademik personel katılmıştır. Etkinlik sırasında, yaşça büyük ve gözlük takan bir katılımcı, organizatöre bir soru yöneltmiştir. Katılımcılardan, bu soruyu soranın öğrenci mi yoksa akademik personelden biri mi olduğunu tahmin etmeleri istenmiştir. Çoğu kişi, soruyu soran kişinin akademik personelden biri olduğunu söylemiştir çünkü bu kişi, yaş ve görünüm itibarıyla tipik bir öğrenci gibi görünmemektedir; daha çok bir akademik personeli temsil eden bir figüre benzemektedir. Ancak, bu tahmin doğru olsa bile salondaki öğrenci sayısının, akademik personel sayısından çok daha fazla olması gerçeği göz ardı edilmektedir.

Bulunabilirlik kısayolu, insanların olayların olasılığını ve sıklığını değerlendirirken zihninde en kolay hatırlayabildikleri örneklere dayanmasıdır. Örneğin uçak kazaları çok nadiren gerçekleşen kazalardır. Ancak uçakla seyahat etmesinden kısa süre önce art arda birkaç büyük uçak kazası haberi izleyen bir kişi, uçak kazalarının çok sık yaşanan bir durum olduğunu zannederek uçakla seyahat etmek yerine araba ile seyahat etmeyi tercih edebilir. Yine araba kazaları, uçak kazalarından daha fazla gerçekleşiyor olsa da zihindeki bulunabilirlik, yargılama sürecinde hataya neden olmaktadır.

Çıpalama kısayolu, insanların bir değeri veya olayı tahmin ederken, başlangıçta verilen bir bilgiye (çapa) çok fazla güvenmeleri ve bu bilgiye dayanarak tahminlerini yapmalarıdır. Yetersiz ayarlama ise, insanların başlangıçtaki çıpa değerine çok fazla bağlı kalmaları ve bu değerden yeterince uzaklaşamamaları durumudur. Bu yargılama hatası, günlük hayatta en çok alışveriş yaparken ortaya çıkmaktadır. Örneğin, bir mağaza, ilk fiyatının 200 TL olduğunu öner sürdüğü bir ürünü, büyük bir kampanya uyguladığını vurgulayarak, 120 TL indirimli fiyat üzerinden satışa sunduğunda, müşteriler 200 TL fiyatına zihinlerinde bir çıpa atayarak, 120 TL’lik fiyatı büyük bir indirim olarak algılamakta ve bu fırsatı kaçırmak istememektedirler. Ancak, aynı ürün başka bir mağazada her zaman 100 TL’ye satılmaktadır. Müşteriler, yüksek ilk fiyatı bir çıpa olarak kullandıkları için yeterince ayarlama yapamayarak hatalı karar vermektedirler. Diğer bir örnek ise, restoran menüleridir. Bazı restoranlarda, menüler, asıl satılmak istenen ürünün fiyatını makul göstermek için abartılı fiyatlara sahip ürünler içerirler. Burada amaç, pahalı ürünü satmak değil, bunu bir çıpa noktası olarak belirleterek, diğer ürünlerin ucuz olduğu algısını oluşturmaktır.

Levy (Levy, 2018: 176), bilişsel önyargıların temel bir yönü olarak, bireylerin mevcut bilişsel yapılarına veya dünya görüşlerine, dünyayı algılama biçimlerinde orantısız bir önem atfettiklerini belirtmektedir. İnsanların, sürekli maruz kaldıkları büyük miktarda bilgiyi, temel bir dünya görüşü olmadan anlamlandırmaları mümkün olmasa da bu ön yargıların bilişsel birer “at gözlüğü” işlevi

gördüğü, bazı tür bilgilere daha duyarlı olmayı sağlarken diğer tür bilgilere karşı duyarsızlık oluşturduğunu ifade etmektedir. Bu eğilim, inanç sisteminin farklı unsurları arasında bilişsel tutarlılık ihtiyacıyla pekişmektedir. Sonuç olarak, insanlar bilgileri eşit derecede önemsemek yerine, mevcut inançlarıyla tutarlı olan bilgilere odaklanmakta ve bu inançlardan sapma gösteren bilgileri göz ardı etmektedir. Levy, bu durumu “inançların sebat etmesi” (perseverance of beliefs) olarak tanımlamakta ve bu sürecin, "erken bilişsel kapanma" (premature cognitive closure) eğilimiyle güçlendirildiğini savunmaktadır. İnsanlar, rasyonel ve ideal olan bilgiye tam erişim sağlamaktan ziyade, mevcut görüşlerini pekiştirecek kadar bilgi toplandıktan sonra bilgi arayışını sonlandırma eğilimindedirler. Bu eğilim, “sabitlenme ve ayarlama” adlı bilişsel kestirme ile açıklanmaktadır; burada bireylerin mevcut bilişsel yapılarına bir sabitleme noktası olarak aşırı derecede bağlı kaldıkları ve yeni bilgilere yetersiz şekilde uyum sağladıkları ifade edilmektedir (Tversky ve Kahneman, 1982: 4-17). Bu durum, rasyonel bir Bayesçi güncellemeden ziyade, mevcut olasılık değerlendirmelerine aşırı derecede ağırlık verme ve yeni bilgileri yetersiz şekilde dikkate alma eğilimi ile sonuçlanmaktadır. Başka bir deyişle, insanlar görmeyi bekledikleri şeyi görme eğilimindedirler.

3.2. Motivasyonel/güdülenmiş önyargılar

Motivasyonel ya da güdülenmiş önyargılar ise, bireylerin belirli psikolojik ihtiyaçları, hissettikleri duygular, önem verdikleri amaçlar ve kişisel çıkarları gibi faktörlerin, bireylerin muhakemelerini etkileyebilmesini ve bu güdülenmiş muhakemenin, bireylerin bazı konularda önyargılı düşünme süreçlerine yol açabileceğini ifade etmektedir. Bazı motivasyonel ya da güdülenmiş önyargı örnekleri şunlardır:

1. Onaylama Önyargısı (Confirmation Bias): Bu önyargıya göre, insanlar, mevcut inançlarını veya hipotezlerini doğrulayan bilgileri ararlar, hatırlarlar ve bu tür bilgilere daha fazla önem verirler (Nickerson, 1998; Wason, 1960). Örneğin, bir konuda kanıt arayan bir kişi, kendi argümanlarını destekleyecek bilgilere daha fazla önem verirken, argümanlarını sorgulayan veya çürüten bilgileri göz ardı etme eğiliminde olur.

2. Kişisel İlgi Önyargısı (Self-Interest Bias): Bu önyargı türü aşağıda bahsedilecek olan Self-Serving Bias'ın yani kendine hizmet eden önyargının bir alt türü gibidir. Ancak bundan farklıdır. Bu önyargıya göre insanlar, kendi çıkarlarına hizmet eden bilgileri daha doğru ve önemli olarak algırlar (Babcock ve Loewenstein, 1997: 110-111). Örneğin, bir şirkette terfi bekleyen bir kişi, şirkette uygulamaya konulacak olan yeni performans değerlendirme sisteminin adil ve objektif olduğunu düşünebilir. Çünkü ölçüm sisteminin değerlendirme ölçütleri, kendi performansının ön plana çıkabileceği şekilde tasarlanmış olabilir. Ancak, bu sistemin bazı çalışanlar için haksız sonuçlar doğurduğunu gösteren kanıtları görmezden gelme eğiliminde olabilir.

3. Aşırı Güven Önyargısı (Overconfidence Bias): Bu önyargıya göre, insanlar kendi bilgi, yetenek ve tahminlerinin doğruluğuna gereğinden fazla güven duyarlar (Kahneman, 2011). Örneğin finansal

piyasalarda yatırım yapan bir kişi kendi analiz becerilerine aşırı güvendiği için yüksek riskli yatırımlara girebilir ve başarısızlık ihtimalini küçümser. Başkalarının uyarılarını dikkate almaz ve potansiyel kayıpları görmezden gelebilir. Türkçe bir söz bu durumun güzel bir özetini sunmaktadır; “Akılları pazara çıkarmışlar, herkes kendi aklını satın almış.”

