



GELİR GRUBU DAĞILIMLARININ POLİTİK VAATLERE ETKİSİ: GELİR DAĞITIM KARARLARI ÜZERİNE DENEYSSEL BİR ANALİZ*

IMPACT OF INCOME DISTRIBUTION ON POLICY PLEDGES: AN EXPERIMENTAL ANALYSIS ON DECISIONS OF DISTRIBUTION OF INCOME

Fehime Ceren AY**
Bilge ÖZTÜRK GÖKTUNA***

Öz

Başkalarını etkileyen dağılım kararları verirken bireylerin kararlarını şekillendiren mekanizmalar iktisat, politika ve psikoloji literatürlerinin ortak alanında yer almış ve pek çok teorinin temelini oluşturmuştur. Önerilen sözler ve bu sözlerin tutulup tutulmadığı bu üç alanın her birinde farklı yönleriyle incelenmiştir. Bu çalışmada söz verme ve sonrasında gerçekleştirme/gerçekleştirmeme yönündeki tercihleri bir seçim oyununda incelemeyi amaçlıyoruz. Tasarladığımız oy verme deneyinde katılımcılar; seçmen ve politikacı rollerinde yer almaktadır. Politikacı katılımcılar, kendilerine verilen bütçe üzerinden seçmenlere yönelik gelir bölüşümüne dair seçim vaatlerinde bulunarak rekabet etmektedirler. Heterojen başlangıç gelirleri olan seçmenler, her politikacının değişik gelir gruplarına yönelik gelir dağılım önerilerini görerek oy kullanmaktadırlar. Seçim neticesinde kazanan politikacıdan seçmenlere yönelik gerçek bölüşüme karar vermesi istenmektedir. Bu deneyle cevaplamaı amaçladığımız iki temel soru var: Politikacı rolündeki bireyler vaatlerini nasıl bir strateji ile şekillendiriyor? Ve Kazanan politikacılar verdikleri sözleri tutuyor mu? Aldığımız sonuçlar bireylerin seçimleri kazanma yönünde vaatlerini şekillendirdiğini ancak yüksek gelir grubuna yönelik vaatlerin, düşük ve orta gelir grubuna verilen vaatlerden daha az tutulduğunu göstermektedir.

Anahtar Kelimeler: Politika vaatleri, seçim oyunu, gelir dağılımı

JEL Sınıflaması: D31, D72, C91

* Bu makale, Galatasaray Üniversitesi Bilimsel Araştırmalar Merkezi 16.103.002 nolu ve “Seçim Vaatlerinin Oy Verme Üzerinde Etkisi: Oy Satın Alma Üzerine Deneysel Çalışma” başlıklı araştırma projesinden araştırma desteği olarak yazılmıştır.

** Norwegian School of Economics, Ekonomi Bölümü. E-posta: fehime.ay@nhh.no

*** Galatasaray Üniversitesi, Ekonomi Bölümü. E-posta: bozturk@gsu.edu.tr

Abstract

Mechanisms that shape decisions of individuals while making distribution decisions that affect others are at the intersection of economics, politics and psychology and form the basis of many theories. Policy promises made and the ways in which these promises were kept have been examined from different perspectives in each of the three areas. In this study, we aim to examine the preference in making and keeping promises in a political competition setup. Participants in the voting game that we have designed are either voters or politicians. Politician participants compete by making policy promises at the elections on the distribution of income for voters, over the budget given to them. Voters with heterogeneous initial revenues vote by referring to the income distribution proposals of each politician for different income groups. As a result of the election, the elected politician is asked to decide on his/her actual distribution of income for voters. There are two main questions that we aim to answer with this experiment: How do the participants in the role of politician shape their strategy of promises? And do the winning politicians keep their promises? Our results indicate that individuals shape promises to win elections, but promises of a high-income group are kept less than promises given to low and middle-income groups.

