

Bu makaleye atıfta bulunmak için/To cite this article:

CEYLAN, F, İSPİR, N. (2020). Oy Verme Modelleri Bağlamında Siyasal Rızanın Görünümü. Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 24 (3), 1489-1511.

Oy Verme Modelleri Bağlamında Siyasal Rızanın Görünümü^(*)

Fatih CEYLAN ^(**)

Naci İSPİR ^(***)

Öz: Çağımızın en yaygın yönetim şekli olan temsili demokrasilerde siyasal iktidar olma noktasında seçmenin oy verme davranışının anlaşılması ve yönlendirilmesi, politika biliminin en temel konularından biri haline gelmiştir. Seçmen davranışlarının anlaşılması noktasında ise “siyasal rıza” literatürde önemli bir yere sahipken, yaptığımız literatür taramaları kapsamında, “siyasal rıza” konusuyla ilgili çok az çalışma vardır. Literatürde var olan çalışmalar rızayı ya kuramsal boyutta ya da iktidar açısından ele almakta olup oy verme davranışında seçmenin kendi rızasının anlaşılmasına yönelik uygulama çalışmasına rastlanmamıştır. Bu bağlamda bu çalışmanın konusu, “Türkiye’de siyasal rıza” ve amacı ise seçmenin oy verme davranışındaki rızasının anlaşılmasıdır. İlişkisel tarama yöntemi ile yapılan bu çalışmada Erzincan ilinde yaşayan ve seçmen hüviyetine sahip olan değişik demografik özelliklerdeki 1065 katılımcıya Siyasal Rıza Ölçeği uygulanmış ve elde edilen veriler SPSS 22 programı ile analiz edilmiştir. Elde edilen bulgular incelendiğinde genel sonuç olarak; katılımcıların sosyolojik, psikolojik ve ego-tropik oy verme modellerini algılama düzeyi yükseldikçe siyasal rızaya düşük düzeylerde önem verdikleri ve sosyo-tropik ekonomik oy verme modelini algılama düzeyi yükseldikçe siyasal rızaya yüksek düzeylerde önem verdikleri görülmüştür. Çalışma sonucunda politikacılara ve gelecekte “siyasal rıza” konusunda çalışma yapacak olan araştırmacılara birtakım öneriler getirilmiştir.

Anahtar Kelimeler: Siyaset, Seçmen, Oy verme, Siyasal rıza, Erzincan.

Perception of Political Consent in terms of Voting Models

Abstract: Understanding and directing voters’ voting behaviors to be in power in representative democracies, which is the most common form of government of our age, has been one of the fundamental political science subjects. While the “political consent” has an important place in the literature in terms of understanding voters’ behaviors, as far as we know, there is little research on the “political consent” in the literature. The relevant studies in the literature deal with “political consent” either in the theoretical perspective or in terms of power, and there is no application study to understand the voter’s consent in voting behavior. Consideringly, this study deals with the subject “Political Consent” in Turkey and aims to understand voters’ political consent in voting behaviors. In this relational survey design study, a political consent scale was applied to 1065 voters with different demographic characteristics living in Erzincan, and the data were analyzed with SPSS 22 statistical program. The findings showed that when the participants have a high level of perception levels in sociologic, psycholog, and ego-tropic voting behaviors, they tend to have a high

^{*)} Bu makale birinci yazarın, ikinci yazar tarafından yönetilen “Siyasal Rıza Bağlamında Oy verme Davranışları Üzerine Bir Araştırma: Erzincan İli Örneği”, isimli doktora tezinden üretilmiştir.

^{**) Ögr. Gör. Dr. Erzincan Binalı Yıldırım Üniversitesi, Basın ve Halkla İlişkiler Ofisi (e-posta: fatcey25@gmail.com)  ORCID ID. orcid.org/0000-0002-7494-5635}

^{***)} Prof. Dr., Atatürk Üniversitesi İletişim Fakültesi Radyo, Televizyon ve Sinema Bölümü (e-posta: naciispir@atatuni.edu.tr)  ORCID ID. orcid.org/0000-0002-6239-7934

Bu makale araştırma ve yayın etiğine uygun hazırlanmıştır  iThenticate[®] intihal incelemesinden geçirilmiştir.

political consent level. When they have a high level of perception in socio-tropic economic voting behavior, they show a high level of political consent. At the end of the study, some implications were provided for politicians and the researchers who would like to research political consent.

Keywords: *Politics, Voter, Voting, Political Consent, Erzincan.*

Makale Geliş Tarihi: 21.06.2020

Makale Kabul Tarihi: 11.09.2020

I. Giriş

Yöneten-yönetilen ilişkisinde yöneten olmak, yani iktidar olmak insana her zaman cazip gelen bir olgu olmuştur. Sözlük anlamı “bir işi yapabilme gücü, erk, kudret” (TDK) olan “iktidar”ın elde edilme şekli tarih boyunca içinde bulunulan zamanın ve toplumun şartlarına göre değişiklik arz etmiştir. İlk toplumsal yapılarda siyasal iktidarın kaynağının tanrısal olduğu, yani tanrıdan kaynaklandığı öne sürülen (Öztekin, 2014: 36) “teokrasi” ile devletin bir hanenin malı olduğu ve yönetimin soya dayalı olarak aile bireylerine geçtiği anlayışına dayanan “monarşi” gibi yönetim şekillerinin yaygın olduğu görülmektedir. Bu iki tip yönetim şeklinde de iktidar bir kişinin, yani kralın elindedir ve bu tip yönetimlerde kralların, yönetimi altındakileri zor gücü ile yönettikleri anlaşılmaktadır. Bu devlet yapılarında iktidarı kimin ele alacağı ve kimin devam ettireceği önceden belli olduğundan, iktidar sahipleri iktidarı ele alma ve elde tutma noktalarında fazla bir şey yapmazlar. Çünkü iktidar konusunda böylesine bir belirlenmişliğin olduğu bir yerde, iktidar için mücadele etmek gereksiz bir olgu durumundadır. Ancak daha sonra bilgi ve teknolojideki gelişmelere bağlı olarak insanoğlu göçebe hayattan tarım çağına, tarım çağından sanayi çağına ve sanayi çağından da bilgi çağına geçmiştir. Bu gelişmeler ilkel toplumların yapılarını; hızlı kentleşme sonucu daha kalabalık yerleşim yerleri olan mega kentlerde yaşama, bilimin gelişmesi ile daha bilgili ve bilinçli toplumlara evrilme ve iletişim teknolojilerinin gelişmesiyle tüm dünyadan anında haberdar olma gibi birçok yönden değişmesini sağlamıştır. Kendisi, çevresi ve dış dünya hakkında daha fazla bilgi sahibi olan insanoğlu, istisnai örnekleri mevcut olsa da artık günümüzde teokrasi ve monarşi gibi “zor”a dayalı yönetim şekillerini terk etmiş ve bunların yerine siyasal iktidarın kaynağının halkta olduğu, teorisi üzerine şekillenen demokrasiye geçmiştir.

Demokrasi ile yönetilen toplumlarda siyasal iktidarın belirlenmesini sağlayan en önemli faktör siyasal hayata katılma davranışdır. Temsili demokrasilerde bu katılma davranışının en basit ve en önemli şekli, seçimler aracılığıyla gerçekleştirilen “oy verme” eylemidir. Egemenlik anlayışının değişmesi ve temsili demokrasinin gelişmesiyle birlikte seçim olgusu önem kazanarak (Gül, Kiriş, Negiz ve Gökdayı 2014: 108), demokratik toplumlarda siyaset kurumunu büyük ölçüde belirleyen en önemli faktörlerden biri olmuştur. Çünkü belirli aralıklarla gerçekleştirilen serbest seçimlerle merkezi ve yerel yöneticiler, yani iktidar elitleri belirlenmektedir (Temizel, 2012: 1). Dolayısıyla günümüz çağdaş demokratik toplumlarında seçimler ve seçme eylemi olan oy verme, demokratik sürecin özü ve temeli olduğu, demokrasi kuramcılarının en fazla vurguladıkları ortak bir husustur (Saribay, 1998: 75). Bundan dolayı modern

demokrasilerde seçmen davranışlarının analiz edilmesi büyük önem arz etmektedir. Çünkü “siyasal iktidarın elde edilmesi noktasında serbest seçimler siyasal katılımın vazgeçilmez ögesi haline gelirken, bu durum, yönetilenlerin desteğini kazanmayı gerekli kılmıştır. Seçimlere birden çok partinin katılması ve beraberinde politik rekabetin artması dolayısıyla, partilerin kamuoyunu etkileyebilmeleri ve seçmen kitlesini ikna edebilmeleri çok büyük önem kazanmıştır.” (Taşcıoğlu, 2009: 271). Bu noktada “siyasal rıza” kavramı önem kazanmakta ve siyasal partilerin iktidarı elde edebilmek için oy kullanacak olan seçmenleri bir şekilde etkileyerek (Temizel, 2012: 3), kendilerine oy vermeye razı etmeleri, yani onların rızalarını almaları, çağdaş demokrasilerde en önemli konu haline gelmektedir. Bu bağlamda seçmen davranışlarının anlaşılması noktasında “siyasal rıza” literatürde önemli bir yere sahiptir. Ancak yaptığımız literatür taramaları kapsamında, “siyasal rıza” konusuyla ilgili çalışmaların çok az olduğu, olan çalışmaların da rızayı ya kuramsal boyutta ya da iktidar açısından ele aldığı görülürken, dünya ve özellikle Türkçe siyasal literatüründe oy verme davranışında seçmenin kendi rızasının anlaşılmasına yönelik daha önce yapılmış uygulama çalışmasına rastlanmamıştır. Bu çalışmada, seçmenin oy verme davranışlarının siyasal rıza bağlamında incelenmesine, başka bir ifadeyle, seçmenin algıladığı oy verme modelleri düzeylerine göre siyasal rızasının anlamlı bir şekilde farklılaşıp farklılaşmadığının, farklılaşma varsa, nasıl bir farklılaşma olduğunu ortaya konulmasına çalışılmıştır.

II. Siyasal Rıza ve Oy Verme Davranışları İlişkisi

A. Siyasal Rıza

Kavram olarak “siyasal rıza”, daha çok yönetilenlerin rızası ile ilgili bir olgu olarak, *yönetilenlerin yönetenlerden razı olması, yönetenlere rıza göstermesi ve onları onaylaması; yönetenlerin ise yönetilenlerin rızasını alması, yani onları razı etmesi*, olarak tanımlanabilir. Tarihsel olarak yönetilenlerin rızası konusu ilk zamanlar gerçekte veya potansiyel olarak savaşıran birliklerin rızası anlamına geliyordu. Erken toplumlarda oylama ilk kez savaşıranların rütbe ve sıralamasının belirlenmesi ve liderleri tarafından önerilen eylemi destekleyip desteklemeyeceklerinin anlaşılması için icat edilmiştir. Bu şekildeki erken meclisler aktif ordu ve gazilerden oluşurdu. Bir genç adam silahlanınca bir seçmen olurdu (Smith, 1914: 82). Çünkü o artık potansiyel olarak savaşılabilen biridir. Bu durum, farklı şekillerde de olsa siyasal rızanın varlığının çok eskilere dayandığını göstermektedir.