4. Geriye Dönük Önyargı (Hindsight Bias): Bu önyargıya göre, insanlar, bir olayın sonucunu öğrendikten sonra, o sonucun önceden tahmin edilebilir olduğunu düşünme eğilimindedirler (Fischhoff, 1975). Bu olayın en sık karşılaşılan biçimi spor yorumcularında görülmektedir. Bir spor yorumcusu, bir takımın galibiyet veya mağlubiyeti konusunda önceden net bir fikri olmasa bile, müsabaka oynandıktan sonra galibiyet veya mağlubiyetin zaten belli olduğunu iddia edebilir.

5. Olumluluk Önyargısı (Optimism Bias): Bu önyargıya göre insanlar, kendi gelecekleri hakkında gereğinden fazla iyimser olma eğilimindedirler ve kötü sonuçların başkalarının başına gelme olasılığının daha yüksek olduğunu düşünürler (Sharot, 2011). Örneğin sigara içen neredeyse herkes, sigaranın sağlığa zararlı olduğu bilgisine sahiptir. Ancak sigara kaynaklı akciğer kanseri veya diğer ciddi hastalıkların hep başkalarının başına geleceğini düşünmeye meyillidirler. Farklı bir örnek ise, cennet ve cehennem kavramlarına sahip birçok dini inancın mensuplarının genelde cehenneme diğer insanların gideceğini, kendisinin ise bir şekilde cennete gideceğini düşünmesi olarak gösterilebilir.

6. İnkâr Önyargısı (Denial Bias) İnsanlar, rahatsız edici gerçekleri veya bilgileri kabul etmekten kaçınır ve bu bilgileri reddederler (Freud, 2018). Örneğin bir dini inanca sahip olmayan insanların bir kesimi, sadece dini inançların getirdiği kurallardan hoşlanmadığı ve yaşam tarzını değiştirmek istemediği için, iç çatışmadan kaçınmak adına, inanmayı reddedebilir. İslam inancında Hz. Ömer’e atfedilen bir söz bu durumu özetlemektedir: “İnanmış gibi yaşamazsanız, yaşadığınız gibi inanmaya başlarsınız”

Yukarıda bahsedilen iç çatışma, ayrı bir motivasyonel düşünce örneğidir. İnsanlar bilişsel cimriler oldukları için, sınırlı kapasite ile dünyayı bir an önce anlamlandırmak ve kapanışa erişmek isterler. Bu eğilim psikoloji literatüründe, bilişsel kapanış ihtiyacı olarak kavramsallaştırılmıştır. Kruglanski ve Webster, bilişsel kapanış/neticeye erdirmе/sonuçlandırma (cognitive closure) ihtiyacını, bireylerin bir soruya kesin bir yanıt verme arzusu ve belirsizliğe karşı isteksizliği olarak ifade eder. Onlar çalışmalarında, bu ihtiyacın, kişinin ulaşmak istediği hedefe dayalı olduğunu varsaymaktadırlar (Kruglanski ve Webster, 1996: 264). Kruglanski ve Webster'e göre, bu kapanma güdüsü iki eğilim üretmektedir. Neticeye en çabuk varma/arayış eğilimi (urgency tendency), bireyin mümkün olan en kısa sürede kapanışa ulaşma eğilimini, kalıcılık eğilimi ise bireyin bunu mümkün olduğunca uzun süre devam ettirme eğilimini temsil eder. Erken bilgiye ulaşma ve orada takılı kalma/durağanlaşma (freeze) eğilimi nedeniyle, kapanış ihtiyacı yüksek olan kişiler bir yargıya varmadan önce daha az miktarda bilgiyi işleyebilir ve mevcut verileri açıklamak için daha az rakip hipotez üretebilir. Bu durumda

paradoksal olarak, kendilerini daha emin hissedebilirler (Kruglanski ve Webster, 1996: 265)³.

Tetlock (Tetlock, 1998) dünya siyasetini gözlemleyen profesyonel uzmanlardan elde edilen örneklem üzerinde yaptığı çalışmada, aktörlerin geçmişi anlamlandırma ve geleceği tahmin etme şeklindeki ikili sorunla nasıl başa çıktıklarını inceleyen bir dizi saha çalışmasını rapor etmektedir. Teorik olarak, yüksek kapanma ihtiyacı duyan bireyler iki eğilimle karakterize edilirler. Birincisi, onları hazır açıklamalara hızla sarılmaya, alternatifleri de göz ardı etmeye yönelten aciliyettir. İkincisi ise bu açıklamalar üzerinde takılıp kalmaya/durağanlaşmaya (freeze) ve zorlu karşı kanıtlar karşısında bile bunlarda ısrar etmeye yönelten kalıcılıktır. Tetlock'ın çalışmasında, "yüksek kapanma ihtiyacı olan bireylerin geçmişi kaçınılmaz olarak tasvir eden basit açıklamaları tercih edecekleri, olayların başka türlü de gelişebileceğini ima eden uyumsuz yakın ihtimalli karşı olgularla (close-call counterfactual) karşılaştıklarında bu açıklamaları inatla savunacakları, bu açıklamaları geleceğe taşıyan koşullu tahminlere güven duyacakları ve tahmin edilen olayların neredeyse gerçekleştiğini ima eden ikinci dereceden karşı olgulara başvurarak tutarsız tahminleri çürütmeye karşı savunacakları" varsayılmıştır. Tetlock'ın çalışma 1'i, uzmanların (özellikle kapanma ve basitleştirme ihtiyacının bileşik bir ölçütünde yüksek puan alanların), geçmişi anlamlandırmak için tercih edilen bir çerçeveyi (Ben-neredeyse-yanılmadım savunmasını) zayıflattığında, geçmişi anlamlandıran yakın ihtimalli karşı olgularını reddettiklerini göstermiştir. Çalışma 2'si ise, uzmanların (özellikle kapanma ve basitlik ihtiyacı konusunda yüksek puan alanların), bu karşı olgular koşullu tahminleri çürütülmekten koruduğunda (tahmin edilen sonuç neredeyse gerçekleştiğinde - yani neredeyse haklıydım) geçmişi anlamlandıran yakın ihtimalli karşı olgularını benimsediklerini göstermiştir (Tetlock, 1998: 639).

Belirsizlik yönelimli bireyler keşif yapmaya, kendi dünyaları ve özellikle de kendileri hakkındaki gerçekleri öğrenmeye motive olurlar. Kesinlik yönelimli bireyler ise belirsizlikten kaçınmak ve önceden sahip oldukları inançları güçlendirmekle daha çok ilgilenirler (Dunning, 2001: 353). Kesinlik odaklı muhakeme üzerine yapılan çalışmalar, insanların kesin olmak gibi bir güdüyle güdülendiklerinde, konuyla ilgili muhakeme için daha fazla bilişsel çaba harcadıklarını, ilgili bilgilere daha dikkatli bir şekilde katıldıklarını ve genellikle daha karmaşık kurallar kullanarak bunları daha derinlemesine işlediklerini öne sürmektedir (Kunda, 1990: 481).

Literatürde yer alan motivasyonel yargı hatalarının bir diğer çeşidi ise atıf hatalarıdır. Atıf hataları insanların kendilerinin veya başkalarının davranışlarını açıklarken yaptıkları sistematik düşünce hatalarıdır. Bu hatalar, bireylerin sosyal dünyayı anlamlandırma süreçlerinde önemli bir rol oynamaktadır. Aşağıda bu atıf hatalarına bazı örnekler verilmektedir:

³ Webster ve Kruglanski ayrıca geliştirdikleri "The Need for Closure Scale" (bilişsel kapanma ihtiyacı ölçeği) ile bilgi ile ilgili sorunlar karşısında, karmaşık bilgiyi basitleştirme ve belirsizlikten kaçınma motivasyonunu ifade eden bilişsel kapalılık ihtiyacını ölçmüşlerdir Webster, D. M., ve Kruglanski, A. W. (1994) Individual differences in need for cognitive closure. *Journal of Personality and Social Psychology*, 67(6), 1049-1062. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.67.6.1049> (Webster, Kruglanski, 1994).