Keywords: Policy pledges, election game, income distribution

JEL Classification: D31, D72, C91

I. Giriş

Geleneksel iktisat modelleri, bireylerin *homo economicus* olduklarını varsayarak davranışlarını açıklarken daima kendi faydalarını maksimize etme yönünde hareket edeceklerini öne sürmüştür. Uzun süre etkisini koruyan bu teorilerin, gerçek hayatta ve yapılan ekonomi deneylerinde geçerliliklerini koruyamadıkları ve bireysel davranışların kişisel faydayı maksimize etmekten farklı amaçlarla da şekillenebileceği görüşü klasik teorilerin gözden geçirilmesine neden olmuştur. Neticede ekonomi modellerinin psikolojik ve sosyolojik etkenleri (sosyal adalet isteği, kıskançlık, karşılıklılık, eşitsizlikten kaçınmak, benlik imajı vs.) de kapsayıcı şekilde gelişmesine de yol açmıştır. Bireysel davranışların bireyin öz faydası dışında sosyal tercihlerle de şekillenebileceği görüşü ortaya çıkmıştır. Bu etkenlerin dahil edildiği modeller bireyin kendi çıkarları dışında başkalarına karşı davranışlarından ve bunların sonuçlarından da fayda veya zarar elde edebileceğini öne sürmektedir. Psikolojik etkenlerin ekonomik kararlara dahil edildiği ve literatüre büyük etki etmiş olan Rabin (1993)'den sonra bireylerin sosyal kararlarıyla ilgili yeni modeller geliştirilmiştir. Bireylerin klasik iktisadi modellerin beklentilerinden sapmalarının nedenleri araştırılırken bir yanda adil dağılımdan ve eşitsizliğin giderilmesinden fayda alındığını öne süren Fehr ve Schmidt (1999), Bolton ve Ockenfels (2000) ve Charness ve Rabin (2002) gibi modeller ortaya çıkmış öte yandan Falk ve Fischbacher (2006) klasik fayda teorisine eklenen bu öğelerin yanısıra karşılıklılık (reciprocity) mekanizmasının iyiliğe karşı iyilik yapmak şeklinde de gerçekleştiğini öne sürüp deneylerle göstermiştir. Tüm bunların yanında, bireylerin yalan söylemekten ve verdikleri sözleri tutmamaktan kaçınma eğiliminde oldukları yönünde teoriler oluşmaya başlamış ve bunun da başkalarını etkileyen kararlar alırken etkili olduğu fikri öne çıkmıştır. Bu modeller Charness ve Dufwenberg (2006) ve Battigalli ve Dufwenberg (2007) olarak örneklenebilir.

Politika literatüründe de bireylerin kendi kişisel çıkarlarını maksimize etme yönünde hareket etmiyor olduğuna dair teoriler ortaya çıkmıştır. Downs (1957) pek çok bilimsel çalışmaya öncül olan analizinde politik davranışı bireysel faydayı maksimize etme çabasına dayandırırken, Mueller (2004) psikolojik ve sosyolojik etkenlerin dahil edilmesi gerektiğini vurgulamaktadır. Blais (2000) ise seçmen davranışında rasyonel tercih teorisinin ötesindeki unsurların varlığına dikkat çekmektedir. Demokrasiyi ekonomik açıdan açıklarken Downs (1957), her bir ajanın siyasi kararlar alırken kendi çıkarlarını gözettiğini savunmaktadır. Downs, siyasi ve ekonomik teorileri birleştirerek seçmenlerin ve politikacıların (aynı zamanda siyasi partilerin) davranışlarını açıklamıştır. Onun deyişiyle, “dar rasyonellik kavramı” geleneksel terimlerle ekonomik rasyoneliktir. Diğer taraftan Mueller (2004), bu sınırlı kişisel çıkar modelini sadece siyasi motivasyonları içerdiğinden katı bir şekilde eleştirmiştir. Mueller, bunun gerçekçi olmadığını ve siyasi kararların kişisel, psikolojik veya sosyolojik motivasyonlarla şekillenebileceğini öne sürmüştür. Mueller (2004), kişisel çıkarlar içermeyen bir kararın rasyonelite kavramını kullanarak analiz edilemeyeceğini belirtmektedir. Teorisi, Downs’un varsayımlarıyla çelişmektedir ve kişisel ve psikolojik faktörleri dikkate alarak politik kararları açıklamaktadır.

Imbeau (2009), seçimleri piyangolardan ayırtıran şeyin seçim kampanyaları olduğunu ifade etmektedir. Seçimler, seçim kampanyaları kapsamında, adaylar ve seçmenler arasında yapılan bir sözleşme olarak düşünülebilir. Bir başka deyişle seçimler, denetleme ve yaptırım mekanizmaları olarak ele alınabilir. Bu bağlamda, seçim vaatleri hakkındaki en önemli soru, seçimlerden sonra yerine getirilip getirilmediğidir. Austen-Smith ve Banks (1989) gibi rasyonel okul takipçileri için görevdeki politikacılar asla sözlerini tutmazlar. Abrams ve Settle (2004), politikacıların partileri ya da sadece kendilerini kışkırtmak için seçimlerden önce cennet vaadinde bile bulunabileceğini söylemektedir. Bu değişik teoriler laboratuvar ve saha deneyleriyle hem destek hem karşıtlık bulmaktadır. Örneğin Ellingsen vd. (2007) suçluluk duygusundan kaçınma yönünde alınan kararlara dair bulgular sunmuştur. Yanısıra Tyran ve Sausgruber (2006) bireylerin kendilerinin belirledikleri dağılımların daha adil olduğunu göstermiştir. Corazzini vd. (2014) benzer bir seçim oyununda politikacı oyuncuların sözlerini tutma eğiliminde olduğunu gösterip bunu yalan söylemenin ve sözünü tutmamanın getirdiği negatif psikolojik faydaya bağlamıştır. Hao ve Houser (2010) ve Hurkens ve Kartik (2006) gibi çalışmalar da bireylerin daha iyi bir ekonomik ya da sosyal duruma ulaşmak için yalan söylemeye yatkın olmalarına rağmen, yalan söylemekten ve sözlerini tutmamaktan rahatsız olduklarını öne sürmektedir. Bu nedenle, politika uyumsuzluğu için var olan makul mazeretler (zaman kısıtlaması vb.) dışında, aldatma, ne belirtilen teorilere göre rasyoneldir, ne de politikacılar için psikolojik maliyetler nedeniyle faydalıdır. Takip eden daha yeni tarihli Born vd. (2017) ve Walkowitz ve Weiss (2017) aynı doğrultuda sonuçlar sunmuştur. Biz bu deneyde, Corazzini vd. (2014) çalışmasına benzer bir tasarım kullanıyoruz ancak Tyran ve Sausgruber (2006)’nın sunduğu gelir grubu farklılıklarını dahil ediyoruz. Bu manipülasyonun ortaya konulmuş olan negatif psikolojik faydanın seçmendeki çoğunluk değiştiğinde hangi gelir grubuna yandığı ve bu negatif etkinin sosyal adalet duygusu kaynaklı mı yoksa verilen sözün tutulmaması kaynaklı mı olduğunu görmeye çalışıyoruz. Farklı bir ifadeyle, söz tutma davranışı gerçekten mevcut mu mevcutsa söz tutmamanın psikolojik maliyetinden kaçınma isteğinden mi sosyal adalet duygusundan mı temellendiği sorusunu cevaplamaya çalışmaktayız.