Rıza, her zaman ahlaki ve sosyal söylemde bir rol oynamasına rağmen bu rol Rönesans’tan bu yana, özellikle liberal demokratik toplumların gelişimiyle birlikte büyük oranda genişledi (Kleinig, 2010: 3). Rönesans öncesinde siyasal alanda teokrazi ve monarşinin yaygın olarak kullanılan yönetim şekilleri olduğu görülürken, Rönesans sonrasında rasyonellik, özgürlük ve insan haklarının gelişmesinin sonuçlarından biri olarak demokrasinin yönetim şekli olarak hegemon hale geldiği görülmektedir. Dolayısıyla demokrasilerin gelişimiyle birlikte yönetenler artık yönetme işinden Tanrı’ya, Bey’e, Kral’a veya başka bir unsura değil, sadece yönetimi altındaki halka karşı sorumlu olmuşlardır. Bunun ana sebebi, demokrasi ile yönetilen toplumlarda yönetenleri (hükümeti) belirli aralıklarla yapılan seçimler aracılığıyla yönetilenlerin

(halkın) belirlemesi olmuştur. Bundan dolayı demokrasilerde iktidar olma noktasında yönetilenlerin rızasının alınması zaruri bir olgu haline gelmiştir. Bu bağlamda demokrasi ile yönetilen ülkelerde siyasal rızanın temelini yönetilenlerin rızasının oluşturduğu açıktır.

Gelişmiş veya gelişmekte olan ülkelerin hepsinde artık ideolojik ve kurumsal yapı ne olursa olsun, bu yapının temel dayanağını halk teşkil etmektedir (Tokgöz, 2010: 93). Dolayısıyla ilkçağlarda kaba güce dayalı olan yönetsel gücün bugün halka dayanmak zorunda olduğu, aksi durumda kalıcı olmayacağı, genel kabul gören bir anlayış olmuştur. Çünkü günümüzün gelişen ve değişen şartları ve yeni insanlık düzeni artık bu anlayışı gerektirmektedir (Erdem, 1996: 393). Bu bağlamda siyasal alanda önemi gittikçe artan “rıza” kavramı, günümüzde sosyal bilimciler, özellikle de siyaset bilimciler tarafından üzerinde çalışılan en önemli konulardan biri durumundadır. Buna rağmen siyasal rızanın tatmin edici bir analizini yapmak kolay bir iş değildir. Locke’un bunu yapmaya çalışması, bu gerçeğin uzun zamandır süregelen bir ifadesi olmayı sürdürmektedir. Ancak Plamenatz’ın konuyla ilgili analizi siyasal rızanın anlaşılmasında önemlidir. Bu analizin özü şudur: “Bir eylem seçim veya karara katılmayı içerdiğinde” doğrudan ya da dolaylı rıza göstermeyi gerektirir. Seçimin amacı, kazanan kişilere yetki vermektir ve bir kişi ne yaptığını bilerek ve gönüllü olarak oy kullanırsa, bu insanlara yetki veren süreç katılmış olur (Jenkins, 1970: 60) ki bu da siyasal rızayı gösterir.

B. Oy Verme

Oy verme, genel seçmen davranış türlerinden sadece biri olmasına karşın bugüne kadar siyasal bilimcilerin üzerinde en fazla araştırma yaptıkları konu olmuştur. Bunun temel nedeni ulusal çapta veya benzer büyüklükte seçmen davranışına eş değer olabilecek başka bir siyasal davranış olmamasıdır. Zira genel seçimler aracılığıyla ülke yönetiminin belirlenmesinde toplumun her bireyine (oy verme ile) eşit derecede etki etme olanağı tanınmaktadır. Kullanılan her oy eşit değerde olduğu gibi oy kullanmayla kullanmama davranışları da yöneticilerin belirlenmesinde etki bakımından eşit ağırlıktadır (Gülmen, 1979: 15). Dolayısıyla daha fazla seçmen davranışı olmasına rağmen “oy verme”, demokrasilerde tüm bireylerin yasal olarak hak kazandığı en kolay gerçekleştirebilen ve yöneticilerin belirlenmesinde eşit derecede etki eden tek eylem olması açısından en önemli seçmen davranışı olarak ön plana çıkmaktadır. Bundan dolayı oy verme, demokratik sistemlerde vatandaşların çoğunluğunun katıldığı/gerçekleştirdiği en önemli seçmen davranışdır (Polat, 2010: 125).

“Oy verme basit bir işlem ve siyasal katılım türü olarak görülebilir” (Özler, 2014: 137). Fakat karar süreci oldukça karmaşık ve anlaşılması zor bir eylemdir. Çünkü seçmenin verdiği siyasal kararlar çok farklı ve karmaşık faktörlerden etkilenecek ortaya çıkan, sık sık değişebilir yapıdaki kararlardır. Bu kararlar çoğunlukla bir kişinin genel kişiliğinin çevresiyle etkileşiminin bir sonucu olarak ortaya çıkmakta ve zamanla belirli bir tutarlılık göstererek siyasal bir eğilim şeklini almaktadır (Kalaycıoğlu, 1995: 536). Bu yönüyle seçmenin verdiği siyasal kararların anlaşılması oldukça zor bir iştir. Ancak modern çağın en yaygın yönetim şekli olan demokratik sistemlerde siyasal gücü elde

etme ve tutma noktasında seçmen davranışlarının, özellikle “oy verme” kararının anlaşılması ve yönlendirilmesi kaçınılmaz bir olgu durumundadır.

Çeşitli çalışmalarda seçmenin oy verme kararını etkileyen makro ve mikro birçok unsur belirtildiği görülmektedir. Bu unsurların hepsi göz önüne alındığında, seçmen davranışını etkileyen faktörler çok farklı, karmaşık ve anlaşılması zordur. Buna rağmen tarihsel süreçte yapılan çalışmalarda, seçmenin benimsediği oy verme davranışlarıyla ilgili olarak dünyadaki tüm seçmenler için genellenebilir bazı davranış tipleri saptanmıştır. Oy verme modelleri olarak adlandırılan bu davranış tipleri temel olarak üç ana başlık altında toplanmaktadır. Bunlar, Sosyolojik Oy Verme Modeli, Psikolojik Oy Verme Modeli ve Ekonomik/Rasyonel Oy Verme Modelidir. Her ne kadar da seçmen davranışlarıyla ilgili yapılan çalışmaların geldiği son noktada daha fazla oy verme modeli/yaklaşımı geliştirilmiş olsa da aslında araştırmacılar seçmen davranışlarını bu üç temel modelden birisi çerçevesinde açıklamaya çalışmaktadırlar (Kalender, 2005: 39). Onun için bu çalışmada oy verme davranışlarının bu üç temel oy verme modeli bağlamında ele alınmasına karar verilmiştir.

C. Sosyolojik Oy Verme ve Siyasal Rıza

Seçmen tercihini sosyolojik yaklaşımla ele alan araştırmacılara göre bireylerin oy verme kararında sosyo-demografik özellikler, yaşanan yer/coğrafya ve mensup olunan sosyal grup/gruplar gibi faktörler etkilidir. Bundan dolayı sosyolojik modelin temel konusu bireysel olarak seçmenler değil, partiler, gruplardır ve ana problemi de “niçin oy veriyorlar?”, sorusuna cevap bulmaktır (Horrop ve Miller, 1987: 157). Onun için sosyolojik oy verme modeline göre seçmelerin medeni durumu, cinsiyeti, yaşı ve mesleği (Gülmen, 1979: 46) gibi demografik özellikleri ile gelir durumu, sosyal sınıfı, eğitim düzeyi, dini inancı, kentte ya da kırdan yaşaması gibi sosyo-ekonomik özelliklerinin hepsi onun kolektif davranışlarının ve siyasal eğilimlerinin göstergeleri olarak değerlendirilir. Bu şekildeki değerlendirme sonucu bireyin oy verme davranışının ne yönde ve nasıl olacağı belirlenir (Berelson, Lazarsfeld ve McPhee, 1954: 107). Dolayısıyla bireylerin politikleşmesinin ancak bir siyasal yapı içerisinde gerçekleşebileceğini savunan sosyolojik model, içinde bulunduğu grup ya da gruplardan ayrı düşenlerin grup içinde farklı şekillerde cezalandırılacağından hareketle seçmenlerin oy verirken birlikte yaşadığı, çalıştığı, vakit geçirdiği ya da etkilendiği sosyal grupların normlarıyla hareket edeceğini kuvvetli ihtimal olarak görmektedir (Başarır, 2015: 35).

Sosyolojik oy verme modeliyle ilgili yukarıda yapılan açıklamalar göz önüne alındığında, bu modeli benimseyen seçmenlerin oy verme kararlarının tamamen kendi salt rızaları ile verilmiş bir karar olmadığı anlaşılmaktadır. Çünkü bu modele göre seçmenler, oy verme kararını içinde yaşadıkları sosyal grup ya da gruplardan etkileneceklerdir. Her ne kadar da seçmenin oy verme eylemine fiziki olarak bir müdahale olmasa da sosyolojik modele göre seçmenlerin politikleşmesi, çevresindeki kişilerden ve içinde yaşadığı gruplardan etkilenecek olduğu için kendi rızası olarak görülen kararların, gerçekte sosyolojik yapının bir ürünü olduğu anlaşılmaktadır. Dolayısıyla buradaki kararlar, başka kişi veya gruplardan bağımsız olan, tarafsız veya genel olarak belirli nitelikte kriterlere sahip olan kararlar değildir. Oysa bu çalışma kapsamında ele

alınan “siyasal rıza”, belirli nitelikte kriterleri olan, kişinin ikinci, üçüncü şahısların ve herhangi bir toplumsal grubun etkisi altında kalmadan, sadece kendi donanımları çerçevesinde verdikleri oy verme kararını ifade ettiği görülmektedir. Bu açıdan düşünüldüğünde, sosyolojik modele göre verilen oy kararının, seçmenin kendi siyasal rızasını yansıtan, yani sadece kendi öz rızası ile verilen bir karar olmadığı anlaşılmaktadır. Bu bağlamda sosyolojik modele göre oy veren seçmenlerin oy verme kararlarının bu çalışma kapsamında bir “siyasal rıza” olarak değerlendirilmeyeceği anlaşılmaktadır.

D. Psikolojik Oy Verme ve Siyasal Rıza

İlk defa Campell ve arkadaşları tarafından ortaya konulan “Psikolojik Oy verme Modeli” o zamana kadar üzerinde durulmayan seçmenin güdüleri, tutumları, gizli kompleksleri ve kısaca tüm psikolojik süreçlerini kapsamaktadır (Denton ve Woodward, 1985: 26). Bu modelin temel argümanı, psikolojik süreçlerin bireylerin siyasal olaylara yönelik düşünme şekillerini ve siyasal tutumlarını belirlediğidir (Milburn, 1998: 274). Bu bağlamda psikolojik oy verme modeli, bireyin seçmen olma yaşına gelinceye kadar ve sonraki süreçlerde kazandığı tecrübelerin, kişilik yapısının ve politikleşmesinin ileriki dönemlerdeki siyasal karar verme süreçlerinde sevgi, sempati, bağlılık, taraftarlık veya nefret gibi duyguları ortaya çıkardığı ve seçmelerin tercihlerini bu unsurların etkisiyle yaptığı bir süreç olarak tanımlanabilir (Güllüpunar, Diker ve Aslan, 2013: 3).

Literatürde partiyle özdeşleşme, partizan kimlik veya parti kimliği olarak da bilinen psikolojik oy verme modeline göre seçmen, herhangi bir hukuki bağı bulunmasa da tıpkı bir futbol takımı tutar gibi herhangi bir partiye veya adaya taraftar olarak psikolojik bağlılık duyar (Özer ve Meder, 2008: 32; Turan, 1976: 110) ve istisnalar hariç seçimlerde hep o partiye veya adaya oy verir. Burada partinin veya liderin başarısı o kişiye, tıpkı tuttuğu bir spor takımının maç kazanmasına benzer şekilde ruhsal anlamda bir doyum sağlar (Kışlalı, 2010: 229). Onun için bu modeli benimseyen seçmenler, adayın veya partinin kötü olması veya ekonomik çöküntü gibi değişik nedenlerle bir seçimde farklı bir partiye veya aday oy verseler bile sonraki dönemlerde yine eski adayına veya partisine oy verirler (Gökçe, Akgün ve Karakoç, 2002: 8; Norris, 1998: 15).