1. Temel Atıf Hatası (Fundamental Attribution Error): Bireyler, başkalarının davranışlarını değerlendirirken, durumsal faktörleri göz ardı edip, kişisel özelliklere aşırı önem verme eğilimindedirler (Ross, 1977). Örneğin futbol müsabakalarında gol kaçırın bir forvet oyuncusu ya da gol yiyen bir kaleci için “ne kadar yeteneksiz bir oyuncu” diye düşünebilirler. Oysa pozisyon, içeriği itibari ile forvet oyuncusu ya da kaleci için saha zemininden kaynaklanan bir durum sebebiyle gerçekleşmiş olabilir. Bir ülke lideri ise, düşman bir devletin saldırgan davranışlarını değerlendirirken, bu davranışları düşman ülkenin liderlerinin kötü niyetine bağlayabilir. Ancak, düşman ülkenin liderinin bu davranışlarının aslında ekonomik zorluklardan veya iç siyasi baskılardan kaynaklandığını göz ardı edebilir.

2. Aktör-Gözlemci Yanılgısı (Actor-Observer Bias): İnsanlar, kendi davranışlarını durumsal faktörlere, başkalarının davranışlarını ise kişisel özelliklere bağlama eğilimindedirler (Jones ve Nisbett, 1972: 93). Temel atıf hatası ile aynı örnek üzerinde düşünülecek olursa, pozisyonu izleyen kişinin, gözlemci olmak yerine sahadaki oyuncu olduğu eş senaryoda pozisyonun zeminden kaynaklandığını öne sürmesi durumudur. Ya da bir devlet lideri, kendi askeri müdahalesini “bölgesel istikrarı sağlama” olarak tanımlayabilir. Ancak, başka bir devletin benzer bir müdahalesini “yayılmacı bir politika” olarak görebilir.

3. Kendine Hizmet Eden Atıf Hatası (Self-Serving Attribution Bias): Bireyler, başarılarını içsel faktörlere (kişisel yetenekler, çaba), başarısızlıklarını ise dışsal faktörlere (şanssızlık, zorlayıcı durumlar) bağlama eğilimindedirler (Miller ve Ross, 1975). Örneğin üniversite öğrencileri yüksek not aldığı anda, “zekiyim ve çok çalıştım dolayısıyla sınavdan 95 aldım” gibi ifade edebilirken, 20 aldığı anda “ben yaptım ama hoca hakkettiğim notu vermedi” diyebilir. Bir lider, ülkesinin ekonomik büyümesini kendi hükümetinin politikalarına bağlayabilir. Ancak, ekonomik durgunluk dönemlerinde küresel piyasalardaki olumsuz gelişmeleri suçlayabilir.

4. Benmerkezci Atıf Hatası (Egocentric Attribution Bias): Bireyler, olaylarda kendi rollerini abartma veya merkeze koyma eğilimindedirler (Ross ve Sicoly, 1979: 322). Örneğin bir takım oyuncusu, takımının maç kazandığı gün, “Harika oynadım ve takımın kazanmasında büyük rol oynadım.” diye düşünebilir. Ancak takımın galibiyeti, tüm oyuncuların ortak çabasının sonucudur. Bir lider, uluslararası bir çatışmada kendi rolünü ve etkisini abartabilir. Kendi liderliğinin sorunun çözümünde tek etkili faktör olduğunu öne sürerek diğer liderlerin katkılarını veya rollerini göz ardı edebilir.

5. Naif Gerçekçi Atıf Hatası (Naive Realism): Bireyler, kendi algı ve düşüncelerinin objektif gerçekliği yansıttığını ve bu nedenle herkesin aynı şekilde düşünmesi gerektiğini varsayarlar (Griffin ve Ross, 1991: 320). Örneğin, siyasi bir tartışmada yer alan bir birey, “Ben doğru düşünüyorum ve herkes benim gibi düşünmeli. Eğer benim gibi düşünmüyorsa ya bilgi eksikleri var ya da kasıtlı olarak yanlış düşünüyorlar” diye düşünebilir. Bir lider, kendi dış politika perspektifinin evrensel olarak doğru olduğunu ve diğer liderlerin de bu perspektifi kabul etmesi gerektiğini varsayabilir. “Bizim dış politikamız barışı ve istikrarı getirir, herkes bunu anlamalı” şeklinde düşünebilir.

6. Sorumluluk ve Suçlama Atf Hatası (Responsibility and Blame Attribution Bias): İnsanlar, olumsuz olaylar için başkalarını suçlama ve sorumluluk yükleme eğilimindedirler (Burger, 1981; Shaver, 1970; Walster, 1966). Örneğin Türkiye’de bir futbol takımı şampiyonluk kaçırdığında, sorumluluk genelde teknik direktöre atfedilir. Ancak ortaya çıkan sonuç genelde yalnızca teknik direktör ile açıklanması mümkün olmayan bir duruma işaret eder. Bir devlet, uluslararası bir krizde tüm suçu başka bir lidere yükler. “Bu krizin tek sorumlusu o” diyerek kendi politikalarının veya uluslararası dinamiklerin rolünü göz ardı eder.

7. Kültürel Atf Hatası (Cultural Attribution Bias): Temel Atf Hatası’ndan türeyen bir başka atf hatası olan Kültürel Atf Hatası’na göre bireyler, kendi kültürel norm ve değerlerine dayanarak başkalarının davranışlarını yargılama eğilimindedirler. Örneğin Türk Bayrağı, Türkler için kutsaldır ve yerde bırakılmaz. Ancak farklı bazı uluslarda bu Türk milletinde olduğu kadar hassas bir konu değildir. Dolayısıyla kendi bayrağını yere koyan bir ulusun, milli sevgisini bu davranışa bakarak açıklamak kültürel atf hatasına bir örnektir. Bir lider, başka bir liderin politikalarını kendi kültürel normları çerçevesinde değerlendirir. “X liderin demokrasiyi benimsememesinin sebebi kültürel geri kalmışlığıdır” şeklinde düşünebilir. Oysa, X liderin politikalarının tarihi veya sosyoekonomik nedenleri olabilir.

8. Adil Dünya Yanılgısı (Just-World Hypothesis): Bireyler, dünyayı adil bir yer olarak görme eğilimindedirler ve bu yüzden insanların başına gelen olayları hak ettiklerini düşünürler (Lerner, 1977). Örneğin bir şirkette ekonomik nedenler dolayısıyla küçülmeye gidildiğinden dolayı bir çalışanın işine son verilmiş olabilir. Ancak bu olayı bir başkası “Kesin işinde iyi değildi, yoksa böyle bir şey başına gelmezdi” şeklinde yorumlayabilir. Bir lider, başka bir ülkenin yaşadığı felaketler veya krizler hakkında, “Bu onların kötü yönetimlerinin sonucu” diyerek olayların adil olduğunu düşünebilir. Oysa, bu krizlerin birçok karmaşık nedeni olabilir.

9. Kategorizasyon Yanılgısı (Categorical Attribution Bias): Bireyler, bir grup üyesinin davranışını, o grubun tüm üyelerine genelleme eğilimindedirler. Örneğin, bir genç sürücünün trafik kuralını ihlal ettiği görüldüğünde, “Tüm genç sürücüler dikkatsiz” şeklinde bir genelleme yapılması ve bireysel bir olayın bütün bir yaş grubuna mal edilmesi bir kategorizasyon yanılgısıdır. Bir lider, belirli bir etnik veya dini gruba ait bir devletin politikalarını, o grubun tüm üyelerine genelleme eğiliminde olabilir. “Bu devletin agresif politikaları, tüm X halkının savaşçı ruhundan kaynaklanıyor,” şeklinde düşünebilir.

Yukarıda bazı örnekleri paylaşılan bu tür atf hataları, bireylerin sosyal algılarında ve ilişkilerinde önemli rol oynamakta ve gerçeklikten sapan yargılara sebep olmaktadır.