2. Deneysel Tasarım ve Amaç

Deneyde manipüle edilmiş bir diktatör oyunu kullanılmaktadır. Manipülasyon diktatörler arası bir seçimin eklenmesiyle sağlanmıştır. Aynı zamanda diktatörün kararlarından etkilenen kişiler, seçmen rolündeki 5 oyuncudur. İlk aşamada oyuncular 7 kişilik gruplara rastgele bir şekilde atanıp grup içerisinde rastgele seçilen 2 kişi politikacı rolüne, kalan 5 kişi ise seçmen rolüne atanmaktadır. Seçmen rolüne atanan oyuncular 3 farklı gelir grubuna dağıtılıp deney etkisi bu gelir gruplarının oranının değişiminin politikacıların davranışına etkisini ölçmek üzerinedir. 3 gelir grubu dağılımı bulunmaktadır: 3-1-1 (T1), 2-2-1 (T2), 1-2-2 (T3) sırasıyla düşük, orta ve yüksek gelir grupları için. Şekil 1’de deney tasarımı özetlenmektedir. Gelir grupları oyuncuların başlangıç gelirlerini tanımlamaktadır. Düşük gelir grubu 0 birim ile başlarken, orta gelir grubu 100, yüksek gelir grubu ise 200 birim ile deneye başlamaktadır. Katılımcılara minimum tüketim seviyesinin 100 birim olduğu bilgisi oyunun başında verilmiştir.



Şekil 1: Deneysel Tasarım

Not: Deneyin başında her katılımcı rastgele 7 kişilik gruplara bu grup içerisinde roller ve gelir gruplarına atanmaktadır. Bu atama süreci 3 değişik gelir dağılımı şeması için 3 kere tekrarlanmaktadır. Aynı işlem grup atamaları için de yapılmaktadır. Yani T1, T2 ve T3’de farklı kişiler politikacı olup farklı gruplarla oynamaktadırlar.

Katılımcılara oyunun başında her bir rol için eşit şansları olduğu söylenip politikacılara gelir gruplarındaki kişi sayıları aktarılmıştır. Aynı zamanda 100 birim gelirin yaşanabilecek

minimum gelir olduğu yani altında kalan düşük gelir grubunun bu minimum gelire sahip olmadığı vurgusu yapılmıştır. Politikacılar vaatlerini verirken gelir grubu bazında maddi vaatler vermekte ve 500 birimlik toplam gelir üzerinden seçmenlere bir gelir dağılımı sunmaktadırlar. Her bir gelir grubuna yönelik vaat ettikleri toplam tutar, gelir grubundaki kişi sayısına bölünmektedir. Seçmen rolündeki oyuncular bu vaatleri gördükten sonra oy vermekte ve seçilen politikacı 500 birim ödül kazanmaktadır. Seçmenler seçim yapılmadan önce hem kendi gelir gruplarına hem de diğer gelir gruplarına yapılan vaatleri görmektedirler. Seçimi kazanan politikacı bir sonraki aşamada gerçek gelir dağılımını açıklayınca seçim süreci bitmektedir. Gerçek dağılım kararından sonra da seçmenler kendi gelir gruplarına ve diğer gelir gruplarına dağıtılan miktarı görmektedirler.

Deney sonucunda yukarıda belirtilen iktisat ve siyaset teorileri doğrultusunda politikacı rolündeki oyuncuların farklı hareket etmeleri beklenebilir: *i. Eğer gelir bölüşümüne önem veriliyorsa düşük ve orta gelir grubunu yükseltmeye yönelik kararlar almaları, ii. eğer bireysel faydalarına önem veriyorlarsa kendi kazançlarını maksimize edecek şekilde davranmaları.* Burada, eğer bireysel çıkarılarını maksimize etme hedefleri varsa oyuncular vaatlerini kazanmaya yönelik yapacaklar yani oy kazanmaya çalışacaklar ve gerçek bölüşüme geldiğinde ise kendi kazançlarını maksimize edecek şekilde gelir bölüşümünden taviz vereceklerdir. Gelir bölüşümünde adaleti sağlamaya yönelik bir istekleri varsa kazandıkları zaman adil bir bölüşüme yönelik karar vermelerini bekliyoruz. Vaatlerini tutup tutmamaları da bu konuda aydınlatıcı başka bir unsur: vaatlerin gelir gruplarının dağılımına göre şekillenmesi durumunda gerçek bölüşümün ne kadar saptığı politikacı rolündeki oyuncuların motivasyonlarıyla ilgili analiz için kullanılmaktadır.