Psikolojik oy verme modeliyle ilgili yukarıda yapılan açıklamalardan da anlaşıldığı gibi bu modeli benimseyen seçmenlerin oy verdikleri partiye rıza gösterdikleri açıktır. Ancak buradaki rıza, bu çalışmada ele alınan tipte kişiye veya topluma fayda sağlayabilecek, belirli kriterlere sahip olan bir rıza değildir. Buradaki rıza, bireyin küçük yaşlarda aile ve sosyal çevrelerindeki politikleşmesi sonucu oluşan, belirli niteliklerde kriterleri olmayan, bir tür gelenek, görenek veya alışkanlıktan kaynaklanan bir rızadır. Bundan dolayı literatürde psikolojik modelin tanımlama ve tartışmalarında, modeli benimseyen seçmenlerin oy verdikleri partiye karşı gösterdikleri rıza durumunun değil, bağlılık durumunun incelendiği söylenebilir. Bu çalışmada ele alınan siyasal rızanın, belirli nitelikte kriterleri olan bir rıza olduğu göz önüne alındığında, psikolojik oy verme modeline göre oy veren seçmenlerin oy verme kararlarının bu çalışma kapsamında bir “siyasal rıza” olarak değerlendirilmeyeceği anlaşılmaktadır.

E. Ekonomik Oy Verme ve Siyasal Rıza

Literatürde, “Rasyonel Oy Verme Modeli” olarak da bilinen “Ekonomik Oy Verme Modeli”, ilk olarak Anthony Downs (1957) tarafından ortaya konulmuştur. Ekonomik modelin temel varsayımı şudur: Seçmenler kendi amaç ve menfaatlerinin neler olduğunu iyi bilir. Onun için kendi menfaatlerine en iyi hizmet edecek olan parti ya da adayı iyi analiz ederler ve bu analizlerin sonucunda kendi çıkarlarına en uygun olan parti ya da adaya oy verirler (Kalender, 2005: 50).

Ekonomik modele göre seçmenler genel olarak oy verme karar sürecinde öncelikle iktidardaki parti ya da partilerin gerçekleştirdiği; muhalefetteki partilerin ise muhtemel iktidar olmaları durumunda tahmini olarak gerçekleştirecekleri icraatları ve parti liderlerini değerlendirirler. Bu değerlendirme sonucunda kendi amaç ve çıkarlarıyla örtüşen bir parti ya da aday olması durumunda oyunu ona verirler, ancak böyle bir parti ya da aday olmaması durumunda ise çekimser kalırlar (Başarır, 2015: 39; Kalender, 2005: 53). Ancak aktif siyaset yapan ya da devamlı siyasetin içinde olanlar ile siyaset üzerine araştırma yapanların dışında, özellikle sıradan vatandaşların politik bilgisinin fazla olmayacağı ve bu bağlamda parti icraatlarını, liderlerini ve siyasal olayları tam ve doğru bir şekilde değerlendiremeyecekleri açıktır. Bundan dolayı seçmenlerin hepsi tüm siyasal meseleleri tam olarak bilemez ve daha çok kendileriyle ilgili olan, daha basit meseleleri değerlendirerek karar verirler. Ekonomik modele göre bu durumda seçmenler için parti ya da adayların söylemleri veya ideolojik görüşlerinden ziyade kendi çıkarları önem kazanır. Onun için seçmenlerin çıkarı üzerine odaklanan parti ya da adayların, seçimi kazanma şansı artar (Temizel, 2012: 42).

Ekonomik ya da rasyonel tercih yaklaşımı temelde iki modele ayrılmaktadır. Bunlardan birincisi geçmişe-geleceğe oy verme (retrospective-prospective voting) (Benoit, 2006) ve ikincisi ise toplumsal-bireysel ekonomiye oy vermedir (sociotropic-egotropic voting) (Nannestad ve Paldam, 1994). Birinci temel model, seçmenlerin partilerin geçmişte gerçekleştirdikleri faaliyetleri baz alarak ya da vaat ettiği faaliyetler çerçevesinde gelecekte gerçekleştireceklerini tahmin ettikleri ekonomik faaliyetleri baz alarak oy verdikleri şekilde ikiye ayrılmaktadır. İkinci temel model ise seçmenlerin toplumsal/milli ekonominin iyileşmesine veya bireysel/şahsi ekonomilerinin iyileşmesine yönelik oy verme, olmak üzere kendi içinde ikiye ayrılmaktadır. Bu şekilde ekonomik modelin toplamda dört alt modele ayrılabilirdiği görülmektedir (Ercins, 2007: 26-27).

Birinci temel modelde seçmenlerin geçmişe ya da geleceğe göre oy verme durumlarına göre ikiye ayrılrsa da aslında bu ayrım, çalışmalarda ele alınan diğer değişkenlere göre anlamlı bir farklılaşma oluşması açısından çok önemli değildir. Çünkü, amacı sadece kendi ekonomisinin iyileşmesi olan ego-tropik bir seçmen geçmişe göre de oy verse, geleceğe göre de oy verse, oy verme kararını sadece egoist kriterlere göre verir. Benzer şekilde amacı sadece ülke/ulus ekonomisinin iyileşmesi olan sosyo-tropik bir seçmen de geçmişe göre ya da geleceğe göre de oy verse de oy verme kararını egoist değil, rasyonel kriterlere göre verecektir. Bundan dolayı çalışmalarda birinci temel modeldeki gibi bir ayrımının sonuçlar üzerinde anlamlı bir farklılaşma sağlamayacağı

söylenbilir. Ancak, ikinci temel modelin kendi içinde seçmenin ulusal ekonomiye ya da bireysel ekonomisine göre oy vermesi, şeklindeki ayrım, çalışmalarda anlamlı bir farklılık sağlaması açısından önem arz eder. Zira ego-tropik seçmenler, oy verme karar sürecinde pati veya adayların sadece kendi ekonomisine en çok katkı sağlaması faktörüne önem verirken, diğer faktörlere fazla önem vermezler. Buna karşın sosyo-tropik seçmenlerin amacı ulusal ekonominin güçlenmesi olduğu için, kendi bakış açılarına göre ülke ekonomisine katkı sağlayacağını düşündükleri farklı nitelikte kriterlere önem verebilirler. Dolayısıyla buradaki iki alt modelde, iki farklı amaç ve çıkarın, haliyle seçmenin oy verme karar sürecinde önem verdiği faktör ya da faktörleri farklılaştırabildiği anlaşılmaktadır. Onun için ikinci temel modeldeki gibi bireysel ya da ulusal ekonominin güçlenmesi amacıyla oy verilmesi ayrımının, seçmenlerin oy verme kararlarında etkili olan faktörler üzerinde anlamlı bir farklılaşmaya yol açacağı söylenebilir. Bundan dolayı bu çalışmada Ekonomik Oy Verme Modeli: Ego-tropik ve Sosyo-tropik Ekonomik olmak üzere iki farklı kategoride ele alınmıştır.

Rasyonel ya da ekonomik oy verme modeliyle ilgili yukarıda yapılan açıklamalar göz önüne alındığında, bu modeli benimseyen seçmenlerin oy verme kararlarının kendi rızaları ile verilmiş birer karar olduğu anlaşılmaktadır. Ancak buradaki rızanın, seçmenlerin modelin alt modelleri olan ego-tropik oy verme modeli ve sosyo-tropik oy verme modelini benimseme durumlarına göre farklılık arz ettiği anlaşılmaktadır. Zira daha önce de belirtildiği gibi bu çalışmada ele alınan “siyasal rıza”, iktidar olacakların, iktidarı tüm vatandaşların ve ulusun refah seviyesinin ve yaşam koşullarının artması amacıyla kullanmalarına yönelik belirli nitelikte kriterleri olan bir rızadır. Bu durum göz önüne alındığında, ego-tropik oy verme modelini benimseyen seçmenlerin temel amacı kendi ekonomilerinin daha güçlenmesi olduğu için bu tip seçmenler oy verme karar sürecinde en çok kendi ekonomilerine en fazla katkı sağlanması, faktörüne önem verirken, başka faktöre/faktörlere fazla önem vermezler. Bu bağlamda ego-tropik olarak oy veren seçmenin verdiği oy, kendi rızası dahilinde olsa bile bu çalışmada ele alınan siyasal rızanın kriterlerini karşılamadığı için bu çalışma kapsamında bir “siyasal rıza” olarak değerlendirilemez. Buna karşın sosyo-tropik oy verme modelini benimseyen seçmenler için durum tersidir. Çünkü sosyo-tropik oy verme modelini benimseyen seçmenler ulusal refahın artmasını amaç edindiklerinden, oy verme karar sürecinde, bu çalışmada ele alınan siyasal rızanın unsurları gibi her vatandaşın ve tüm ulusun yaşam koşullarının yükselmesine yönelik kriterlere önem vererek, ülke refahına en çok katkı sağlayacak olan parti ya da adaya oy verirler. Bu bağlamda sosyo-tropik olarak oy veren seçmenlerin verdiği oyun, kendi rızası dahilinde ve aynı zamanda bu çalışmada ele alınan tipte bir “siyasal rıza” olarak değerlendirilebileceği anlaşılmaktadır.

III.Yöntem

A. Araştırmanın Modeli

Bu çalışmada ilişkisel tarama modeli kullanılmıştır. İlişkisel tarama modeli, genel tarama modellerinden biridir ve iki ya da daha fazla değişkenin arasında birlikte olarak bir değişimin var olup olmadığının ve/veya varsa bu değişimin derecesinin belirlendiği bir araştırma modeli olarak belirtilir (Karasar, 1991). Bu çalışmada seçmenin siyasal

rızası ile oy verme davranışları arasındaki ilişki, ilişkisel tarama modeliyle incelenmiştir. Bu çalışmada elde edilen veriler SPSS 22 istatistik programı kullanılarak analiz edilmiştir. Analizlerde “Tek Yönlü Varyans Analizi olan (One-Way ANOVA) testi kullanılmıştır. Bu çalışmada kullanılan veri toplama aracının sahaya uygulanma izni, Erciyes Üniversitesi Sosyal ve Beşeri Bilimler Etik Kurulu tarafından 12.03.2019 tarih ve 47 sayılı kararı ile onaylanmıştır.

B. Veri Toplama Aracı

Bu araştırmada veri toplam aracı olarak “Siyasal Rıza Ölçeği” (Ceylan, İspir ve Özpolat, 2019) kullanılmıştır. Dört faktör ve 22 sorudan oluşan ölçeğin Cronbach alfa katsayısı değeri .82’dir ve ölçek kabul edilebilir uyum değerlerine sahiptir (ki-kare= $\chi^2=390.195$, $p=.000$, $df=202$, $\chi/df=1.932$, $RMSEA=.065$, $CFI=.89$, $GFI=.87$, $AGFI=.83$). Ölçeğin sorularına ek olarak oy verme modelleri ve katılımcıların sosyo-demografik özellikleriyle ilgili kategorik değişken soruları da dahil edilmiştir. Bu çalışmada ekonomik oy verme modeli, ego-tropik ve sosyo-tropik olmak üzere iki farklı kategoride ele alınmıştır. Bunun nedeni, ego-tropik seçmenlerle sosyo-tropik seçmenlerin bu çalışmada ele alınan siyasal rızaya verecekleri önem düzeylerinin farklı olacağının düşünülmesidir.