4. ALGILAR VE YANLIŞ ALGILAMALAR, DUYGULAR, İNANÇLAR VE İNANÇ SİSTEMLERİ

Bilişsel ve motivasyonel önyargılar, atf hataları gibi faktörler, insanların karar verme

süreçlerinde algılarını etkileyerek yanlış algılamalara ve rasyonaliteden uzaklaşan yargılara varmalarına sebep olmaktadır. Uluslararası ilişkiler bağlamında bu konuda önemli çalışmaları bulunan Jervis'e göre, devletler, diğer devletlerin niyetlerini ve kapasitelerini yanlış algıladıklarında, güvenlik ikilemleri ve çatışmalar kaçınılmaz hale gelir. Örneğin Soğuk Savaş döneminde, ABD'nin nükleer silahlanma yarışında yaptığı hamleler, Sovyetler Birliği tarafından saldırganlık olarak algılanmış ve benzer karşı hamleler yapılmıştır. Bu durum, karşılıklı güvensizlik ve silahlanma yarışını da körüklemiştir. Stratejik niyetlerin ve kapasitelerin yanlış algılanması da, beklenmedik saldırılar ve sürpriz stratejik hamlelere yol açabilir. Örneğin 1941'de Japonya'nın Pearl Harbor saldırısı, ABD tarafından beklenmeyen bir stratejik sürpriz olarak algılanmıştır. Japonya'nın saldırı niyetini ve kapasitesini yanlış değerlendiren ABD, bu saldırıya hazırlıksız yakalanmıştır. Jervis'e göre, saldırgan güçlerin barışçıl güçlerin gücünü küçümsemesi ve iki tarafın da diğerinin düşmanlığını abartması, bazı savaşların sebebi olabilir. Diğer yandan, psikolojik olarak kayıplar, kazançlardan daha fazla acı verir. Devlet adamlarının bazı durumları kayıplar olarak değerlendirmesi, davranışları üzerinde büyük ölçüde etkili olur. Burada neyin kazanç neyin kayıp olarak değerlendirildiği de önem arz etmektedir. Jervis'e göre örneğin bir lider kaybedeceğini bildiği bir savaşa bile girmeyi tercih edebilir. Bu, onur, iç politika ya da uluslararası itibar gibi nedenlerden kaynaklanabilir. Amaç üçüncü taraf ülkeleri etkilemek de olabilir. Askeri kabiliyet eksikliğini göstermemek veya kararlılık göstermek de olabilir (Jervis, 1988). Bir liderin, sadece kendi görüşünü destekleyen bilgilere odaklanarak karşıt görüşleri görmezden gelmesi, politika geliştirme süreçlerinde önemli hatalara neden olabilir. Örneğin, Vietnam Savaşı sırasında ABD liderleri, savaşı kazanacaklarına dair kendi inançlarını doğrulayan bilgilere odaklanmış ve savaşın olumsuz gidişatını görmezden gelmişlerdir. Güncel bir örnek olarak, Rusya-Ukrayna savaşının bu bağlamda tartışılması önemli bir araştırma sorusu olarak akla gelmektedir. Son olarak, bir algılama hatası şeklinde değerlendirilebilecek olan bağlaç yanılması (conjunction fallacy) ise, insanların iki olayın birlikte meydana gelme olasılığını, tek başına meydana gelme olasılıklarından daha yüksek olarak algılamalarıdır (Tversky ve Kahneman, 1983). Örneğin Suriye İç Savaşı sırasında Avrupa Devletleri, mültecilerin akını ve bu mülteciler arasında teröristlerin bulunma olasılığını, sadece mültecilerin akını olasılığından daha yüksek değerlendirdiler. Bu yanılma, Suriye'de yaşanan drama rağmen, mülteci politikalarının sıkılaştırılmasına ve bazı ülkelerin mülteci kabulünü sınırlamalarına yol açmıştır.

Duygular da bireylerin bilgiyi nasıl işlediklerini, yargılarını nasıl oluşturduklarını ve siyasi davranışlarda nasıl bulduklarını etkileyerek karar alma süreçlerinde önemli bir rol oynamaktadır. Duygular, öznel deneyim, fizyolojik tepki ve davranışsal ya da dışavurumcu tepki içeren karmaşık psikolojik durumlar olarak anlaşılabilir. Örneğin, bir diplomat yabancı bir muhatabına karşı öfke hissedebilir ve bu da müzakere isteğini etkileyebilir. Literatür, özellikle endişe, korku ve öfke olmak üzere, siyasi karar alma süreciyle ilgili birkaç temel duyguyu vurgulamaktadır. Bu duygular, politika tercihlerini etkileyerek siyasi davranışı önemli ölçüde şekillendirebilir. Örneğin kaygı, bireylerin konular hakkında daha fazla bilgi aramaya yönlendirilmesi açısından bir motivasyon oluşturabilir (Lerner

vd., 2015).

Duygular rasyonel karar vermenin önündeki engellerden bir tanesi olarak irrasyonel etkilere sebep olma kapasitesine sahiptir. Bu durum özellikle krizler gibi zaman baskısı ve stresin yaygın olduğu yüksek riskli ortamlarda belirgindir. Özellikle kaygı, korku ve öfke gibi olumsuz duyguların, siyasi karar alma üzerinde hem olumlu hem de olumsuz etkileri söz konusu olabilmektedir. Kaygı, bireyleri daha bilgili ve ilgili olmaya motive edebilir. Korkunun bilgiyi daha sistematik bir şekilde işlemeye yönelik bir motivasyon ortaya çıkarması ihtimaline karşın, tehdit algılarının artmasına ve potansiyel olarak yargıların çarpıtılmasına da neden olabilmesi mümkündür. Bireylerin risk ve tehdit algılarının artması, aşırı tedbirli veya kaçınmacı davranışlar sergilemelerine yol açabilir. Öfke başkaları hakkında daha sert yargılarda bulunulmasına ve konuların mantıksal düzlemde değerlendirilememesine neden olabilir (Lerner vd., 2015).

Olumlu duygular ise, bireylerin yaratıcı problem çözme yeteneklerini artırabilir ve daha esnek düşüncelerini teşvik edebilir. Duygular, aynı zamanda bireylerin sosyal ve ahlaki kararlarında rehberlik edici bir rol oynayabilir, empati ve ahlaki duyarlılığı artırabilir. Bu bağlamda duygular karar alma süreçlerini anlamada önemli bir faktör olarak değerlendirilmelidir. Çünkü duygular, bireylerin siyasi meselelerle nasıl ilişki kurduklarını şekillendirir, yargılarını etkiler ve eylemlerini yönlendirirler. Hudson ve Day'in de belirttiği üzere, uluslararası ilişkilerdeki çoğu karar alma teorisinin duyguları ya görmezden gelmesi ya da rasyonel seçimin önünde bir engel olarak görmesinden dolayı dış politika karar alma süreçlerindeki etkileri yeterince araştırılmamıştır (Hudson ve Day, 2019: 50).

Pieters ve Raaij'e göre (Pieters ve Raaij, 2010: 117-119) duyguların dört temel işlevi vardır. İlk işlev, kişinin kendisini ve çevresini tanımasında etkili olan yorumlama ve organizasyondur. Duygular, dünyanın basit bir yapısını sağlayarak; nesnelere, kişilere ve fikirleri cazibeleri temelinde ayırt ve kategorize ederek, aksi takdirde kaotik olacak bir evrene anlam kazandırır. İkinci işlev, kaynakların harekete geçirilmesi ve tahsisidir. Pieters ve Raaij'e göre, organizmanın duygusal durumu enerji kaynaklarının harekete geçirilmesini (en yüksek performans) veya engellenmesini (durgunluk) belirler. Üçüncü işlev, uyarım seviyeleri ile ilgilidir; düşük uyarım seviyeleri can sıkıntısı, yüksek uyarım seviyeleri ise stres yaratır. İnsanlar bu aşırı uyarım seviyelerinden, aktif olarak uyarım arayarak veya uyarımdan kaçınarak kurtulmaya çalışırlar. Son olarak, dördüncü işlev sosyal iletişimle ilgilidir. Yüz ifadeleri ve vücut dili gibi duygusal belirtiler, sosyal etkileşimde önemli bir mekanizma sağlar. Örneğin, öfkeli veya ağlayan bir kişi, karşısındakini belirli bir sıkıntıya karşı uyarabilir ve onu sakinleştirme veya teselli etme motivasyonu yaratabilir.