Deney Nisan-Haziran 2016 tarihleri arasında İstanbul Üniversitesi ve Galatasaray Üniversitesi'nde toplamda 70 katılımcı ile yapılmıştır. Toplamda 60 oyuncu politikacı rolünde oynamış, bunların 30'u seçimleri kazanmıştır. Her bir grupta 5 kişi seçmen rolünde olmuş ve toplamda 150 seçmen için vaat verilmiş ve gelir bölüşümü gerçekleşmiştir¹. Analize dahil olan her bir turda, bu turun tek seferlik olduğu ve grupların sabit tutulmayacağı katılımcılara bildirilmiştir. Oyun sonunda her bir katılımcı ortalama 17.5 Türk Lirası kazanmıştır². Deney tasarımı Z-tree (Fischbacher, 2007) programı kullanılmıştır.

3. Analiz ve Sonuç

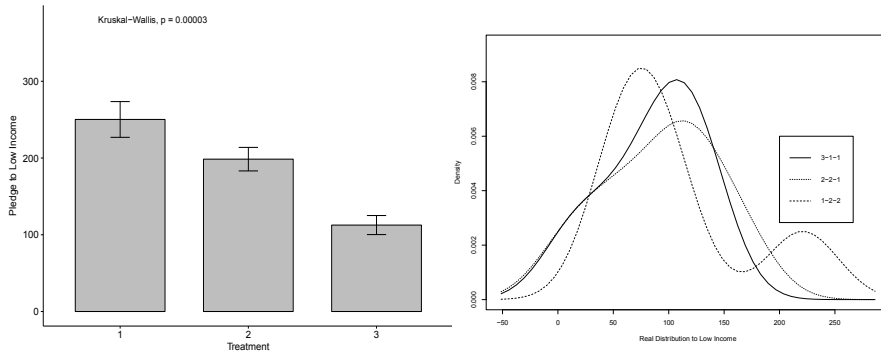
Gelir gruplarına yönelik vaatler incelendiğinde politikacı adaylarının seçimleri kazanmaya yönelik bir strateji izlediği ve T1, T2 ve T3 arasında çoğunlukta bulunan gelir grubuna yönelik vaatlerini artırdıkları gözlemlenmektedir. İlk geliri en düşük olan gruba verilen vaatlerin bu grubun toplam seçmen içindeki dağılımı değiştikçe Kruskal-Wallis testine göre istatistiksel olarak da anlamlı bir

1 Her bir gelir grubu dağılımında 10 grup yer almaktadır.

2 Yukarıda belirtildiği üzere bir oyuncunun ikinci kez politikacı olma şansı yoktur, bireyler bu şartlar altında 3 kere rastgele bir şekilde 7 kişilik gruplara atanmışlardır. Yani toplam 3 turda farklı koşullar altında ve farklı şekillerde oynamışlardır. Analizde politikacıların bir önceki turdaki rollerinin kontrolü sağlanmış ancak bir etkisi olmadığı gözlemlenmiştir.

azalma gösterdiği Şekil 2'de açıkça görünmektedir. Öte yandan Şekil 2'de gerçek dağılımda da bir değişim olduğu gözlemlenmektedir³. Aynı yöndeki değişimler orta ve yüksek gelir grupları için de Şekil 3 ve 4'te görülmektedir. Bu sonuçlar bize politikacı rolündeki oyuncuların seçimleri kazanmaya yönelik vaatler vermekte olduğunu ve verdikleri vaatlerle birlikte gerçek bölüşüm kararlarının da değişmekte olduğunu göstermektedir. Analizde özellikle düşük gelir grubuna yönelik vaatlerin değişik gelir grubu dağılımlarına göre anlamlı farklılık gösterdiğine yönelik sonuçlar elde edilmiştir. Orta ve yüksek gelir grupları için istatistiksel anlamlılık bulunamasa da şekillerde farklılık olduğu gözlemlenebilir.

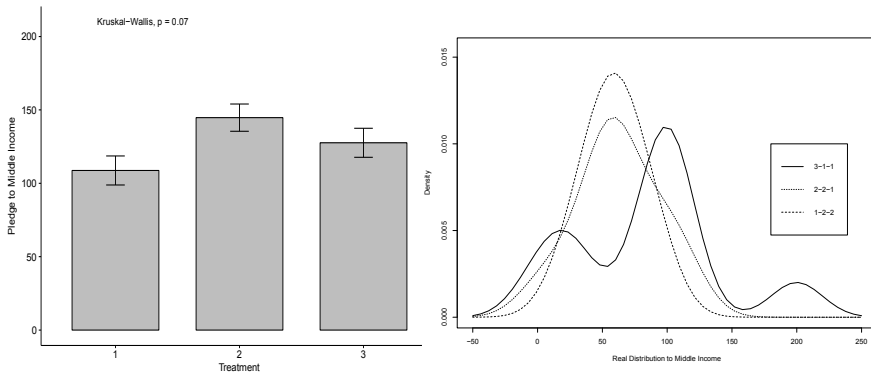
Şekil 2: Düşük Gelir Grubuna Yönelik Vaatler ve Gerçek Bölüşüm



a. Düşük Gelir Grubuna Yönelik Vaatler

b. Düşük Gelire Yönelik Gerçek Bölüşüm (Kernel D.)