C. Örneklem Grubu

Bu araştırmanın hedef evreni siyasi açıdan seçmen hüviyetine sahip olan tüm seçmenlerdir. Örneklem ya da ulaşılabilir evreni ise Türkiye ülkesinin Erzincan ilinde yaşayan tüm seçmenlerdir. Yüksek Seçim Kurumu (YSK) tarafından en son 31 Mart 2019 tarihinde yapılan Mahalli İdareler Genel Seçimleri bilgileri dahilinde verilen, Erzincan’daki seçmen sayısı 162190’dır (YSK, 2019). Çalışma evrenini temsil edebilecek farklı demografik özelliklere sahip olan seçmenler arasından kolayda örneklem yöntemiyle seçilen ve bu çalışma için baz alınan %3 güven aralığı için yeterli olan 1065 kişi bu araştırmanın örneklem grubunu oluşturmaktadır. Örneklem grubunun sosyo-demografik özellikleri şu şekildedir:

Araştırmaya katılan katılımcıların; %41,3’ü (440) kadın iken %58,7’si (625) erkektir. Katılımcıların %42,1’i (448) bekâr iken %57,9’u (617) evlidir. Katılımcıların %28,2’si (300) 18-27, %30,2’si (322) 28-37, %21,7’si (231) 38-47 ve %19,9’u (212) ise 48 ve üzeri yaş aralığındadır. Katılımcıların %8,1’i (86) ilköğretim, %22,0’ı (234) lise, %48,0’ı (511) üniversite, %12,8’i (136) yüksek lisans ve %9,2’si (98) ise doktora düzeyinde eğitime sahiptir. Katılımcıların %24,7’si (263) 0-2500 TL, %35,5’i (378) 25001-5000 TL, %22,8’i (243) 5001-7500 TL, %10,6’sı (113) 7501-10000 TL ve %6,4’ü (68) ise 10001 TL ve üzeri gelir düzeyine sahiptirler.

I. Hipotezler

Hipotez 1: Seçmenin algıladığı “Sosyolojik Oy Verme Modeli” düzeyine göre siyasal rızası farklılaşmaktadır. Oy verme kararını içinde yaşadığı aile ve sosyal çevredeki bireylerden etkilenecekler için sosyolojik oy verme modelini yüksek düzeyde

algılayan seçmenler (en azından bireysel olarak) bu çalışmada ele alınan siyasal rızanın unsurlarına düşük düzeylerde önem verirler.

Hipotez 2: Seçmenin algıladığı “Psikolojik Oy Verme Modeli” düzeyine göre siyasal rızası farklılaşmaktadır. Psikolojik olarak bir partiye bağlı olan seçmenler her durumda ve şartta seçimlerde hep aynı partiye oy verdikleri için psikolojik oy verme modelini yüksek düzeyde algılayan seçmenler) bu çalışmada ele alınan siyasal rızanın unsurlarına düşük düzeylerde önem verirler.

Hipotez 3: Seçmenin algıladığı “Ego-tropik Ekonomik Oy Verme Modeli” düzeyine göre siyasal rızası farklılaşmaktadır. Her zaman bireysel çıkarlarına en çok katkı sağlayacak olan parti veya adaya oy verdikleri için ego-tropik oy verme modelini yüksek düzeyde algılayan seçmenler bu çalışmada ele alınan siyasal rızanın unsurlarına düşük düzeylerde önem verirler.

Hipotez 4: Seçmenin algıladığı “Sosyo-tropik Ekonomik Oy Verme Modeli” düzeyine göre siyasal rızası farklılaşmaktadır. Her zaman ülke refahına en çok katkı sağlayacak olan parti veya adaya oy verdikleri için sosyo-tropik oy verme modelini yüksek düzeyde algılayan seçmenler bu çalışmada ele alınan siyasal rızanın unsurlarına yüksek düzeylerde önem verirler.

IV.Bulgular ve Tartışma

A. Seçmenin Algıladığı Sosyolojik Oy Verme Modeli Düzeyine Göre Siyasal Rızası

Tablo 1: Algılanan Sosyolojik Model Düzeyine Göre Siyasal Rıza

ANOVA		Kareler Toplamı	Sd	Kare Ortalaması	F	P değeri
Özgür İrade	Gruplar Arası	36804,590	2	18402,295	97,822	,001
	Grup İçi	199783,618	1062	188,120		
	Toplam	236588,208	1064			
Yetkinlik	Gruplar Arası	8175,886	2	4087,943	14,864	,001
	Grup İçi	292079,598	1062	275,028		
	Toplam	300255,485	1064			
Doğruluk	Gruplar Arası	6686,830	2	3343,415	17,844	,001
	Grup İçi	198981,328	1062	187,365		
	Toplam	205668,158	1064			
Sorumluluk	Gruplar Arası	2500,466	2	1250,233	15,275	,001
	Grup İçi	86923,270	1062	81,849		
	Toplam	89423,736	1064			

Seçmenlerin siyasal rızanın unsurlarından olan özgür iradeye verdikleri önemin algıladıkları “Sosyolojik Oy Verme Modeli” düzeyine göre anlamlı bir şekilde farklılaşıp farklılaşmadığını ortaya koymak için farklı algılama düzeylerine göre 3 kategoriye (1= Düşük, 2= Orta, 3= Yüksek) ayrılan seçmen gruplarının özgür iradeye verdikleri puan ortalamaları Tek Yönlü Varyans Analizi ile karşılaştırılmış, test sonucunda, 1. grup seçmenlerin ortalaması ($\bar{X}_1 = 94,09$), 2. grup seçmenlerin ortalaması ($\bar{X}_2 = 84,20$) ve 3. grup seçmenlerin ortalaması ($\bar{X}_3 = 78,36$) aralarında anlamlı bir farklılaşma olup olmadığı durumu incelenmiş ve tüm grupların aralarında anlamlı bir farklılaşma olduğu

$[F_{(2-1062)} = 97,82, p < 0.05]$ görülmüştür. Bu farklılaşmanın kaynağına bakıldığında 1. grubun puan ortalamasının ($\bar{X}_1 = 94,09$) 2. grubun ($\bar{X}_2 = 84,20$) ve 3. grubun ($\bar{X}_3 = 78,36$) puan ortalamalarından yüksek olduğu ve 2. grubun puan ortalamasının ($\bar{X}_2 = 84,20$) ise 3. grubun puan ortalamasından ($\bar{X}_3 = 78,36$) yüksek olduğu görülmektedir. Bu durumda, sosyolojik oy verme modelini düşük düzeyde algılayan seçmenlerin orta ve yüksek düzeylerde algılayan seçmenlere göre ve orta düzeyde algılayan seçmenlerin ise yüksek düzeyde algılayan seçmenlere göre siyasal rızanın unsurlarından olan özgür irade faktörüne daha fazla önem verdikleri görülmüştür.

Seçmenlerin siyasal rızanın unsurlarından olan yetkinliğe verdikleri önemin algıladıkları “Sosyolojik Oy Verme Modeli” düzeyine göre anlamlı bir şekilde farklılaşıp farklılaşmadığını ortaya koymak için farklı algılama düzeylerine göre 3 kategoriye (1= Düşük, 2= Orta, 3= Yüksek) ayrılan seçmen gruplarının yetkinliğe verdikleri puan ortalamaları Tek Yönlü Varyans Analizi ile karşılaştırılmış, test sonucunda, 1. grup seçmenlerin ortalaması ($\bar{X}_1 = 80,77$), 2. grup seçmenlerin ortalaması ($\bar{X}_2 = 75,48$) ve 3. grup seçmenlerin ortalaması ($\bar{X}_3 = 73,48$) aralarında anlamlı bir farklılaşma olup olmadığı durumu incelenmiş ve şu sonuç gözlenmiştir: 1. grubun 2. ve 3. gruplarla aralarında anlamlı bir farklılaşma olduğu $[F_{(2-1062)} = 14,86, p < 0.05]$ görülürken, diğer grupların aralarında anlamlı bir farklılaşma olmadığı $[F_{(2-1062)} = 14,86, p > 0.05]$ görülmüştür. Bu farklılaşmanın kaynağına bakıldığında 1. grubun puan ortalamasının ($\bar{X}_1 = 80,77$) 2. grubun ($\bar{X}_2 = 75,48$) ve 3. grubun ($\bar{X}_3 = 73,48$) puan ortalamalarından yüksek olduğu görülmektedir. Bu durumda, sosyolojik oy verme modelini düşük düzeyde algılayan seçmenlerin orta ve yüksek düzeylerde algılayan seçmenlere göre siyasal rızanın unsurlarından olan yetkinlik faktörüne daha fazla önem verdikleri görülmüştür.

Seçmenlerin siyasal rızanın unsurlarından olan doğruluğa verdikleri önemin algıladıkları “Sosyolojik Oy Verme Modeli” düzeyine göre anlamlı bir şekilde farklılaşıp farklılaşmadığını ortaya koymak için farklı algılama düzeylerine göre 3 kategoriye (1= Düşük, 2= Orta, 3= Yüksek) ayrılan seçmen gruplarının doğruluğa verdikleri puan ortalamaları Tek Yönlü Varyans Analizi ile karşılaştırılmış, test sonucunda, 1. grup seçmenlerin ortalaması ($\bar{X}_1 = 85,10$), 2. grup seçmenlerin ortalaması ($\bar{X}_2 = 82,06$) ve 3. grup seçmenlerin ortalaması ($\bar{X}_3 = 78,46$) aralarında anlamlı bir farklılaşma olup olmadığı durumu incelenmiş ve tüm grupların aralarında anlamlı bir farklılaşma olduğu $[F_{(2-1062)} = 17,84, p < 0.05]$ görülmüştür. Bu farklılaşmanın kaynağına bakıldığında 1. grubun puan ortalamasının ($\bar{X}_1 = 85,10$) 2. grubun ($\bar{X}_2 = 82,06$) ve 3. grubun ($\bar{X}_3 = 76,82$) puan ortalamalarından yüksek olduğu ve 2. grubun puan ortalamasının ($\bar{X}_2 = 82,06$) ise 3. grubun puan ortalamasından ($\bar{X}_3 = 76,82$) yüksek olduğu görülmektedir. Bu durumda, sosyolojik oy verme modelini düşük düzeyde algılayan seçmenlerin orta ve yüksek düzeylerde algılayan seçmenlere göre ve orta düzeyde algılayan seçmenlerin ise yüksek düzeyde algılayan seçmenlere göre siyasal rızanın unsurlarından olan doğruluk faktörüne daha fazla önem verdikleri görülmüştür.

Seçmenlerin siyasal rızanın unsurlarından olan sorumluluğa verdikleri önemin algıladıkları “Sosyolojik Oy Verme Modeli” düzeyine göre anlamlı bir şekilde farklılaşıp farklılaşmadığını ortaya koymak için farklı algılama düzeylerine göre 3 kategoriye (1= Düşük, 2= Orta, 3= Yüksek) ayrılan seçmen gruplarının sorumluluğa verdikleri puan ortalamaları Tek Yönlü Varyans Analizi ile karşılaştırılmış, test sonucunda, 1. grup seçmenlerin ortalaması ($\bar{X}_1 = 93,11$), 2. grup seçmenlerin ortalaması ($\bar{X}_2 = 90,20$) ve 3. grup seçmenlerin ortalaması ($\bar{X}_3 = 89,08$) aralarında anlamlı bir farklılaşma olup olmadığı durumu incelenmiş ve şu sonuç gözlenmiştir: 1. grubun 2. ve 3. gruplarla aralarında anlamlı bir farklılaşma olduğu [$F_{(2-1062)} = 15,28, p < 0.05$] görülürken, diğer grupların aralarında anlamlı bir farklılaşma olmadığı [$F_{(2-1062)} = 15,28, p > 0.05$] görülmüştür. Bu farklılaşmanın kaynağına bakıldığında 1. grubun puan ortalamasının ($\bar{X}_1 = 93,11$) 2. grubun ($\bar{X}_2 = 90,20$) ve 3. grubun ($\bar{X}_3 = 89,08$) puan ortalamalarından yüksek olduğu görülmektedir. Bu durumda, sosyolojik oy verme modelini düşük düzeyde algılayan seçmenlerin orta ve yüksek düzeylerde algılayan seçmenlere göre siyasal rızanın unsurlarından olan sorumluluk faktörüne daha fazla önem verdikleri görülmüştür.