Bireylerin kendileri, başkaları ve çevrelerindeki dünya hakkında sahip oldukları fikir ve kanaatleri kapsayan, gerçekliğin bilişsel temsilleri olarak tanımlanabilecek olan inançlar ise genellikle, bireyin çeşitli bağlamlardaki anlayış ve davranışlarına rehberlik eden tutarlı inanç kümeleri olan inanç sistemleri şeklinde organize edilir. Özellikle siyasi inançlar, bireyin siyasi konulara, ideolojilere ve

kurumlara yönelik tutumlarını yansıtır. İnanç sistemleri ise, bireylerin dünya hakkındaki temel varsayımlarını, değerlerini ve normlarını içeren düşünce yapılarını ifade eder (Rokeach, 1989). Politik psikolojide inanç sistemleri, liderlerin ve politik aktörlerin dış politikalarını ve karar alma süreçlerini analiz etmek için kullanılır (George, 1969).

Politik psikoloji, inançların yalnızca bireysel yapılar olmadığını; sosyal, kültürel ve tarihsel bağlamlar tarafından şekillendirildiğini vurgular (Jost ve Sidanius, 2004: 1). Örneğin, operasyonel kod teorisi, liderlerin siyasi dünya hakkındaki inançlarının karar alma tarzlarını ve davranışlarını etkilediğini öne sürer. Bu teori inançları felsefi inançlar (siyaset hakkındaki felsefi görüşler) ve araçsal inançlar (siyasi hedeflere nasıl ulaşılabileceğine dair pragmatik görüşler) olarak sınıflandırır. İnançlar, rasyonel karar verme süreçlerini önemli ölçüde etkiler. Rasyonel karar verme, genellikle en faydalı sonuca ulaşmak için bilgi ve seçeneklerin sistematik olarak değerlendirilmesiyle karakterize edilir. Ancak, inançlar bu süreci bozan önyargılara yol açabilmektedir. Çünkü motivasyonel önyargılar başlığında ele alındığı üzere, bireyler bilgiyi önceden var olan inançları ve motivasyonları ile uyumlu olacak şekilde işlemektedirler. Araştırmalar, bireylerin inançlarını doğrulayan bilgileri kabul etme ve çelişkili kanıtları reddetme olasılıklarının daha yüksek olduğunu göstermektedir (Nickerson, 1998). Bu seçici işlem, bireylerin görüşlerine meydan okuyan kritik bilgileri görmezden gelebilmeleri nedeniyle optimal olmayan, kusurlu kararlara yol açabilmektedir.

İnanç sistemleri, bireylerin politik olayları nasıl algıladıklarını ve bu olaylar hakkında ne beklendiklerini şekillendirir. Algılar ve beklentiler, rasyonel karar verme sürecinde kritik öneme sahiptir. Örneğin, bir liderin dünyayı tehlikeli ve belirsiz bir yer olarak algılaması, risk almaya daha az eğilimli olmasına ve daha muhafazakâr politikalar benimsemesine yol açabilir. İnanç sistemleri, bireylerin hangi değerleri ve amaçları önceliklendirdiğini belirler. Bu, rasyonel karar verme süreçlerinde hangi hedeflerin peşinden gidileceğini ve hangi stratejilerin kullanılacağını etkiler. Örneğin, barış ve güvenliği en yüksek değer olarak gören bir lider, diplomatik ve işbirlikçi stratejiler benimseyebilir. İnanç sistemleri, politik aktörlerin stratejik seçeneklerini ve bu seçeneklerin sonuçlarını nasıl değerlendirdiğini etkiler. Rasyonel karar verme modelleri, aktörlerin seçenekler arasında mantıklı tercihler yaptığını varsayar. Ancak, inanç sistemleri bu tercihlerdeki rasyonelliği sınırlayabilir veya şekillendirebilir. Örneğin, ideolojik inançlar, belirli bir stratejinin mantıklı olmasına rağmen reddedilmesine neden olabilir.

5. RASYONEL AKTÖR MODELİNE ALLISON'IN ALTERNATİFLERİ VE PSİKOLOJİK FAKTÖRLERİ KULLANAN YÖNTEMLERİN AVANTAJLARI

Çalışmanın önceki bölümlerinde RAM'ın kusurlu yönleri gösterilmiş ve bireysel özelliklerin karar verme sürecinde rasyonelitenin önünde büyük bir engel olduğu vurgulanmıştır. RAM'a alternatif modeller olarak Allison (Allison, 1971), iki farklı öneri getirmiştir. Bunlar Örgütsel Süreç Modeli (ÖSM) ve Bürokratik Politika Modeli (BPM)'dir. Örgütsel Süreç Modeli, inisiyatif alınması

gerekmeyen, Standart Çalışma Prosedürleri'ne (SÇP) göre sistematik işleyen ve önceden tanımlanmış senaryolara göre eyleme geçildiği durumları analiz etmek için kullanılabilir. Örneğin büyükelçiliklerin vize işlemleri veya uluslararası yardım programlarının yönetimi gibi teamül haline gelmiş diplomatik uygulamalar için, dinamik bir karar alınması gerekmemektedir. Bu gibi durumlarda SÇP işletilerek karar, rutin prosedürden çıkarılır. BPM ise farklı bürokratik aktörlerin veya hükümet içindeki grupların birbirleriyle rekabet ettiği ve politikalarını savunduğu durumlarda etkili bir açıklama aracı olarak hizmet edebilme kapasitesine sahiptir. SÇP, örgütsel rutinler ve prosedürlerin önem kazandığı durumlarda kullanışlıdır, BPM ise bireysel ve bürokratik aktörlerin güç mücadeleleri ve çıkar çatışmalarının belirgin olduğu senaryolarda daha açıklayıcıdır. Ancak BPM içerisinde bireylerin psikolojik özellikleri dikkate alınmamaktadır. Kararın açıklanmasında pazarlık sürecine vurgu yapılarak, göreceli güç pozisyonlarının rolü ön plana çıkarılmaktadır.

Bireyi merkeze alan psikolojik yaklaşımlar ise, bireylerin kararlarının, bilişsel önyargılar, psikolojik durumlar, algılar, inanç sistemleri gibi bireye özgü bir biricikliğin etkisiyle şekillenebileceği kabulüyle, kararın öznesi olarak bireyi incelemektedir. Dış politikanın dinamik olan doğasında, karar alıcıların, karar mekanizmalarında yer alan dinamizmi temel alarak yapılacak açıklamalar, hatalı genellemelerde bulunmaktan kaçınılabilmesi için elzemdir. İnsanın yer aldığı sosyal olguların, insani faktörleri dışlayarak açıklanmaya çalışılması, RAM'da olduğu gibi kusurlu varsayımlardan yola çıktığı için, dayatılan rasyonel taslak ile uyumlu ancak kusurlu açıklamalar üretilmesine sebep olacaktır.

Bireyi merkeze alan psikolojik yaklaşımlar, bilişsel ve psikolojik literatürde yaşanan devrimle birlikte, dış politika analizine de uyarlanabilecek pek çok alternatif yöntem geliştirmişlerdir. Bu yaklaşımların bazıları nitel yapıda olmasına karşın, bazılarının nicel olmaları, dolayısıyla sistematik olarak tekrar edilebilir ve büyük veri setleri ile karşılaştırılabilir sonuçlar ortaya koyabilmeleri açısından, nitel yaklaşımlara karşın genellenebilir sonuçlar üretmesi itibarıyla özellikle faydalı olduğu düşünülmektedir. Bu nicel yöntemlerden, Operasyonel Kod Analizi (OCA), müteakip bölümde örnek olarak ele alınacak ve ayrıntılı şekilde açıklanacaktır.