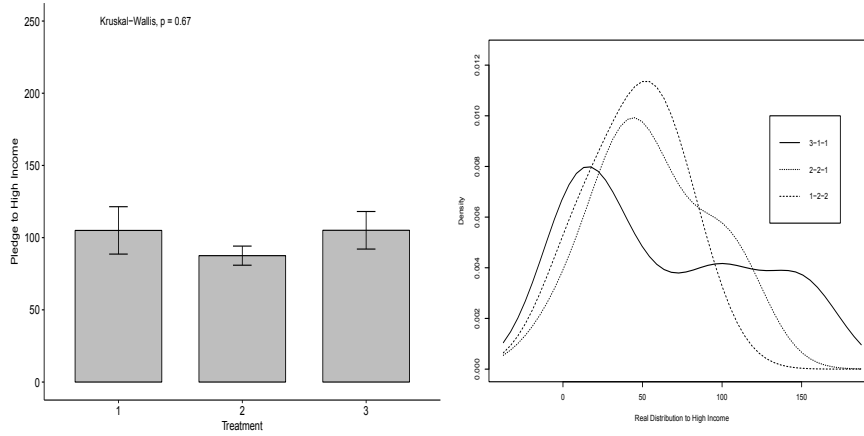
Şekil 3: Orta Gelir Grubuna Yönelik Vaatler ve Gerçek Bölüşüm



a. Orta Gelir Grubuna Yönelik Vaatler

b. Orta Gelir Grubuna Yönelik Gerçek Bölüşüm (Kernel D.)

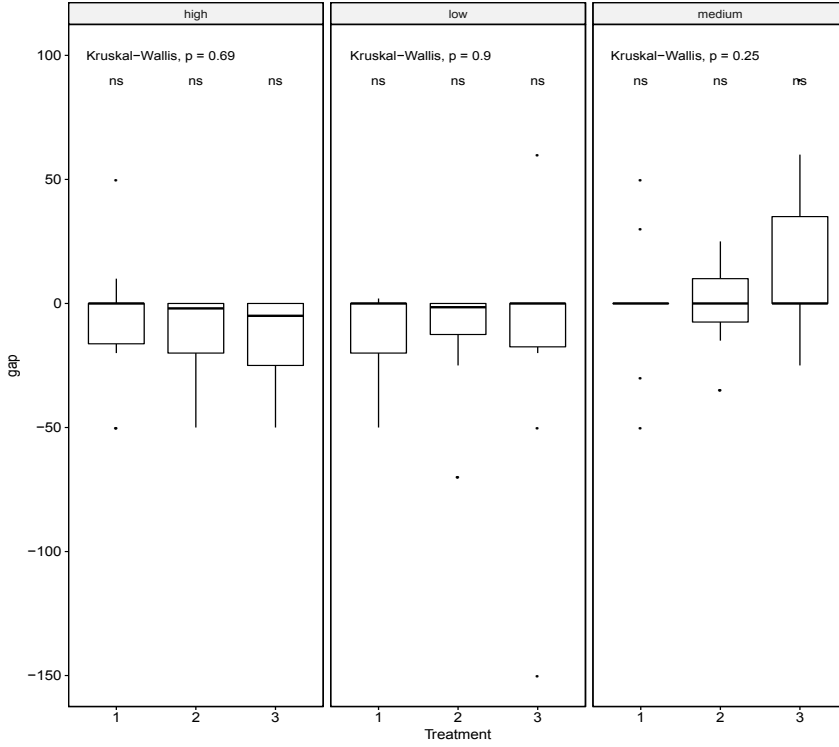
3 Grup bazında değil, kişi başı gerçek dağılım alınmıştır.

Şekil 4: Yüksek Gelir Grubuna Yönelik Vaatler ve Gerçek Bölüşüm

Verilen vaatler ve gerçek bölüşüm kararları arasında fark olsa da Şekil 5'te görülebileceği gibi verilen vaatler ve gerçek gelir bölüşümü arasındaki fark gelir grupları baz alındığında, değişik gelir grubu dağılımları için farklılık göstermekle birlikte istatistiksel olarak anlamlı değildir. Ancak sonuçlara bakıldığında gerçek bölüşüm miktarı ile vaat edilen miktar karşılaştırıldığında yüksek ve düşük gelir grupları için gerçek gelir daha düşük kalırken orta gelir grubu için daha yüksek olmaktadır. Bu sonuçlar politikacı rolündeki oyuncuların vaat verirken seçimi kazanmaya yönelik hareket etseler de, gerçek bölüşüm kararlarında bir yandan dezavantajlı olan gelir gruplarına yönelik vaatlerini daha çok tuttuklarını bir yandan ise vaatlerin tutulma oranlarının her bir gelir grubu için değişik dağılımlarda (0.015-0.02 arasında) değiştiğini göstermektedir. Aynı zamanda, belirtilen şekilde görülebileceği üzere gerçek bölüşümdeki değişim vaatlerdeki değişime paralel bir gelişim göstermemektedir⁴.