Seçmenin karar ve davranışlarının, içinde bulunduğu kültürel buyruklar, toplumsal yaptırımlar, değerler, kurallar, rol beklentileri ve genel sistemin isteklerinden etkilenen bir yapıda olduğunu öne süren (Denton ve Woodward, 1985: 26) sosyolojik oy verme modeline göre bir kişi tutum, tercih, karar ve davranışlarını ilişkide olduğu diğer kişilerden etkilenecek gerçekleştirir. Dolayısıyla bireylerin politikleşmesinin ancak bir siyasal yapı içerisinde gerçekleşebileceğini savunan sosyolojik model, içinde bulunduğu grup ya da gruplardan ayrı düşenlerin grup içinde farklı şekillerde cezalandırılacağından hareketle, seçmenlerin oy verirken birlikte yaşadığı, çalıştığı, vakit geçirdiği ya da etkilendiği sosyal grupların normlarıyla hareket ettiklerini kuvvetli ihtimal olarak görmektedir (Başarır, 2015: 35). Herkesin içinde yaşadığı sosyal çevrenin veya toplumsal grupların az ya da çok birbirinden farklı olduğu durumu göz önüne alındığında, seçmenlerin sosyolojik oy verme modelini algılama düzeylerinin bu çalışmada ele alınan siyasal rızanın unsurlarına verdikleri önem düzeyini farklılaştıracağı açıktır. Burada oluşması muhtemel farklılaşma durumu düşünüldüğünde; oy verme karar sürecinde en çok çevrelerindeki kişilerden etkilendikleri için sosyolojik oy verme modelini yüksek düzeylerde algılayan seçmenlerin (en azından bireysel olarak) bu çalışmada ele alınan siyasal rızanın unsurları gibi başka faktör ya da faktörlere düşük düzeylerde önem vermeleri yüksek bir ihtimaldir. Bu bağlamda, bu çalışmada seçmenlerin sosyolojik oy verme modelini algılama düzeylerine göre siyasal rızanın unsurlarına verdikleri önem düzeyi ile ilgili çıkan ve yukarıda verilen sonuçların, sosyolojik oy verme modeliyle ilgili oluşturulan *Hipotez 1*'i doğruladığı görülmektedir.

B. Seçmenin Algıladığı Psikolojik Oy Verme Modeli Düzeyine Göre Siyasal Rızası

Tablo 2: Algılanan Psikolojik Model Düzeyine Göre Siyasal Rıza

ANOVA	Kareler Toplamı	Sd	Kare Ortalaması	F	P değeri
Özgür İrade Gruplar Arası	13040,435	2	6520,217	30,975	,001

	Grup İçi	223547,773	1062	210,497		
	Toplam	236588,208	1064			
Yetkinlik	Gruplar Arası	8079,017	2	4039,508	14,683	,001
	Grup İçi	292176,468	1062	275,119		
	Toplam	300255,485	1064			
Doğruluk	Gruplar Arası	15052,177	2	7526,089	41,931	,001
	Grup İçi	190615,981	1062	179,488		
	Toplam	205668,158	1064			
Sorumluluk	Gruplar Arası	592,871	2	296,435	3,544	,029
	Grup İçi	88830,866	1062	83,645		
	Toplam	89423,736	1064			

Seçmenlerin siyasal rızanın unsurlarından olan özgür iradeye verdikleri önemin algıladıkları “Psikolojik Oy Verme Modeli” düzeyine göre anlamlı bir şekilde farklılaşıp farklılaşmadığını ortaya koymak için farklı algılama düzeylerine göre 3 kategoriye (1= Düşük, 2= Orta, 3= Yüksek) ayrılan seçmen gruplarının özgür iradeye verdikleri puan ortalamaları Tek Yönlü Varyans Analizi ile karşılaştırılmış, test sonucunda, 1. grup seçmenlerin ortalaması ($\bar{X}_1 = 89,88$), 2. grup seçmenlerin ortalaması ($\bar{X}_2 = 82,12$) ve 3. grup seçmenlerin ortalaması ($\bar{X}_3 = 82,64$) aralarında anlamlı bir farklılaşma olup olmadığı durumu incelenmiş ve şu sonuç gözlenmiştir: 1. grubun 2. ve 3. gruplarla aralarında anlamlı bir farklılaşma olduğu [$F_{(2-1062)} = 30,98, p < 0.05$] görülürken, diğer gruplar aralarında anlamlı bir farklılaşma olmadığı [$F_{(2-1062)} = 30,98, p > 0.05$] görülmüştür. Bu farklılaşmanın kaynağına bakıldığında 1. grubun puan ortalamasının ($\bar{X}_1 = 89,88$) 2. grubun ($\bar{X}_2 = 82,12$) ve 3. grubun ($\bar{X}_3 = 82,64$) puan ortalamalarından yüksek olduğu görülmektedir. Bu durumda, psikolojik oy verme modelini düşük düzeyde algılayan seçmenlerin orta ve yüksek düzeylerde algılayan seçmenlere göre siyasal rızanın unsurlarından olan özgür irade faktörüne daha fazla önem verdikleri görülmüştür.

Seçmenlerin siyasal rızanın unsurlarından olan yetkinliğe verdikleri önemin algıladıkları “Psikolojik Oy Verme Modeli” düzeyine göre anlamlı bir şekilde farklılaşıp farklılaşmadığını ortaya koymak için farklı algılama düzeylerine göre 3 kategoriye (1= Düşük, 2= Orta, 3= Yüksek) ayrılan seçmen gruplarının yetkinliğe verdikleri puan ortalamaları Tek Yönlü Varyans Analizi ile karşılaştırılmış, test sonucunda, 1. grup seçmenlerin ortalaması ($\bar{X}_1 = 79,84$), 2. grup seçmenlerin ortalaması ($\bar{X}_2 = 75,63$) ve 3. grup seçmenlerin ortalaması ($\bar{X}_3 = 72,85$) aralarında anlamlı bir farklılaşma olup olmadığı durumu incelenmiş ve şu sonuç gözlenmiştir: 1. grubun 2. ve 3. gruplarla aralarında anlamlı bir farklılaşma olduğu [$F_{(2-1062)} = 14,68, p < 0.05$] görülürken, diğer gruplar aralarında anlamlı bir farklılaşma olmadığı [$F_{(2-1062)} = 14,68, p > 0.05$] görülmüştür. Bu farklılaşmanın kaynağına bakıldığında 1. grubun puan ortalamasının ($\bar{X}_1 = 79,84$) 2. grubun ($\bar{X}_2 = 75,63$) ve 3. grubun ($\bar{X}_3 = 72,85$) puan ortalamalarından yüksek olduğu görülmektedir. Bu durumda, psikolojik oy verme modelini düşük düzeyde algılayan seçmenlerin orta ve yüksek düzeylerde algılayan seçmenlere göre siyasal rızanın unsurlarından olan yetkinlik faktörüne daha fazla önem verdikleri görülmüştür.

Seçmenlerin siyasal rızanın unsurlarından olan doğruluğa verdikleri önemin algıladıkları “Psikolojik Oy Verme Modeli” düzeyine göre anlamlı bir şekilde farklılaşıp farklılaşmadığını ortaya koymak için farklı algılama düzeylerine göre 3 kategoriye (1= Düşük, 2= Orta, 3= Yüksek) ayrılan seçmen gruplarının doğruluğa verdikleri puan ortalamaları Tek Yönlü Varyans Analizi ile karşılaştırılmış, test sonucunda, 1. grup seçmenlerin ortalaması ($\bar{X}_1 = 86,44$), 2. grup seçmenlerin ortalaması ($\bar{X}_2 = 81,45$) ve 3. grup seçmenlerin ortalaması ($\bar{X}_3 = 76,82$) aralarında anlamlı bir farklılaşma olup olmadığı durumu incelenmiş ve tüm grupların aralarında anlamlı bir farklılaşma olduğu [$F_{(2-1062)} = 41,93, p < 0.05$] görülmüştür. Bu farklılaşmanın kaynağına bakıldığında 1. grubun puan ortalamasının ($\bar{X}_1 = 86,44$) 2. grubun ($\bar{X}_2 = 81,45$) ve 3. grubun ($\bar{X}_3 = 76,82$) puan ortalamasından yüksek olduğu ve 2. grubun puan ortalamasının ($\bar{X}_2 = 81,45$) ise 3. grubun puan ortalamasından ($\bar{X}_3 = 76,82$) yüksek olduğu görülmektedir. Bu durumda, psikolojik oy verme modelini düşük düzeyde algılayan seçmenlerin orta ve yüksek düzeylerde algılayan seçmenlere göre ve orta düzeyde algılayan seçmenlerin ise yüksek düzeyde algılayan seçmenlere göre siyasal rızanın unsurlarından olan doğruluk faktörüne daha fazla önem verdikleri görülmüştür.

Seçmenlerin siyasal rızanın unsurlarından olan sorumluluğa verdikleri önemin algıladıkları “Psikolojik Oy Verme Modeli” düzeyine göre anlamlı bir şekilde farklılaşıp farklılaşmadığını ortaya koymak için farklı algılama düzeylerine göre 3 kategoriye (1= Düşük, 2= Orta, 3= Yüksek) ayrılan seçmen gruplarının sorumluluğa verdikleri puan ortalamaları Tek Yönlü Varyans Analizi ile karşılaştırılmış, test sonucunda, 1. grup seçmenlerin ortalaması ($\bar{X}_1 = 91,57$), 2. grup seçmenlerin ortalaması ($\bar{X}_2 = 89,78$) ve 3. grup seçmenlerin ortalaması ($\bar{X}_3 = 90,46$) aralarında anlamlı bir farklılaşma olup olmadığı durumu incelenmiş ve şu sonuç gözlenmiştir: 1. grup ile 2. gruplar aralarında anlamlı bir farklılaşma olduğu [$F_{(2-1062)} = 3,54, p < 0.05$] görülürken, diğer grupların aralarında anlamlı bir farklılaşma olmadığı [$F_{(2-1062)} = 3,54, p > 0.05$] görülmüştür. Bu farklılaşmanın kaynağına bakıldığında 1. grubun puan ortalamasının ($\bar{X}_1 = 91,57$) 2. grubun puan ortalamasından ($\bar{X}_2 = 89,78$) yüksek olduğu görülmektedir. Bu durumda, psikolojik oy verme modelini düşük düzeyde algılayan seçmenlerin orta düzeyde algılayan seçmenlere göre siyasal rızanın unsurlarından olan sorumluluk faktörüne daha fazla önem verdikleri görülmüştür.