5.1. Operasyonel Kod Analizi (OCA)

Operasyonel Kod Analizi, ilk olarak Nathan Leites tarafından Sovyet Politbüro üyelerini incelemek için kullanılmıştır. Daha sonra Alexander George tarafından on soru etrafında sistematize edilen OCA, bireylerin inanç sistemlerinin analiz edilmesinde kullanılır. Leites ve George'un çalışmalarını temel alan nicel bir içerik analiz yöntemi olan Bağlam İçerisinde Fiiller Sistemi (Verb In Context System) (VICS) ise Walker, Schafer ve Young tarafından geliştirilmiş (Walker vd., 1999) ve Levine ve Young tarafından da (Levine ve Young, 2014) otomasyon haline getirilerek büyük bir araştırma programının doğmasına zemin hazırlamıştır. Güncel durumda, Levine ve Young'ın otomasyonu, İngilizce, İspanyolca, Arapça, Almanca, Türkçe dillerinde OCA gerçekleştirilmesine olanak sağlamaktadır.

OCA'nın çalışma prensibi, bireyin sözel materyallerinin, bireyin iç dünyasının bir uzantısı olacağından hareketle, araştırmanın öznesi olan bireye ait sözel materyallerinin sistematik olarak incelenmesidir. Bu inceleme temel olarak Alexander George'un felsefi ve araçsal inançları tespit etmek için belirlediği on adet sorusuna cevap üretmektedir. Bu sorular aşağıda verilmiştir:

Operasyonel Koddaki Felsefi İnançlar

P-1. Siyasi yaşamın “temel” doğası nedir? Siyasi evren esasen uyumdan mı yoksa çatışmadan mı ibarettir? Kişinin siyasi rakiplerinin temel karakteri nedir?

P-2. Kişinin temel değerlerinin ve arzularının nihai olarak gerçekleşmesi için beklentiler nelerdir? Bu konuda iyimser olunabilir mi, yoksa kötümser mi olunmalıdır ve hangi açılardan biri ve/veya diğeri?

P-3. Siyasi gelecek öngörülebilir mi? Hangi anlamda ve ne ölçüde?

P-4. Tarihsel gelişim üzerinde ne kadar “kontrol” ya da “hakimiyet” sahibi olunabilir? Tarihi istenen yönde “hareket ettirme” ve “şekillendirme” konusunda kişinin rolü nedir?

P-5. İnsan ilişkilerinde ve tarihsel gelişimde “şans”ın rolü nedir?

Operasyonel Koddaki Araçsal İnançlar

I-1. Siyasi eylem için amaç veya hedef seçmek için en iyi yaklaşım nedir?

I-2. Eylem hedefleri en etkili şekilde nasıl takip edilir?

I-3. Siyasi eylemin riskleri nasıl hesaplanır, kontrol edilir ve kabul edilir?

I-4. Kişinin çıkarlarını ilerletmek için en iyi eylem “zamanlaması” nedir?

I-5. Kişinin çıkarlarını ilerletmek için farklı araçların faydası ve rolü nedir? (Walker ve Schafer, 2006: 8)

Levine ve Young tarafından geliştirilen otomasyon programı Profiler Plus⁴ (Levine ve Young, 2014), Walker, Schafer ve Young tarafından geliştirilen VICS sistemini kullanır (Walker vd., 1999). VICS sistemi Alexander George'un on sorusunu temel alarak, bireyin inanç sisteminin nicel olarak ölçümlemesini ve bireyin hem zaman hem de bağlam içerisinde inanç sisteminde yaşanabilecek değişimleri gözlemleyebilmeyi sağlar. Buna ek olarak, araştırma programında yaşanan ilerleme ile Büyük N veri setleri oluşmaya başlamıştır (Schafer ve Lambert, 2022). Bu veri setleri kullanılarak, norm grupları belirlemek ve istatistiksel testlerle, farklı öznelerin inanç sistemlerinin karşılaştırılması da mümkün hale gelmiştir.

5.2. Operasyonel Kod Analizi yöntemi olarak VICS'in çalışma prensibi

Modern operasyonel kod literatürünün gelişiminde büyük katkısı olan Schafer ve Walker, VICS

⁴ Profilerplus.org

sistemi ile neyi amaçladıklarını şu şekilde ifade etmektedirler:

“VICS ile amacımız, deneklerimizin bilişsel inançlarını bir “operasyonel kod” biçiminde değerlendirmemizi sağlayacak sözlü materyaller için bir içerik analiz sistemi geliştirmektir. Sistemin öncülü, bireylerin siyasi evrendeki güç ilişkileri hakkında konuşma biçimlerinin, bize gücün kullanımına ilişkin inançları hakkında çok şey söyleyeceğidir.” (Schafer ve Walker, 2006: 30).

Walker ve Schafer, VICS sisteminin mantığını iki basit cümle üzerinden örneklemektedir. (i) X Devleti Z Devlete saldırır (attack); ve (ii) W Devleti Y Devletini över (praise). İki kök fiil, saldırı ve övgü, devlet eylemi hakkında çok farklı mesajlar verir. İlki X tarafından kullanıldığında çatışma yönündedir ve olumsuz bir eylem (deed) olarak çok yüksek bir yoğunluk seviyesine sahipken, ikincisi W tarafından kullanıldığında olumlu bir söz (word) olarak nispeten mütevazı bir yoğunluk seviyesiyle işbirliği yönündedir. Dolayısıyla, çatışma ya da işbirliği bildirmenin yanı sıra, fiiller güç kullanımının çeşitli biçimlerini de haritalandırmaktadır. Eylemler (deeds), gücün olumlu ve olumsuz eylemler şeklinde kullanılmasına işaret eder. Sözler (words), tehdit ve vaatlerde bulunma ya da devletler veya dünya siyasetindeki diğer aktörler arasındaki eylemleri desteklemek veya bunlara karşı çıkmak için otoriteye başvurma şeklinde güç kullanımını temsil eder (Schafer ve Walker, 2006: 31) .

VICS sisteminin diğer sınıflandırma sistemlerinden en büyük farkı fiillere odaklanarak öznelerin konuşma eylemlerindeki fiillere, yani günlükler, mektuplar, konuşmalar, memorandumlar, röportajlar ve basın toplantıları şeklindeki özel veya kamuya açık beyanlarının metinlerine odaklanması ve ikincil kaynaklarda veya gazeteciler, tarihçiler veya yorumcular gibi dış gözlemciler tarafından devlet eylemlerine ilişkin raporlarda öznelere atfedilen fiillere odaklanmamasıdır. Schafer ve Walker, VICS sisteminin kullanılması ve öznenin söylemindeki geçişli fiillerin yönünün ve yoğunluğunun ölçeklendirilmesi ile aktörlerin siyasi evrendeki güç kullanımına dair algılarına ilişkin kapsamlı bir analiz elde edilebileceğini öne sürmektedir. Bu yöntemle, aktörlerin retoriğindeki düşmanca ya da işbirlikçi fiillerin miktarını ölçerek, onların siyasi evreni nasıl gördüklerini anlamlandırmak mümkün olmaktadır. Bazı aktörler siyasi evreni düşmanca algılayarak söylemlerinde daha fazla çatışma odaklı fiil kullanabilir, diğer aktörler ise evreni dostane bir yapıda görüp güç kullanımına dair inançlarını işbirliği odaklı fiillerle ifade edebilir. VICS sisteminde, yön veya yoğunluk bakımından bilgi eklemeyen nötr fiiller “0” olarak kodlanmakta ve geçişli fiiller sözlüğüne dahil edilmemektedir. Bu yaklaşım, aktörlerin söylemleri üzerinden güç kullanımına dair algılarını detaylı bir şekilde değerlendirme olanağı sunmaktadır (Schafer ve Walker, 2006: 31).

Alexander George tarafından oluşturulan on soruya (George, 1969) yönelik iki farklı inanç kümesini içeren operasyonel kod içerisinde felsefi inançlar, liderin siyasi evren ve siyasi evrendeki diğer aktörler hakkında yaptığı dışsal atıflardır. Araçsal inançlar ise öznenin siyasi eyleme yönelik kendi en iyi yaklaşımlarına ilişkin yaptığı içsel atıflardır. Bu nedenle, bir içerik analizi sistemi olan VICS de

öznenin ne zaman kendinden ne zaman başkalarından bahsettiğini ayırt etmektedir.

