

SOSYAL BİLİM KONULARI VE TARTIŞMALARI

Dr. Öğr. Üyesi Gizem ŞİMŞEK KAYA



Sosyal Bilim Konuları ve Tartışmaları

Editör

Dr. Öğr. Üyesi Gizem ŞİMŞEK KAYA

yaz
yayınları

Sosyal Bilim Konuları ve Tartışmaları

Editor: Dr. Öğr. Üyesi Gizem ŞİMŞEK KAYA

ORCID NO: 0000-0001-7514-9828

© YAZ Yayınları

Bu kitabın her türlü yayın hakkı Yaz Yayınları'na aittir, tüm hakları saklıdır. Kitabın tamamı ya da bir kısmı 5846 sayılı Kanun'un hükümlerine göre, kitabı yayınlayan firmanın önceden izni alınmaksızın elektronik, mekanik, fotokopi ya da herhangi bir kayıt sistemiyle çoğaltılamaz, yayımlanamaz, depolanamaz.

E_ISBN 978-625-6524-43-9

Ekim 2023 – Afyonkarahisar

Dizgi/Mizanpaj: YAZ Yayınları

Kapak Tasarım: YAZ Yayınları

YAZ Yayınları. Yayıncı Sertifika No: 73086

M.İhtisas OSB Mah. 4A Cad. No:3/3
İscehisar/AFYONKARAHİSAR

www.yazyayinlari.com

yazyayinlari@gmail.com

info@yazyayinlari.com

İÇİNDEKİLER

Antik Lanetlerin Batılı Korku Filmlerindeki Yolculuğu: Kötülük Ortadoğu'dan Yükseliyor.....	1
<i>Gizem ŞİMŞEK KAYA</i>	
İslami Finansın Ekonomik Hayat, Toplumsal Düzen ve İnsan Davranışlarına Etkileri.....	9
<i>Muhammed KALAYCI</i>	
The Impact of Minority: The Power of Change	39
<i>Suzan CEYLAN BATUR</i>	
Exploring the Role of New Communication Technologies in Social Engineering: A Comparative Analysis of Natural and Human-Made Systems.....	61
<i>Zeliha OÇAK</i>	
Pazarlama Faaliyetlerinin Satış Gelirleri ve Firma Değeri Üzerine Etkisinin Panel Veri Analizi ile İncelenmesi: BİST Gıda Endeksi Örneği.....	87
<i>Ahmet KARACA</i>	
Kilis 7 Aralık Üniversitesi Sağlık Hizmetleri Meslek Yüksekokulunda Kısmi Zamanlıya Başvuran Öğrencilerin Entropi ve Aras Yöntemleriyle Belirlenmesi.....	101
<i>Yadigar POLAT, Seval SÜZÜLMÜŞ</i>	
Kant ve Nietzsche'nin Felsefesinde Saygı Kavramı Üzerine Bir Değerlendirme.....	131
<i>Ekin MERKİT</i>	

"Bu kitapta yer alan bölümlerde kullanılan kaynakların, görüşlerin, bulguların, sonuçların, tablo, şekil, resim ve her türlü içeriğin sorumluluğu yazar veya yazarlarına ait olup ulusal ve uluslararası telif haklarına konu olabilecek mali ve hukuki sorumluluk da yazarlara aittir."

ANTİK LANETLERİN BATILI KORKU FİLMLERİNDEKİ YOLCULUĞU: KÖTÜLÜK ORTADOĞU'DAN YÜKSELİYOR

Gizem ŞİMŞEK KAYA¹

1. GİRİŞ

Teknolojik gelişmelerin hızlı bir biçimde artmasıyla birlikte, silah gücünden ziyade kültürün, ötekileştirmenin ve kimlikler üzerindeki etkilerin çağı başlamıştır. Küresel gücü silahtan kültür emperyalizmine değin her alanda elinde tutan Amerika, fotoğraf sonrası sinemanın da keşfiyle kültürlerin değişimi, asimile edilmesi, ötekileştirme gibi soyut olanaklar üzerinden soğuk savaşını sürdürmektedir. Rönesans döneminde oryantalizmle başlayan Doğu'nun ötekileştirilmesi, soğuk savaş ve sonrasında yaşanan 11 Eylül ile birlikte kötücül gösterme çalışmasına dönüşmeye başlamıştır. Bu bağlamda özellikle Amerikan Sineması başta olmak üzere Batı filmlerinde büyük çoğunluğu İslam inancına sahip olan, Bush'un "şeytan eksen" olarak nitelendirdiği Ortadoğu bölgesini içeren ya da yakınındaki diğer Ortadoğu ülkelerinde geçen veya temeline bu ülkeleri alan Batı yapımı filmlerde kullanılan Zombi Nazi askerler, insanların peşinden koşan mumyalar, canlanan Mısır tanrıçaları, içinden cin çıkan lambalar gibi kavramlar üzerinden Ortadoğu'nun kötücül olarak ötekileştirildiği filmler derlenmiştir.

¹ Dr. Öğr. Üyesi, İstanbul Kültür Üniversitesi, Sanat ve Tasarım Fakültesi, Radyo, Televizyon ve Sinema Bölümü, gizsimsek@gmail.com, ORCID: 0000-0001-7514-9828.