Psikolojik oy verme modeli seçmenin güdülleri, tutumları, gizli kompleksleri ve kısaca tüm psikolojik süreçlerini kapsamaktadır (Denton ve Woodward, 1985: 26). Bu modele göre seçmen, herhangi bir ilişkisi olmasa da belirli bir partiye sevgi, aidiyet ve taraftarlık gibi duygularla bağlanır ve seçimlerde hep o partiye oy verir. Dolayısıyla psikolojik oy verme modelini benimseyen seçmenler tıpkı bir futbol takımı tutar gibi bir parti tutarlar (Özer ve Meder, 2008: 32; Turan, 1976: 110) ve tuttıkları partinin ekonomi veya başka önemli ülke konularında başarılı ya da başarısız olmasına önem vermeden, her seçimde yine o partiye oy verirler. Bireylerin içsel ve dışsal tüm yaşam şartlarından etkilenerek şekillenen psikolojik yapılarının birbirinden az ya da çok farklı olduğu açıktır. Bu durum göz önüne alındığında, seçmenlerin psikolojik oy verme modelini algılama düzeylerinin bu çalışmada ele alınan siyasal rızanın unsurlarına verdikleri önem

düzeyini farklılaştıracağı açıktır. Burada oluşması muhtemel farklılaşma durumu düşünüldüğünde; bir partiye sevgi, aidiyet ve taraftarlık duygularıyla bağlanıp, her durumda ve şartta o partiye oy verdikleri için psikolojik modelini yüksek düzeylerde algılayan seçmenlerin oy verme karar sürecinde bu çalışmada ele alınan siyasal rızanın unsurları gibi başka faktör ya da faktörlere düşük düzeylerde önem vermeleri yüksek bir ihtimaldir. Bu bağlamda, bu çalışmada seçmenlerin psikolojik oy verme modelini algılama düzeylerine göre siyasal rızanın unsurlarına verdikleri önem düzeyi ile ilgili çıkan ve yukarıda verilen sonuçların, psikolojik oy verme modeliyle ilgili oluşturulan *Hipotez 2*'yi doğruladığı görülmektedir.

C. Seçmenin Algıladığı Ego-tropik Ekonomik Oy Verme Modeli Düzeyine Göre Siyasal Rızası

Tablo 3: Algılanan Ego-tropik Ekonomik Model Düzeyine Göre Siyasal Rıza

	ANOVA	Kareler Toplamı	Sd	Kare Ortalaması	F	P değeri
Özgür İrade	Gruplar Arası	10156,747	2	5078,373	23,818	,001
	Grup İçi	226431,461	1062	213,212		
	Toplam	236588,208	1064			
Yetkinlik	Gruplar Arası	3812,286	2	1906,143	6,829	,001
	Grup İçi	296443,199	1062	279,137		
	Toplam	300255,485	1064			
Doğruluk	Gruplar Arası	2004,339	2	1002,169	5,226	,006
	Grup İçi	203663,819	1062	191,774		
	Toplam	205668,158	1064			
Sorumluluk	Gruplar Arası	1197,131	2	598,566	7,205	,001
	Grup İçi	88226,605	1062	83,076		
	Toplam	89423,736	1064			

Seçmenlerin siyasal rızanın unsurlarından olan özgür iradeye verdikleri önemin algıladıkları “Ego-tropik Ekonomik Oy Verme Modeli” düzeyine göre anlamlı bir şekilde farklılaşıp farklılaşmadığını ortaya koymak için farklı algılama düzeylerine göre 3 kategoriye (1= Düşük, 2= Orta, 3= Yüksek) ayrılan seçmen gruplarının özgür iradeye verdikleri puan ortalamaları Tek Yönlü Varyans Analizi ile karşılaştırılmış, test sonucunda, 1. grup seçmenlerin ortalaması ($\bar{X}_1 = 90,47$), 2. grup seçmenlerin ortalaması ($\bar{X}_2 = 82,66$) ve 3. grup seçmenlerin ortalaması ($\bar{X}_3 = 83,51$) aralarında anlamlı bir farklılaşma olup olmadığı durumu incelenmiş ve şu sonuç gözlenmiştir: 1. grubun 2. ve 3. gruplarla aralarında anlamlı bir farklılaşma olduğu [$F_{(2-1062)} = 23,82, p < 0.05$] görülürken, diğer grupların aralarında anlamlı bir farklılaşma olmadığı [$F_{(2-1062)} = 23,82, p > 0.05$] görülmüştür. Bu farklılaşmanın kaynağına bakıldığında 1. grubun puan ortalamasının ($\bar{X}_1 = 90,47$) 2. grubun ($\bar{X}_2 = 82,66$) ve 3. grubun ($\bar{X}_3 = 83,51$) puan ortalamalarından yüksek olduğu görülmektedir. Bu durumda, ego-tropik ekonomik oy verme modelini düşük düzeyde algılayan seçmenlerin orta ve yüksek düzeylerde algılayan seçmenlere göre siyasal rızanın unsurlarından olan özgür irade faktörüne daha fazla önem verdikleri görülmüştür.

Seçmenlerin siyasal rızanın unsurlarından olan yetkinliğe verdikleri önemin algıladıkları “Ego-tropik Ekonomik Oy Verme Modeli” düzeyine göre anlamlı bir

şekilde farklılaşıp farklılaşmadığını ortaya koymak için farklı algılama düzeylerine göre 3 kategoriye (1= Düşük, 2= Orta, 3= Yüksek) ayrılan seçmen gruplarının özgür iradeye verdikleri puan ortalamaları Tek Yönlü Varyans Analizi ile karşılaştırılmış, test sonucunda, 1. grup seçmenlerin ortalaması ($\bar{X}_1 = 79,63$), 2. grup seçmenlerin ortalaması ($\bar{X}_2 = 74,80$) ve 3. grup seçmenlerin ortalaması ($\bar{X}_3 = 75,47$) aralarında anlamlı bir farklılaşma olup olmadığı durumu incelenmiş ve şu sonuç gözlenmiştir: 1. grubun 2. ve 3. gruplarla aralarında anlamlı bir farklılaşma olduğu [$F_{(2-1062)} = 6,30, p < 0.05$] görülürken, diğer grupların aralarında anlamlı bir farklılaşma olmadığı [$F_{(2-1062)} = 6,30, p > 0.05$] görülmüştür. Bu farklılaşmanın kaynağına bakıldığında 1. grubun puan ortalamasının ($\bar{X}_1 = 79,63$) 2. grubun ($\bar{X}_2 = 74,80$) ve 3. grubun ($\bar{X}_3 = 75,47$) puan ortalamalarından yüksek olduğu görülmektedir. Bu durumda, ego-tropik ekonomik oy verme modelini düşük düzeyde algılayan seçmenlerin orta ve yüksek düzeylerde algılayan seçmenlere göre siyasal rızanın unsurlarından olan yetkinlik faktörüne daha fazla önem verdikleri görülmüştür.

Seçmenlerin siyasal rızanın unsurlarından olan doğruluğa verdikleri önemin algıladıkları “Ego-tropik Ekonomik Oy Verme Modeli” düzeyine göre anlamlı bir şekilde farklılaşıp farklılaşmadığını ortaya koymak için farklı algılama düzeylerine göre 3 kategoriye (1= Düşük, 2= Orta, 3= Yüksek) ayrılan seçmen gruplarının doğruluğa verdikleri puan ortalamaları Tek Yönlü Varyans Analizi ile karşılaştırılmış, test sonucunda, 1. grup seçmenlerin ortalaması ($\bar{X}_1 = 83,45$), 2. grup seçmenlerin ortalaması ($\bar{X}_2 = 80,06$) ve 3. grup seçmenlerin ortalaması ($\bar{X}_3 = 82,26$) aralarında anlamlı bir farklılaşma olup olmadığı durumu incelenmiş ve şu sonuç gözlenmiştir: 1. grup ile 2. grup arasında anlamlı bir farklılaşma olduğu [$F_{(2-1062)} = 5,23, p < 0.05$] görülürken, diğer grupların aralarında anlamlı bir farklılaşma olmadığı [$F_{(2-1062)} = 5,23, p > 0.05$] görülmüştür. Bu farklılaşmanın kaynağına bakıldığında 1. grubun puan ortalamasının ($\bar{X}_1 = 83,45$) 2. grubun puan ortalamasından ($\bar{X}_2 = 80,06$) yüksek olduğu görülmektedir. Bu durumda, ego-tropik ekonomik oy verme modelini düşük düzeyde algılayan seçmenlerin orta düzeyde algılayan seçmenlere göre siyasal rızanın unsurlarından olan doğruluk faktörüne daha fazla önem verdikleri görülmüştür.

Seçmenlerin siyasal rızanın unsurlarından olan sorumluluğa verdikleri önemin algıladıkları “Ego-tropik Ekonomik Verme Modeli” düzeyine göre anlamlı bir şekilde farklılaşıp farklılaşmadığını ortaya koymak için farklı algılama düzeylerine göre 3 kategoriye (1= Düşük, 2= Orta, 3= Yüksek) ayrılan seçmen gruplarının sorumluluğa verdikleri puan ortalamaları Tek Yönlü Varyans Analizi ile karşılaştırılmış, test sonucunda, 1. grup seçmenlerin ortalaması ($\bar{X}_1 = 92,48$), 2. grup seçmenlerin ortalaması ($\bar{X}_2 = 89,72$) ve 3. grup seçmenlerin ortalaması ($\bar{X}_3 = 90,30$) aralarında anlamlı bir farklılaşma olup olmadığı durumu incelenmiş ve şu sonuç gözlenmiştir: 1. grubun 2. ve 3. gruplarla aralarında anlamlı bir farklılaşma olduğu [$F_{(2-1062)} = 7,21, p < 0.05$] görülürken, diğer grupların aralarında anlamlı bir farklılaşma olmadığı [$F_{(2-1062)} = 7,21, p > 0.05$] görülmüştür. Bu farklılaşmanın kaynağına bakıldığında 1. grubun puan ortalamasının ($\bar{X}_1 = 92,48$) 2. grubun ($\bar{X}_2 = 89,72$) ve 3. grubun ($\bar{X}_3 = 90,30$) puan ortalamalarından yüksek olduğu görülmektedir. Bu durumda, ego-tropik ekonomik oy

verme modelini düşük düzeyde algılayan seçmenlerin orta ve yüksek düzeylerde algılayan seçmenlere göre siyasal rızanın unsurlarından olan sorumluluk faktörüne daha fazla önem verdikleri görülmüştür.

Ego-tropik ekonomik oy verme modelini benimseyen seçmenler, oy verme karar sürecinde kendi ekonomik durumlarını göz önüne alarak, kendilerine ekonomik olarak en çok katkı sağlayacağını düşündükleri parti veya adaya oy verirler (Ercins, 2007: 27). Dolayısıyla bu modeli benimseyen seçmenlerin oy verme karar sürecinde en çok önem verdikleri kriter, bireysel olarak kendi ekonomilerine en çok katkı sağlanmasıdır. Herkesin ekonomik durumu ve ekonomik durumlarına katkı yapacak olan parti, aday veya başka saikler az ya da çok birbirinden farklıdır. Bu durum göz önüne alındığında, seçmenlerin ego-tropik ekonomik oy verme modelini algılama düzeylerinin bu çalışmada ele alınan siyasal rızanın unsurlarına verdikleri önem düzeyini de farklılaştıracağı açıktır. Burada oluşması muhtemel farklılaşma durumu düşünüldüğünde; ego-tropik ekonomik oy verme modelini yüksek düzeylerde algılayan seçmenler, oy verme karar sürecinde en çok “kendi ekonomilerinin daha iyileşmesi”, kriterine önem verdikleri için bu çalışmada ele alınan siyasal rızanın unsurları gibi başka faktör ya da faktörlere düşük düzeylerde önem vermeleri yüksek bir ihtimaldir. Bu bağlamda seçmenlerin ego-tropik oy verme modelini algılama düzeylerine göre siyasal rızanın unsurlarına verdikleri önem düzeyi ile ilgili çıkan ve yukarıda verilen sonuçların, ego-tropik oy verme modeli ile ilgili oluşturulan *Hipotez 3*’ü doğruladığı görülmektedir.