4 Anket sorularına verilen cevaplarla cinsiyet, yaş ve öğrenim görülen bölüm gibi değişkenler kontrol edilmiş ancak verilen kararlar üzerinde anlamlı bir etkileri bulunmadığı saptanmıştır.

Şekil 5: Gelir Gruplarına Gerçek Bölüşüm ve Vaatler Arasındaki Fark (Sırasıyla Yüksek, Düşük ve Orta Gelir Grupları için)



Deney tasarımında, politikacıların kazandıkları zaman dağıtmadıkları bütçe kendilerine aktarılmaktadır. Bu durumda politikacıların bireysel davranışlarının en kesin ölçüsü bütçeden kendilerine ayırdıkları pay olabilir. Politikacıların bu bireysel faydacı davranışlarının nereden kaynaklandığını görmek için bu değeri bağımlı değişken olarak kullanıp farklı gelir dağılımları ve bunlar için vaatleri ve bireysel özelliklerinden nasıl etkilendiğini tahmin ettik. İlk olarak farklı gelir dağılımlarının etkisini görmek için değişken olarak her bir grup için dağıttıkları bütçenin her bir gelir grubu için vaatlerinden ne kadar farklı olduğuna baktık. Doğal olarak burada negatif bir ilişki görmeyi bekleriz çünkü başkalarına dağıtmaktan kaçındığı her birim kendine kalabilir ama amaç bu negatif ilişkiden çok bunların farklı gelir gruplarına göre ne kadar değiştiklerini görmektir. Tablo 1’de görülebileceği üzere politikacıların bütçeden seçmenlere dağıtmayıp kendilerine aldığı miktar, en çok ve anlamlı olarak düşük ve orta gelirli gruba verdikleri vaatten sapmalarından etkilenmektedir. Daha da önemlisi, orta gelir grubu için bu ilişkinin en güçlü olduğunu gözlemliyoruz. Bunun nedeni, 100 birim olarak verilen minimum gelirin baskısı olabilir. Başlangıç gelirleri 100 birim olan orta gelir için bu baskı bulunmamaktadır. Yüksek gelir için verilen kararlarda anlamlı bir sonuç çıkmamaktadır. Bu durum Şekil 5’te gelir gruplarına yapılan gerçek dağılım ve vaatler için farklı gelir gruplarında gördüğümüz farklı tepkileri açıklayıcı

rol üstlenmektedir. Yüksek gelirli gruplara yapılan vaatlerden sapma genelde politikacıların kendi çıkarlarına yönelik olsa da, düşük ve orta gelirli gruplara verilmiş olan vaatlerden sapma aksine pozitif yönde olabilmekte ve vaat edilenden daha çok verildiği gözlemlenebilmektedir. Bu etkinin gelir grubu dağılımlarının ve dolayısıyla seçmen grubundaki nüfus değişiminin etkisi olmadığı yönünde bir sonuç bulmaktayız. Değişik gelir gruplarına vaatlerin etkileri seçimin kazanılmasında veya kazanan politikacıların aldıkları oy oranında etkili değildir. Corazzini vd. (2014) sonuçlarından farklı olarak, oy oranının verilen vaatlerin tutulmasında anlamlı bir etkisi görülmemektedir. Aynı şekilde politikacının kendisine ayırdığı bütçede de anlamlı bir etki görülemezken negatif yönde etkilediği, bencil davranışı azaltıcı yönde etkilediği görülmektedir

Tablo 1: Ekonometrik model sonuçları⁵

	<i>Bağımlı Değişken:</i>	
	Bütçeden Dağıtılmayan	
	(1)	(2)
Düşük Gelire Vaatten Sapma	-1.461** (0.630)	-1.434** (0.689)
Orta Gelire Vaatten Sapma	-2.685** (1.159)	-2.698** (1.188)
Yüksek Gelire Vaatten Sapma	-1.468 (0.920)	-1.462 (0.940)
Oy Oranı		-0.141 (1.276)
Constant	86.091*** (22.891)	97.267 (103.734)
Observations	30	30
R ²	0.477	0.477
Adjusted R ²	0.416	0.393
Residual Std. Error	104.503 (df = 26)	106.547 (df = 25)
F Statistic	7.900*** (df = 3; 26)	5.703*** (df = 4; 25)
<i>Not:</i>	*p<0.1; **p<0.05; ***p<0.01	

Aldığımız sonuçlar benzer tasarımları kullanan Corazzini vd. (2014) ve Walkowitz ve Weiss (2017)'in sonuçlarından farklı yönde bireylerin verdikleri sözden sapmaları neticesinde gerçekleşmiştir. Ancak şu net bir şekilde görülmektedir ki; verilen sözün tutulmaması ve negatif yönde sapma gerçekleşmesi durumu, yüksek gelir grubu için daha yüksek iken, orta ve düşük gelir grupları için daha düşük orandadır (Şekil 5). Aynı zamanda, düşük gelir grubunun toplam seçmen içerisindeki dağılımına göre de sözlerin tutulma oranı değişmektedir. Belirtilen benzer