Walker ve Schafer'a göre, bu ayrımı sözel materyalde fiilin dilbilgisel öznesine bakarak yapmak nispeten kolaydır. “Konuşmacı ya siyasi evrendeki diğerlerinden ya da kendinden (özdeşleştiği ve üzerinde bir miktar kontrol veya etkiye sahip olduğu diğer grup içi aktörlerden) bahsediyordur. Bu iki dilsel bileşen, özne ve fiil, VICS sistemi için “ifade/söyleyiş” (utterance) adı verilen kayıt birimini oluşturmak üzere bir araya gelir. Fiiller önce yön açısından işbirlikçi (+) veya çatışmacı (-) olarak kodlanır, ardından da yoğunluk açısından söz (word) veya eylem (deed) olarak kodlanır. İşbirliği ve çatışma eylemleri, yaptırımların potansiyel veya sembolik kullanımı yoluyla tehdit, vaat veya otorite belirten daha düşük yoğunluklu sözlerle ayrılan, iki karşıt uçtaki en yoğun yaptırımlardır (ödülleri ve cezaları). Bu ayrımlar, -3 ile +3 arasında değişen altı değerden oluşan bir ölçek üretir ve bu değerler, farklı güç biçimlerinin uygulanması olarak aşağıdaki fiil göstergeleri ile işaretlenir: Cezalandırmak (-3), Tehdit etmek (-2), Karşı çıkmak (-1), Desteklemek (+1), Söz vermek (+2) ve Ödüllendirmek (+3)” (Schafer ve Walker, 2006: 32).

Burada kullanılan Words ve Deeds kavramlarının ikisinde cümle yapısı itibariyle fiil olmasına rağmen iki farklı mana taşımaktadır ve bu kullanıma farklı çalışmalarda da rastlanılmaktadır. Words ve Deeds birer CREON (Comparative Research on the Events of Nations) dış politika değişkeni olarak East ve Hermann tarafından tanımlanmıştır. Bu değişken, mesajların iletilmesi için gerekli faaliyetler de dahil olmak üzere sözlü veya yazılı iletişim niteliğindeki hükümet eylemleri ile kaynakların fiili kullanımını veya kaynak kullanımının düzenlenmesini içeren faaliyetleri birbirinden ayırmaktadır. Gerçekte kaynak taahhüdünü gerektirmeyen herhangi bir eylem sözlü bir beyandır. Bu kategoriye ortak tebliğler, teklifler, basın açıklamaları, inkar beyanları, suçlamalar veya uyarılar gibi çok çeşitli faaliyetler dahildir. Kaynakların fiili kullanımını içeren eylemler arasında askeri güçlerin hareketi, mal alımı veya satımı, uluslararası bir kuruluşa bir değerlendirme ödemesi vb. yer alır (East ve Hermann, 1974: 286-287). Yani yukarıda kullanılan örnekte saldırmak (attack) fiili kaynakların kullanımını gerektiren bir fiziksel eylem belirtirken (deed), övme fiili (praise) kaynak kullanımı içermediğinden söz (word) olarak ele alınmaktadır.

VICS sisteminde ifadeler (utterance) tasnif edilip toplandığında, sonuçlar operasyonel kod sorularına nicel yanıtlar veren VICS sisteminin temelini oluşturur. Bir aktörün siyasi evrende başkalarının gücü nasıl kullandığını düşündüğü -felsefi inançları- bilinmek istendiğinde, diğer aktörler hakkında konuşurken kullandığı fiilleri bir araya getirip dizinlenir. Öznenin kendisinin gücü nasıl kullanması gerektiğine dair düşündükleriyle ilgilendiği takdirde, kendisi ve kendi grupları hakkında konuşurken kullandığı fiiller dizinlenmektedir; bunlar da öznenin araçsal inançlarını gösterir. Birlikte ele alındığında, liderin siyasi evrende kendisi ve diğerleri tarafından gerçekleştirilen çatışma ve işbirliği eylemlerine ilişkin inanç sisteminin bir resmini elde edilmiş olmaktadır. Bu resme kısaca öznenin operasyonel kodu denilmektedir. Bu örnek VICS'in temel mantığını izah etmekte olup VICS içerisinde farklı unsurları tanımlamak için farklı şekillerde bir araya getirilen on yedi farklı endeks vardır (Schafer

ve Walker, 2006: 32).

6. SONUÇ VE ÖNERİLER

Bu çalışma, RAM'ın bilişsel ve psikolojik sınırlılıklar nedeniyle uluslararası ilişkileri tam olarak açıklayamayacağını ortaya koymuştur. Karar vericilerin bilişsel önyargıları, motivasyonel faktörleri, duyguları ve inanç sistemleri, karar alma süreçlerini karmaşık hale getirmektedir. Uluslararası ilişkilerin analizinde bireysel faktörlerin ve psikolojik yaklaşımların kullanılması, daha derin ve gerçekçi açıklamalar sunabilir. Operasyonel Kod Analizi ve VICS gibi yöntemler, liderlerin inanç sistemlerini nicel olarak analiz etmeye olanak tanımaktadır. Bu sebeple Uluslararası İlişkilerde bireysel ve psikolojik analizlerin artırılması, liderlerin karar alma süreçlerinin derinlemesine incelenmesi, OCA ve VICS yöntemlerinin farklı lider ve bağlamlarda uygulanması, bilişsel ve duygusal faktörlerin uluslararası krizlerdeki rolünün araştırılması gibi çeşitli kapsamlardaki çalışmaların literatüre önemli katkılar sağlayacağı öngörülmektedir.

KAYNAKÇA

Kitaplar

- Allison, G. T. (1971) *Essence of Decision*. Little, Brown & Company.
http://books.google.com.tr/books?id=aSk3ek0t54EC&hl=&source=gbs_api
- Dougherty, J. E., ve Pfaltzgraff, R. L. (2001) *Contending Theories of International Relations*. Addison-Wesley Longman.
http://books.google.com.tr/books?id=_0nDQgAACAAJ&hl=&source=gbs_api
- Dunning, D. (2001). On the Motives Underlying Social Cognition. In A. Tesser & N. Schwarz (Eds.), *Blackwell Handbook of Social Psychology* (pp. 348-374). Wiley-Blackwell.
http://books.google.com.tr/books?id=IR-yvQEACAAJ&hl=&source=gbs_api
- East, M. A., ve Hermann, C. F. (1974). Do nation-types account for foreign policy behavior. In J. N. Rosenau (Ed.), *Comparing foreign policies* (pp. 269-303). Wiley New York.
- Freud, A. (2018) *The Ego and the Mechanisms of Defence*. <https://doi.org/10.4324/9780429481550>
- Griffin, D. W., ve Ross, L. (1991). Subjective Construal, Social Inference, and Human Misunderstanding. In *Advances in Experimental Social Psychology Volume 24* (pp. 319-359).
[https://doi.org/10.1016/s0065-2601\(08\)60333-0](https://doi.org/10.1016/s0065-2601(08)60333-0)
- Hudson, V. M., ve Day, B. S. (2019) *Foreign Policy Analysis: Classic and Contemporary Theory*. Rowman & Littlefield Publishers. <https://books.google.com.tr/books?id=sCCmDwAAQBAJ>
- Jervis, R. (2017) *Perception and Misperception in International Politics*. Princeton University Press.
<https://books.google.com.tr/books?id=nQUVvgAACAAJ>