D. Seçmenin Algıladığı Sosyo-tropik Ekonomik Oy Verme Modeli Düzeyine Göre Siyasal Rızası

Tablo 4: Algılanan Sosyo-tropik Ekonomik Model Düzeyine Göre Siyasal Rıza

	ANOVA	Kareler Toplamı	Sd	Kare Ortalaması	F	P değeri
Özgür İrade	Gruplar Arası	3125,818	2	1562,909	7,110	,001
	Grup İçi	233462,389	1062	219,833		
	Toplam	236588,208	1064			
Yetkinlik	Gruplar Arası	4716,005	2	2358,003	8,473	,001
	Grup İçi	295539,479	1062	278,286		
	Toplam	300255,485	1064			
Doğruluk	Gruplar Arası	8476,659	2	4238,330	22,826	,001
	Grup İçi	197191,499	1062	185,679		
	Toplam	205668,158	1064			
Sorumluluk	Gruplar Arası	1620,689	2	810,345	9,801	,001
	Grup İçi	87803,047	1062	82,677		
	Toplam	89423,736	1064			

Seçmenlerin siyasal rızanın unsurlarından olan özgür iradeye verdikleri önemin algıladıkları “Sosyo-tropik Ekonomik Oy Verme Modeli” düzeyine göre anlamlı bir şekilde farklılaşıp farklılaşmadığını ortaya koymak için farklı algılama düzeylerine göre 3 kategoriye (1= Düşük, 2= Orta, 3= Yüksek) ayrılan seçmen gruplarının özgür iradeye verdikleri puan ortalamaları Tek Yönlü Varyans Analizi ile karşılaştırılmış, test sonucunda, 1. grup seçmenlerin ortalaması ($\bar{X}_1 = 81,76$), 2. grup seçmenlerin ortalaması ($\bar{X}_2 = 82,01$) ve 3. grup seçmenlerin ortalaması ($\bar{X}_3 = 85,77$) aralarında anlamlı bir

farklılaşma olup olmadığı durumu incelenmiş ve şu sonuç gözlenmiştir: 2. grup ile 3. grup arasında anlamlı bir farklılaşma olduğu [$F_{(2-1062)} = 7,11, p < 0.05$] görülürken, diğer grupların aralarında anlamlı bir farklılaşma olmadığı [$F_{(2-1062)} = 7,11, p > 0.05$] görülmüştür. Bu farklılaşmanın kaynağına bakıldığında 2. grubun puan ortalamasının ($\bar{X}_2 = 82,01$) 3. grubun puan ortalamasından ($\bar{X}_3 = 85,77$) düşük olduğu görülmektedir. Bu durumda, sosyo-tropik ekonomik oy verme modelini yüksek düzeyde algılayan seçmenlerin orta düzeyde algılayan seçmenlere göre siyasal rızanın unsurlarından olan özgür irade faktörüne daha fazla önem verdikleri görülmüştür.

Seçmenlerin siyasal rızanın unsurlarından olan yetkinliğe verdikleri önemin algıladıkları “Sosyo-tropik Ekonomik Oy Verme Modeli” düzeyine göre anlamlı bir şekilde farklılaşıp farklılaşmadığını ortaya koymak için farklı algılama düzeylerine göre 3 kategoriye (1= Düşük, 2= Orta, 3= Yüksek) ayrılan seçmen gruplarının özgür iradeye verdikleri puan ortalamaları Tek Yönlü Varyans Analizi ile karşılaştırılmış, test sonucunda, 1. grup seçmenlerin ortalaması ($\bar{X}_1 = 76,29$), 2. grup seçmenlerin ortalaması ($\bar{X}_2 = 72,28$) ve 3. grup seçmenlerin ortalaması ($\bar{X}_3 = 77,32$) aralarında anlamlı bir farklılaşma olup olmadığı durumu incelenmiş ve şu sonuç gözlenmiştir: 2. grup ile 3. grup arasında anlamlı bir farklılaşma olduğu [$F_{(2-1062)} = 8,47, p < 0.05$] görülürken, diğer grupların aralarında anlamlı bir farklılaşma olmadığı [$F_{(2-1062)} = 8,47, p > 0.05$] görülmüştür. Bu farklılaşmanın kaynağına bakıldığında 2. grubun puan ortalamasının ($\bar{X}_2 = 72,28$) 3. grubun puan ortalamasından ($\bar{X}_3 = 77,32$) düşük olduğu görülmektedir. Bu durumda, sosyo-tropik ekonomik oy verme modelini yüksek düzeyde algılayan seçmenlerin orta düzeyde algılayan seçmenlere göre siyasal rızanın unsurlarından olan yetkinlik faktörüne daha fazla önem verdikleri görülmüştür.

Seçmenlerin siyasal rızanın unsurlarından olan doğruluğa verdikleri önemin algıladıkları “Sosyo-tropik Ekonomik Oy Verme Modeli” düzeyine göre anlamlı bir şekilde farklılaşıp farklılaşmadığını ortaya koymak için farklı algılama düzeylerine göre 3 kategoriye (1= Düşük, 2= Orta, 3= Yüksek) ayrılan seçmen gruplarının doğruluğa verdikleri puan ortalamaları Tek Yönlü Varyans Analizi ile karşılaştırılmış, test sonucunda, 1. grup seçmenlerin ortalaması ($\bar{X}_1 = 78,99$), 2. grup seçmenlerin ortalaması ($\bar{X}_2 = 76,78$) ve 3. grup seçmenlerin ortalaması ($\bar{X}_3 = 83,37$) aralarında anlamlı bir farklılaşma olup olmadığı durumu incelenmiş ve şu sonuç gözlenmiştir: 2. grup ile 3. grup arasında anlamlı bir farklılaşma olduğu [$F_{(2-1062)} = 22,82, p < 0.05$] görülürken, diğer grupların aralarında anlamlı bir farklılaşma olmadığı [$F_{(2-1062)} = 22,82, p > 0.05$] görülmüştür. Bu farklılaşmanın kaynağına bakıldığında 2. grubun puan ortalamasının ($\bar{X}_2 = 76,78$) 3. grubun puan ortalamasından ($\bar{X}_3 = 83,37$) düşük olduğu görülmektedir. Bu durumda, sosyo-tropik ekonomik oy verme modelini yüksek düzeyde algılayan seçmenlerin orta düzeyde algılayan seçmenlere göre siyasal rızanın unsurlarından olan doğruluk faktörüne daha fazla önem verdikleri görülmüştür.

Seçmenlerin siyasal rızanın unsurlarından olan sorumluluğa verdikleri önemin algıladıkları “Sosyo-tropik Ekonomik Verme Modeli” düzeyine göre anlamlı bir şekilde farklılaşıp farklılaşmadığını ortaya koymak için farklı algılama düzeylerine göre 3 kategoriye (1= Düşük, 2= Orta, 3= Yüksek) ayrılan seçmen gruplarının sorumluluğa

verdikleri puan ortalamaları Tek Yönlü Varyans Analizi ile karşılaştırılmış, test sonucunda, 1. grup seçmenlerin ortalaması ($\bar{X}_1 = 88,29$), 2. grup seçmenlerin ortalaması ($\bar{X}_2 = 88,65$) ve 3. grup seçmenlerin ortalaması ($\bar{X}_3 = 91,31$) aralarında anlamlı bir farklılaşma olup olmadığı durumu incelenmiş ve şu sonuç gözlenmiştir: 3. grubun 1. ve 2. gruplarla aralarında anlamlı bir farklılaşma olduğu [$F_{(2-1062)} = 9,80, p < 0.05$] görülürken, diğer grupların aralarında anlamlı bir farklılaşma olmadığı [$F_{(2-1062)} = 9,80, p > 0.05$] görülmüştür. Bu farklılaşmanın kaynağına bakıldığında 3. grubun puan ortalamasının ($\bar{X}_3 = 91,31$) 1. grubun ($\bar{X}_1 = 88,29$) ve 2. grubun ($\bar{X}_2 = 88,65$) puan ortalamalarından yüksek olduğu görülmektedir. Bu durumda, sosyo-tropik ekonomik oy verme modelini yüksek düzeyde algılayan seçmenlerin orta ve düşük düzeylerde algılayan seçmenlere göre siyasal rızanın unsurlarından olan sorumluluk faktörüne daha fazla önem verdikleri görülmüştür.

Sosyo-tropik ekonomik oy verme modeline göre seçmenler oy verme karar sürecinde ulusal refahı göz önüne alarak, ülke refahına en çok katkı sağlayacağını düşündükleri parti veya adaya oy verirler. Dolayısıyla bu modelin özünde seçmenlerin oy verecekleri zaman bireysel olarak kendilerinin ekonomik durumlarını değil, ülkenin ekonomik durumunu göz önünde bulundurmaları, olgusu yatmaktadır (Ercins, 2007: 27). Onun için bu modeli yüksek düzeylerde algılayan seçmenler, seçim dönemlerinde hangi parti ya da adayın bölgeye, millete, ülkeye ve kısaca tüm ulusa ekonomik olarak daha fazla katkı sağlayacağını düşünürlerse ona oy verirler. Ülke ekonomisinin ve refahının yükselmesi hem ekonomik hem de sosyal olarak nitelikli politikaların uygulanması ile mümkün olur. Nitelikli politikalar konusu ise kişilere göre ucu açık bir konu olduğu için bu konuda seçmenlerin düşüncelerinin az ya da çok birbirinden farklı olacağı açıktır. Bu durum göz önüne alındığında, seçmenlerin sosyo-tropik ekonomik oy verme modelini algılama düzeylerinin bu çalışmada ele alınan siyasal rızanın unsurlarına verdikleri önem düzeyini farklılaştıracağı açıktır. Burada oluşması muhtemel farklılaşma durumu düşünüldüğünde; oy verme karar sürecinde en çok önem verdikleri kriter, ülke ekonomisi ve yaşam şartlarının iyileşmesi, olduğu için sosyo-tropik ekonomik oy verme modelini yüksek düzeylerde algılayan seçmenlerin bu çalışmada ele alınan siyasal rızanın unsurlarına yüksek düzeylerde önem vermeleri yüksek bir ihtimaldir. Bu bağlamda seçmenlerin sosyo-tropik oy verme modelini algılama düzeylerine göre siyasal rızanın unsurlarına verdikleri önem düzeyi ile ilgili çıkan ve yukarıda verilen sonuçların, sosyo-tropik oy verme modeliyle ilgili oluşturulan *Hipotez 4*'ü doğruladığı görülmektedir.

V. Sonuç ve Değerlendirme

Bu çalışmada elde edilen bulgular incelendiğinde seçmenin oy verme davranışıyla siyasal rızası arasında genel olarak iki farklı yönde sonuç çıktığı görülmektedir. Bunlardan birincisi seçmenlerin sosyolojik, psikolojik ve ego-tropik ekonomik oy verme modellerini algılama düzeyleri ile siyasal rızaya verdikleri önem düzeyi arasında ters orantılı bir ilişki olduğu ve ikincisi ise seçmenlerin sosyo-tropik ekonomik oy verme modelini algılama düzeyleri ile siyasal rızaya verdikleri önem düzeyi arasında doğru orantılı bir ilişki olduğudur.