5 Not: Kazanan politikacıların kendilerine ayırmayı tercih ettikleri miktarın etkenlerini ölçmek için bu analize yer verdik, görüldüğü üzere düşük ve orta gelire vaatten sapmalar politikacının seçmenlere dağıtmamayı seçtiği miktara büyük ölçüde etki etmektedir. Kontrol değişkenlerine bakıldığında anlamlı bir sonuç bulunamamıştır.

deneylerdeki sonuçlar bireylerin yalan söylemek ve/veya verilen sözü tutmamak davranışlarının psikolojik yükünden kurtulmak için verilen vaatlerin yerine getirildiğini öne sürmekteyken, biz gelir gruplarına yönelik değişik dağılımları eklediğimizde bu davranışın değişiklik gösterdiğini görmekteyiz. Vaatler ve bunların yerine getirilme oranının yüksek gelir grubu için daha düşük olarak gözlemlenmesi, verilen sözü tutmamaktan/yalan söylemekten kaçınma davranışının daha avantajlı başlayan oyunculara yönelik kararlarda daha düşük olduğunu göstermektedir. Yüksek gelir grubuna verilen vaatlerin tutulma oranları genel olarak daha düşük aynı zamanda negatif yönde sapsması da daha yüksektir. Bir başka deyişle yüksek gelir grubu için hem verilen söz tutulmamakta hem de genellikle verilen sözden daha az verilmektedir. Corazzini vd. (2014) deney sonuçlarında alınan oy oranının, bireylerin söz tutma davranışında etkisi olduğu yönünde sonuçlar sunmaktadır.

Alınan oy oranının anlamlı bir etkide bulunmadığına dair bir sonuç bulmaktayız. Dolayısıyla vaatlerden sapma davranışının alınan oy oranı ile bağlantılı olmadığı ve bireysel tercihlerle alakalı olduğuna yönelik bir çıkarım yapmaktayız. Söz tutma davranışının daha avantajlı gruplara karşı gözlemlenirken yüksek gelir grubuna karşı daha düşük olduğu ve Corazzini vd. (2014) deneyinin aksine bu davranışın genellenemeyeceğini ve pasif katılımcılar arası heterojenlik tanımlandığında farklılık olması deneyimizin sonucu olarak görülmektedir. Seçimlerde verilen sözlerin ne kadar tutulduğuna dair ampirik çalışmalar da bulunmaktadır. Rasyonel seçim teorilerinin aksine, ampirik olarak genellikle politikacılar sözlerini psikolojik maliyetten kaçınma modellerini destekler şekilde, belli bir ölçüde tutmaktadır. İtalya'da yapılan bir çalışma Moury (2011), vaat yerine getirme oranının %57 olduğunu bildirmiştir. Pétry ve Collette (2009), 1968'den 2008'e kadar vaatlerin yerine getirilmesi ile ilgili 18 araştırmayı incelemiş ve partilerin seçildikten sonra sözlerinin ortalama %67'sini tuttuğunu bildirmiştir. Bu oran, en az Wisconsin'de %45 ile en çok İngiltere'de %85 arasında değişmektedir. Türkiye için benzer bir çalışma Toros (2015), 1983-2001 yılları arasında verilen vaatlerin gerçekleşme oranını analiz etmiş ve Türkiye'de, söz konusu vaatlerin, Batılı örneklerin çok altında bir oranla, %40'ının gerçekleştirildiğini bildirmiştir. Toros (2015)'ün önerdiği gibi, seçmenlerin eğitim seviyesi ve parti sistemlerinde kesintiler gibi diğer faktörlerin daha sağlam sonuçlar için analiz edilmesi gereklidir. Gelir eşitsizliğinin AB ve ABD'ye göre daha yüksek olduğu Türkiye için gelir eşitsizliğini dahil ederek yaptığımız deneyde bulunan sonuç sayısal verileri destekler yöndedir. Söz tutma davranışı daha önce sunulan deney sonuçlarının aksine oy oranı ile paralellik göstermeyip adalet sağlama yönünde hareket edildiği gözlemlenmekte ve bu durumda sosyal adalet sağlama isteğinin, karşılıklılık mekanizmasından ve sözünü tutma baskısından daha yüksek olduğunu göstermekteyiz.

Bu çalışmada bir laboratuvar deneyiyle uygulanan seçim modelinde, bireylerin verdikleri sözler üzerinden bir seçim yarışı içine girmelerini sağladık ve sonrasında verilen sözlerin tutulma oranını görmeye çalıştık. Gelir gruplarının toplam seçmen nüfusuna dağılımını değiştirerek politikacı rolündeki bireylerin vaatlerinde seçimleri kazanmaya yönelik bir strateji izlediklerini gözlemledik. Benzer laboratuvar deneylerinin aksine verilen sözlerin önemli ölçüde tutulmadığını dolayısıyla yalan söylemekten/verilen sözü tutmamaktan kaçınma davranışının tamamen desteklenmediğine yönelik sonuçlar bulduk. Ancak söz tutmama davranışının nispeten avantajlı

başlayan gruba yönelik artış gösterdiğini sonuçlarımızda gösterdik. Bahsedilen psikolojik maliyetin, eylemin etkileneni olan bireylerin konumlarına göre değişebileceğine ve bu sebeple genellenebilir olmadığına yönelik bir bulgu sunmaktayız.