- Jones, E. E., ve Nisbett, R. E. (1972). The actor and the observer: Divergent perceptions of the causes of behavior. In E. E. Jones (Ed.), *Attribution: perceiving the causes of behavior* (pp. 186). General Learning Press.
- Jost, J. T., ve Sidanius, J. (2004). Introduction. In J. T. Jost & J. Sidanius (Eds.), *Political Psychology* (pp. 497). Psychology Press.
http://books.google.com.tr/books?id=8qbSIYol80oC&hl=&source=gbs_api
- Kahneman, D. (2011) *Thinking, Fast and Slow*. Macmillan.
http://books.google.com.tr/books?id=SHvzzuCnuv8C&hl=&source=gbs_api
- Kahneman, D., Slovic, S. P., Slovic, P., ve Tversky, A. (Eds.). (1982). *Judgment Under Uncertainty*. Cambridge University Press.
http://books.google.com.tr/books?id=_0H8gwj4a1MC&hl=&source=gbs_api.
- Levy, J. S. (2018). Political Decision-Making. In C. J. Hewer & E. Lyons (Eds.), *Political Psychology* (pp. 168-188). John Wiley & Sons.
http://books.google.com.tr/books?id=t6loDwAAQBAJ&hl=&source=gbs_api
- Levy, J. S. (2023). Foreign Policy Decision-Making: The Psychological Dimension. In L. Huddy, D. O. Sears, J. S. Levy, & J. Jerit (Eds.), *The Oxford handbook of political psychology* (3rd Edition ed., pp. 349-391). Oxford University Press.
- Pieters, R. G. M., ve Raaij, W. F. v. (2010). The role of affect in economic behavior. In W. F. V. Raaij, G. M. v. Veldhoven, & K. E. Wärneryd (Eds.), *Handbook of Economic Psychology* (pp. 108-142). Springer. http://books.google.com.tr/books?id=7tFvcgAACAAJ&hl=&source=gbs_api
- Rokeach, M. (1989) *Beliefs, attitudes and values: a theory of organization and change* (9. print ed.). Jossey-Bass.
- Ross, L. (1977). The Intuitive Psychologist And His Shortcomings: Distortions in the Attribution Process. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in Experimental Social Psychology Volume 10* (pp. 173-220). [https://doi.org/10.1016/s0065-2601\(08\)60357-3](https://doi.org/10.1016/s0065-2601(08)60357-3)
- Schafer, M., ve Walker, S. G. (2006). Operational code analysis at a distance: The verbs in context system of content analysis. In M. Schafer & S. Walker (Eds.), *Beliefs and leadership in world politics* (pp. 25-51). Palgrave Macmillan.
- Simon, H. A. (1964) *Models of Man: Social and Rational* (3. Baskı ed.). John Wiley & Sons.
- Tversky, A., ve Kahneman, D. (1982). Introduction - Judgment under uncertainty: Heuristics and biases. In D. Kahneman, S. P. Slovic, P. Slovic, & A. Tversky (Eds.), *Judgment Under Uncertainty* (pp. 3-20). Cambridge University Press.
http://books.google.com.tr/books?id=_0H8gwj4a1MC&hl=&source=gbs_api

Walker, S. G., ve Schafer, M. (2006). Belief systems as causal mechanisms in world politics: An overview of operational code analysis. In S. G. Walker & M. Schafer (Eds.), *Beliefs and leadership in world politics* (pp. 3-22). Palgrave Macmillan.

Waltz, K. N. (1979) *Theory of International Politics*. Addison Wesley Publishing Company. http://books.google.com.tr/books?id=Z17uAAAAMAAJ&hl=&source=gbs_api

Dergiler

Babcock, L., ve Loewenstein, G. (1997) Explaining Bargaining Impasse: The Role of Self-Serving Biases. *Journal of Economic Perspectives*, 11(1), 109-126. <https://doi.org/10.1257/jep.11.1.109>

Burger, J. M. (1981) Motivational biases in the attribution of responsibility for an accident: A meta-analysis of the defensive-attribution hypothesis. *Psychological Bulletin*, 90(3), 496-512. <https://doi.org/10.1037/0033-2909.90.3.496>

Fischhoff, B. (1975) Hindsight is not equal to foresight: The effect of outcome knowledge on judgment under uncertainty. *Journal of Experimental Psychology: Human Perception and Performance*, 1(3), 288-299. <https://doi.org/10.1037/0096-1523.1.3.288>

George, A. L. (1969) The "operational code": A neglected approach to the study of political leaders and decision-making. *International Studies Quarterly*, 13(2), 190-222. <https://doi.org/10.2307/3013944>

Jervis, R. (1988) War and Misperception. *Journal of Interdisciplinary History*, 18(4), 675. <https://doi.org/10.2307/204820>

Klaes, M., ve Sent, E.-M. (2005) A conceptual history of the emergence of bounded rationality. *History of political economy*, 37(1), 27-59. <https://doi.org/10.1215/00182702-37-1-27>

Kruglanski, A. W., ve Webster, D. (1996) Motivated closing of the mind: "seizing" and "freezing". *Psychological Review*, 103(2), 263-283. <https://doi.org/10.1037/0033-295x.103.2.263>

Kunda, Z. (1990) The case for motivated reasoning. *Psychol Bull*, 108(3), 480-498. <https://doi.org/10.1037/0033-2909.108.3.480>

Lerner, J. S., Li, Y., Valdesolo, P., ve Kassam, K. S. (2015) Emotion and decision making. *Annu Rev Psychol*, 66, 799-823. <https://doi.org/10.1146/annurev-psych-010213-115043>

Lerner, M. J. (1977) The justice motive: Some hypotheses as to its origins and forms1. *Journal of Personality*, 45(1), 1-52. <https://doi.org/10.1111/j.1467-6494.1977.tb00591.x>

Miller, D. T., ve Ross, M. (1975) Self-serving biases in the attribution of causality: Fact or fiction. *Psychological Bulletin*, 82(2), 213-225. <https://doi.org/10.1037/h0076486>

Nickerson, R. S. (1998) Confirmation Bias: A Ubiquitous Phenomenon in Many Guises. *Review of General Psychology*, 2, 175-220. <https://doi.org/10.1037/1089-2680.2.2.175>

- Ross, M., ve Sicoly, F. (1979) Egocentric biases in availability and attribution. *Journal of Personality and Social Psychology*, 37(3), 322-336. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.37.3.322>
- Schafer, M., ve Lambert, J. E. (2022) Psychological Characteristics of Leaders (PsyCL): A New Data Set. *Foreign Policy Analysis*, 18(2), 1-11. <https://doi.org/10.1093/fpa/orac008>
- Sharot, T. (2011) The optimism bias. *Curr Biol*, 21(23), R941-945. <https://doi.org/10.1016/j.cub.2011.10.030>
- Shaver, K. G. (1970) Defensive attribution: Effects of severity and relevance on the responsibility assigned for an accident. *Journal of Personality and Social Psychology*, 14(2), 101-113. <https://doi.org/10.1037/h0028777>
- Simon, H. A. (1955) A Behavioral Model of Rational Choice. *The Quarterly Journal of Economics*, 69(1), 99-118. <https://doi.org/10.2307/1884852>
- Simon, H. A. (1957) Background of Decision Making. *Naval War College Review*, 10(3), 1-24. <https://doi.org/10.2307/44640482>
- Simon, H. A. (1965) The Logic of Rational Decision. *The British Journal for the Philosophy of Science*, 16(63), 169-186. <https://doi.org/10.1093/bjps/xvi.63.169>
- Tetlock, P. E. (1998) Close-call counterfactuals and belief-system defenses: I was not almost wrong but I was almost right. *Journal of Personality and Social Psychology*, 75(3), 639-652. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.75.3.639>
- Tversky, A., ve Kahneman, D. (1983) Extensional versus intuitive reasoning: The conjunction fallacy in probability judgment. *Psychological Review*, 90(4), 293-315. <https://doi.org/10.1037/0033-295x.90.4.293>
- Walker, S. G., Schafer, M., ve Young, M. D. (1999) Presidential operational codes and foreign policy conflicts in the post-cold war world. *Journal of Conflict Resolution*, 43(5), 610-625. <https://doi.org/10.1177/0022002799043005004>
- Walster, E. (1966) Assignment of responsibility for an accident. *J Pers Soc Psychol*, 3(1), 73-79. <https://doi.org/10.1037/h0022733>
- Wason, P. C. (1960) On the Failure to Eliminate Hypotheses in a Conceptual Task. *Quarterly Journal of Experimental Psychology*, 12(3), 129-140. <https://doi.org/10.1080/17470216008416717>
- Webster, D. M., ve Kruglanski, A. W. (1994) Individual differences in need for cognitive closure. *Journal of Personality and Social Psychology*, 67(6), 1049-1062. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.67.6.1049>

Tebliğ ve Konferans Bildirisi

Levine, N., ve Young, M. (2014). Leadership Trait Analysis and Threat Assessment with Profiler Plus.
Proceedings of ILC 2014 on 8th International Lisp Conference, New York, NY, USA.