Modellerle ilgili bulgular tek tek incelendiğinde sonucun bu şekilde iki farklı yönde çıkmasının temel nedeninin, bu çalışmada ele alınan siyasal rızanın unsurları ile oy verme modellerinde benimsenen karar verme tutumları arasındaki ilişki olduğu anlaşılmaktadır. Zira birinci temel sonucun nedeni olarak bazı modellerde karar verme tutumlarının belirli bir parametre çerçevesinde, katı, sert ve değişmez bir yapıda olduğu söylenebilir. Örneğin; sosyolojik oy verme modelinde içinde yaşanan “sosyal çevre” parametresi, psikolojik oy verme modelinde sebebi tam olarak açıklanamayan “parti bağlılığı” parametresi ve ego-tropik oy verme modelinde “bireysel menfaatler/çıkarlar” parametresi bu modelleri benimseyen seçmenleri oy verme karar sürecinde sınırlandırmakta ve kararlarını ağırlıklı olarak bir parametre ekseninde vermelerini sağlamaktadır. Dolayısıyla oy verme karar sürecinde temel olarak sosyolojik modeli benimseyen seçmenler sosyal çevrelerine, psikolojik modeli benimseyen seçmenler bir partiye veya adaya psikolojik bağlılıklarına/taftarlıklarına ve ego-tropik modeli benimseyen seçmenler ise şahsi çıkarlarına göre karar verdikleri için başka faktör ya da faktörlere fazla önem vermemektedirler. Bu çalışmada elde edilen bulgular incelendiğinde de bu modelleri benimseyen seçmenlerin bu çalışmada siyasal rızanın unsurlarına düşük düzeylerde önem verdikleri, başka bir ifadeyle bu modelleri algılama düzeyleri ile siyasal rızaya verdikleri önem düzeyi arasında ters orantılı bir ilişki olduğu, şeklindeki birinci temel sonucun nedeni bu bağlamda düşünülebilir.

Bu çalışmada çıkan ikinci temel sonucun nedeni olarak ise bazı modellerde karar verme tutumlarının belirli bir parametre çerçevesinde, katı, sert ve değişmez bir yapıda değil, birden çok parametreye bağlı olarak esnek ve değişebilir bir yapıda olduğu söylenebilir. Örneğin; sosyo-tropik oy verme modelinde temel alınan “ülke ekonomisinin güçlenmesi veya refahının yükselmesi” parametresi ucu açık, yani farklı kriterlere bağlı olabilen bir parametredir. Dolayısıyla oy verme karar sürecinde seçmenin ülke ekonomisini veya refahını yükseltebileceğine inandığı nitelikli, farklı kriterler vardır. Örneğin, özgürlükler, liyakat, adalet, sorumluluk, tarım, sanayi, bilişim sektörlerinin güçlenmesi gibi farklı nitelikteki kriterlerin, farklı seçmenler tarafından ülke ekonomisine ve refahına daha çok katkı sağlayacağı düşünülebilir. Onun için bu modeli benimseyen seçmenler oy verme kararlarını sosyal çevre ve ideoloji gibi tek bir kriterin ağırlığında değil, ülkeyi ekonomik olarak güçlendireceğini veya ülkenin refah seviyeni yükselteceğini düşündükleri farklı kriterlere göre verirler. Bu bağlamda bu modeli benimseyen seçmenlerin oy verme karar sürecinde değişik faktör ya da faktörlere fazla önem verebilecekleri açıktır. Bu çalışmada bu modelle ilgili çıkan; sosyo-tropik oy verme modelini yüksek düzeylerde algılayan katılımcıların bu çalışmada siyasal rızanın unsurlarına yüksek düzeylerde önem verdikleri, başka bir ifadeyle bu modeli algılama düzeyi ile siyasal rızaya verdikleri önem düzeyi arasında doğru orantılı bir ilişki olduğu, şeklinde ikinci temel sonucun nedeni bu bağlamda düşünülebilir.

A. Öneriler

Bu çalışmada, bazı seçmenlerin içinde yaşadıkları aile ve sosyal çevrelerinden çok fazla etkilendikleri ve oy verme kararlarında sosyal çevrelerine yüksek düzeylerde önem verdikleri, şeklinde elde edilen bulgudan hareketle politikacılara, siyasal iletişim

faaliyetlerini yaparken; hedef kitlenin sosyolojik yapısını ve yaşadığı bölgeyi iyi bir şekilde analiz etmeleri, mesajlarında hedef kitlenin sosyolojik yapısına uygun argümanlara/konulara yer vermeleri ve mesajlarını hedef kitleye uygun dille, kelimelerle kodlamaları önerilir.

Bu çalışmada, bazı seçmenlerin tüm yaşamı boyunca psikolojik olarak bazı partilere bağlanıp, taraftarı oldukları ve seçimlerde hep aynı partiye oy verdikleri, şeklinde elde edilen bulgudan hareketle politikacılara, siyasal iletişim faaliyetlerini yaparken; hedef kitlenin psikolojik yapısını iyi bir şekilde analiz etmeleri ve psikolojik bağlılıkları varsa mesajlarında hedef kitlenin psikolojik bağlılıklarına sebep olan konulara, olgulara vurgu yapmaları önerilir.

Bu çalışmada, bazı seçmenlerin kendi bireysel ekonomisine, bazılarının ise ülke ekonomisine daha fazla önem verdikleri ve seçmenlerin bireysel veya ülke ekonomisine önem verme durumlarına göre oy verme karar sürecinde siyasal rızanın unsurlarına verdikleri önem düzeylerinin farklılaştığı, şeklinde elde edilen bulgudan hareketle politikacılara, siyasal iletişim faaliyetlerini yaparken; hedef kitlenin ekonomik yapısını iyi bir şekilde analiz etmeleri ve mesajlarını hedef kitlenin ekonomik yapısına ve ekonomiye bakış açılarına uygun şekilde oluşturmaları önerilir.

Bu çalışmada, seçmenlerin bireysel veya ülke ekonomisine önem verme durumlarına göre oy verme karar sürecinde siyasal rızanın unsurlarına verdikleri önemin farklılaştığı, şeklinde elde edilen bulgudan hareketle gelecekte “Ekonomik Oy Verme Modeli” ile ilgili yapılacak çalışmalarda araştırmacılara ekonomik veya rasyonel oy verme modelini, ego-tropik ekonomik oy verme modeli ve sosyo-tropik ekonomik oy verme modeli şeklinde iki ayrı kategoride ele almaları önerilir.

Kaynaklar

- Başarır, M. (2015). Siyasal İletişim Sürecinde Lider Üslubunun Seçmen Davranışındaki Rolü Üzerine Bir Araştırma. (Yayımlanmamış Doktora Tezi). Konya: Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Benoit, W. L. (2006). “Retrospective Versus Prospective Statements and Outcome of Presidential Elections”. *Journal of Communication*, 56(2), 331-345.
- Berelson, B. R., Lazarsfeld, P. F. & McPhee, W. N. (1954). Voting: A Study of Opinion Formation in a Presidential Campaign. London: University of Chicago Press.
- Ceylan, F., İspir, N. & Özpolat, A. R. (2019). “Siyasal Rıza Ölçeği”, *Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 23(2), 605-629.
- Denton, R. E. & Woodward, G. C. (1985). Political Communication in America. New York: Praeger Publishers.
- Downs, A. (1957). An Economic Theory of Democracy. New York: Harper & Row Publishers.

- Ercins, G. (2007). Türkiye’de Sosyo-Ekonomik Faktörlere Bağlı Olarak Değişen Seçmen Davranışı”. *Cumhuriyet Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 8(2), 25-40.
- Erdem, A. R. (1996). Batı Düşüncelerinin Yönetim Bilimine Bilim Öncesi Katkıları. *Eğitim Yönetimi*, 2(3), 383-394.
- Gökçe, O., Akgün, B. & Karaçor, S. (2002). “3 Kasım Seçimlerinin Anatomisi: Türk Siyasetinde Süreklilik ve Değişim”. *Sosyal Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 2(4), 1-44.
- Gül, H., Kiriş, H. M., Negiz, N. & Gökdayı, İ. (2014). Türkiye’de Yerel Yönetimler ve Yerel Siyaset. Ankara: Detay Yayınları.
- Güllüpunar, H., Diker, E. & Aslan, E. S. (2013). “Oy Verme Yaklaşımları Bağlamında Aday Merkezli Seçmen Tercihi Üzerine Deneysel Bir Araştırma”. *Akademik Bakış*, 35, 1-21.
- Gülmen, Y. (1979). Türk Seçmen Davranışı: 1960-1970. İstanbul: İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi Yayınları.
- Harrop, M. & Miller, W. L. (1987). Election and Voters a Comparative Introdoction. London: The Mcmillan Press.
- Jenkins, J. J. (1970). “Political Consent”. *The Philosophical Quarterly* (1950-), 20(78), 60-66.
- Kalaycıoğlu, E. (1995). “Siyasal Katılmanın Koşullarına Genel Bir Bakış: Türkiye Örneği”. Ersin Kalaycıoğlu ve Ali Yaşar Sarıbay (Ed.), Türkiye’de Siyaset: Süreklilik ve Değişim (ss. 535-558). İstanbul: Der Yayınları.
- Kalender, A. (2005). Siyasal İletişim: Seçmenler ve İkna Stratejileri. (2. Baskı). Konya: Çizgi Kitapevi.
- Karasar, N. (1991). Bilimsel Araştırma Yöntemi. Ankara: Sanem Matbaacılık.
- Kışlalı, A. T. (2010). Siyasal Sistemler. Ankara: İmge Kitapevi Yayınları.
- Kleinig, J. (2010). “The Nature of Consent”. Franklin G. Miller & Alan Wertheimer (Ed.), The Ethics of Consent: Theory and Practice (ss. 3-24.). New Yorke: Oxford University Press.
- Milburn, M. A. (1998). Sosyal Psikolojik Açıdan Kamuoyu ve Siyaset. (Çev. Ali Dönmez ve Veli Duyan). Ankara: İmge Kitabevi.
- Nannestad, P. & Paldam, M. (1994). “The VP-Function: A Survey of the Literature on Vote and Popularity Functions After 25 Years”. *Public Choice*, 79(3-4), 213-245.
- Norris, P. (1998). Elections and Voting Behaviour: New Challenges, New Perspectives. Dartmouth: Ashagate.

- Özer, İ. & Meder, M. (2008). *Siyasal Katılma ve Seçmen Davranışı*. İstanbul: Ege Yayınları.
- Özler, H. (2014). *Siyaset Psikolojisi*. Bursa: Ekin Yayınları.
- Öztekin, A. (2014). *Siyaset Bilimine Giriş*. (9. Baskı). Ankara: Siyasal Yayınları.
- Polat, F. (2010). *Din Siyaset Seçmen*. Konya: Çizgi Kitabevi.
- Sarıbay, A. Y. (1998). *Siyaset, Demokrasi ve Kimlik*. Bursa: Asa Yayınları.
- Smith, M. (1914). "The Consent of Governed". *Proceedings of the Academy of Political Science in the City of New York*, 5(1), 82-88.
- Taşçıoğlu, R. (2009). "Siyasetin Teknikleşmesi Bağlamında Türkiye’de Siyasal Reklamcılık". Abdullah Özkan (Ed.), *Siyasetin İletişimi* (ss. 271-292). İstanbul: Tasam Yayınları.
- TDK (ty). *İktidar*. <https://sozluk.gov.tr/> adresinden alınmıştır.
- Temizel, M. (2012). Türkiye’de seçmen davranışlarında sosyo-psikolojik, kültürel ve dinsel faktörlerin rolü: Kuramsal ve ampirik bir çalışma. (Yayınlanmamış Doktora Tezi). Konya: Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Tokgöz, O. (2010). *Seçimler Siyasal Reklamlar ve Siyasal İletişim*. Ankara: İmge Yayınları.
- Turan, İ. (1976). *Siyasal Sistem ve Siyasal Davranış*. İstanbul: Der Yayınları.
- YSK (2019). *31 Mart 2019 Mahalli İdareler Genel Seçimleri*. <https://www.ysk.gov.tr/tr/31-mart-2019-mahalli-i-%CC%87dareler-secimi/77916> adresinden alınmıştır.