Tablo 2: Anket Sonuçları

Statistic	N	Mean	St. Dev.	Min	Max
Oy Verilen Seçim Sayısı	68	2.6	1.2	0	5
Oy Verdiğiniz Son Parti/Kişi Kazandı mı?	50	0.4	0.5	0	1
Mutluluk(Oy)	66	5.5	3.2	0	10
Mutluluk(Genel)	70	6.7	2.2	0	10
Güven (Genel)	69	0.2	0.4	0	1
Güven(Politikacılara)	69	0.1	0.3	0	1
Gelir Dağılımı	69	4.7	2.9	1	10

Referanslar

- Abrams, B. A., ve Settle, R. F. (2004). Campaign-finance Reform: A Public Choice Perspective. *Public Choice*, 120(3-4): 379-400.
- Austen-Smith, D., ve Banks, J. (1989). Electoral Accountability and Incumbency. In P. Ordeshook (Ed.), *Models of Strategic Choice in Politics* Ann Arbor: University of Michigan Press.
- Blais, A. (2000). To Vote or not to Vote?: The Merits and Limits of Rational Choice Theory. University of Pittsburgh Pre.
- Battigalli, P., ve Dufwenberg, M. (2007). Guilt in Games. *American Economic Review*, 97(2):170-176.
- Bolton, G. E. ve Ockenfels, A. (2000). ERC: A Theory of Equity, Reciprocity, and Competition. *American Economic Review*, 90:166-193.
- Born, A., van Eck, P. ve Johannesson, M. (2017). An Experimental Investigation of Election Promises. *Political Psychology*, 39(3): 685-705.
- Charness, G. ve Dufwenberg, M. (2006). Promises and Partnership. *Econometrica*, 74(6): 1579-1601.
- Charness, G. ve Rabin, M. (2002). Understanding Social Preferences with Simple Tests. *The Quarterly Journal of Economics*, 117(3): 817-869.
- Corazzini, L., Kube, S., Maréchal, M.A. ve Nicolò, A. (2014). Elections and Deceptions: an Experimental Study on the Behavioral Effects of Democracy. *American Journal of Political Science*, 58(3): 579-592.
- Downs, A. (1957). An Economic Theory of Political Action in a Democracy. *Journal of Political Economy*, 65(2): 135-150.
- Ellingsen, T., Johannesson, M., Tjøtta, S. ve Torsvik, G. (2007). Testing Guilt Aversion. Tech. rep. SSE/EFI Working Paper Series in Economics ve Finance.
- Falk, A. ve Fischbacher U. (2006). A Theory of Reciprocity. *Games and Economic Behavior*, 54(2): 293-315.
- Fehr, E. ve Schmidt, K. M. (1999). A Theory of Fairness, Competition, and Cooperation. *The Quarterly Journal of Economics*, 114(3): 817-868.
- Fischbacher, U. (2007). z-Tree: Zurich Toolbox for Ready-Made Economic Experiments. *Experimental Economics*, 10(2): 171-178.
- Hao, L. ve Houser, D. (2010). Honest Lies. Interdisciplinary Center for Economic Science and Department of Economics, George Mason University, 4400 University Dr, MSN 1B2, Fairfax, VA 22030.
- Hurkens, S. ve Kartik, N. (2006). “(When) Would I Lie to You? Comment on Deception: The Role of Consequences”. Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=907109>.
- Imbeau, L. M. (2009). Testing the “Veil of Ignorance” Hypothesis in Constitutional Choice: a “Walk-Talk” Approach. *Journal of Public Finance and Public Choice*, 26(1): 3-21.
- Moury, C. (2011). Italian Coalitions and Electoral Promises: Assessing the Democratic Performance of the Prodi I and Berlusconi II Governments. *Modern Italy*, 16(1): 35-50.
- Mueller, D. C. (2004). Public Choice: an Introduction. *The Encyclopedia of Public Choice*, Springer: 32-48.
- Pétry, F. ve Collette, B. (2009). Measuring How Political Parties Keep Their Promises: A Positive Perspective from Political Science. In: *Do They Walk Like They Talk?* Springer: 65-80.
- Rabin, M. (1993). Incorporating Fairness into Game Theory and Economics. *American Economic Review*: 1281-1302.
- Toros, E. (2015). Negative Campaigning in Turkish Elections. *Turkish Studies* 16(4): 487-509.
- Tyran, J.-R. ve Sausgruber, R. (2006). A Little Fairness may Induce a lot of Redistribution in Democracy. *European Economic Review*, 50(2): 469-485.
- Walkowitz, G. ve Weiss, A. R. (2017). “Read my Lips! (But only if I was Elected!)” Experimental Evidence on the Effects of Electoral Competition on Promises, Shirking and Trust. *Journal of Economic Behavior & Organization* 142: 348-367.