2. İSLAMOFOBİ ÖNCESİ ORTADOĞU

Modern Avrupalılar 18. Yüzyılın sonu ile 19. Yüzyılın başlarında Oryantal Rönesans olarak adlandırdıkları İslam bölgeleriyle ilgilenmeye başladılar ve 19. Yüzyılda İngiliz ve Fransız askerler Doğu'yu keşfettiler. Bu dönemde Doğu; mistisizm, egzotizm, gelişmemişlik, yozlaşmışlık ve İslam'ın simgesi haline geldi. (Said, 13) II. Dünya Savaşı'ndan sonra, birkaç Avrupalı bilim adamından destek alan az sayıdaki Amerikalı, batıl inanç batağı, kurtarılamayan ruhlar barındıran bir Doğu icat ederek dünyaya başka bir Doğu sunmaya başladılar. Medeniyetlerin yatağı, antik uygarlıkların beşiği olan Doğu; İngiliz seyyahların eserlerinde demokratiklikten yoksun, aylak aylak kahvehanelerde gezinen yozlaşmış efendilerin, cinsellik ve şehvetin ülkesi olarak anlatıldı. (Bulliet, 120)

Dünyanın en önemli propaganda araçlarından biri olan sinemadaki eserler de bahsi geçen yapıtlardan esinlenerek çekildi. Bu bağlamda da egzotik, şehvet ve cinsellikle eşdeğer göstergelerin kullanıldığı, aylak ve dolandırıcıların kol gezdiği yerler olarak beyazperdeye yansıtıldı. Bernardo Bertolucci'nin Paul Bowles'ın romanından uyarlayarak 1990 yılında çektiği, Amerikalı bir çiftin tekdüze giden ilişkilerine farklı bir heyecan aramak için Fas'a gitmelerini konu edinen *The Sheltering Sky* tam olarak bahsi geçen cinsellik, şehvet, medeniyet yoksunluğu gibi olguların altını çizen bir film olmuştur. Yine kült bir seri olan Indiana Jones filmlerinden *Indiana Jones: Last Crusade* (1989) filminde Hatay şehri, Hatay Cumhuriyeti olarak lanse edilmiş ve Türk askerleri de fesli ve bıyıklı adeta Osmanlı Dönemi gibi gösterilmiştir. Oysa 1939 yılında Hatay Türkiye sınırlarına dahil olmuş, çoktan şapka ve kıyafet kanunu kabul edilmiş durumdadır. Dünyadaki milyonlarca izleyiciye ulaşabilen, büyük bir güç olan sinema, bu ve buna benzer şekilde yapılan propagandaların da yardımıyla İslamofobi'nin dünya üzerinde artmasına neden olmuştur.

3. ŞEYTAN EKSENİ VE İSLAMOFOBİ

Soğuk Savaş döneminin başlaması, Körfez Savaşı gibi unsurlar egzotik Ortadoğu'nun yerini kötücül Ortadoğu'ya bıraktırmıştır. Özellikle 1979 yılında İran'da bulunan Amerikan elçiliğine yapılan baskın ve rehine alımı sonrasında, küresel gücünü ve en büyük propaganda araçlarından biri olan sinemayı elinde tutan Amerika, ötekileştirme bağlamında Ortadoğu'yu hedef almıştır. Amerika Birleşik Devletleri, kendi çıkarları doğrultusunda Afganistan da dâhil olmak üzere tüm Müslüman ülkeleri bir endüstri haline getirdiği sinema üzerinden de terörist olarak göstermektedir. Irak, İran, Afganistan, Suriye gibi Ortadoğu ülkeleri, Amerikan medyasında da yeni siyasi gündemler ve ideolojiler doğrultusunda sürekli hedef olarak yer almaktadır. George W. Bush, Amerikan başkanı olduğu 2002 yılında hedef gösterdiği İran, Irak ve Kuzey Kore'yi *Axis of Evil* yani Şeytanın Ekseni olarak adlandırmıştı. (Ahmed, 11) Böylelikle sinemada şeytanın Ortadoğu'dan yükselişi ivme kazanmıştır.

4. ORTADOĞU'DA GEÇEN DİĞER ÜLKELERE AİT KORKU FİMLERİ

Bir modelin gizemli bir kozmetik firması tarafından Kahire'ye davet edilmesi ve arkasında garip bir tarikatın olduğunu fark etmesiyle gelişen olayları konu edinen ***Ombre roventi*** (1970); Ortadoğu çöllerinde II. Dünya Savaşı'ndan kalma bir hazineyi arayan Amerikalı bir grubun, hazineyi koruyan zombi Nazi askerlerini uyandırmasını anlatan ***La tumba de los muertos vivientes*** (1982); İngiliz bir müzisyenin Flüt Ustası'nı aramak üzere Türkiye'ye gelmesiyle kıyameti önleyebilecek tek kişinin kendisinin olduğunu fark etmesini işleyen ***Born Of Fire*** (1987); Afrika'nın kuzeyindeki bir kilise kazılarında paganist kötülük tanrısı Pazuzu ile karşılaşan rahibin kötülükle

mücadelesini anlatan, 1973 yapımı **The Exorcist** filminin başlangıcı niteliğindeki **Exorcist: The Beginning** (2004); Gizli bir görev için Afganistan'a gönderilen Amerikan askerlerinin yaşadıkları doğaüstü olayları anlatan **The Objective** (2008); Ortadoğu'da bir yeraltı laboratuvarında çalışmalarını sürdürürken haberleşme sağlanamayan bilim adamlarının durumunu öğrenmek adına gönderilen Amerikan askerlerinin antik bir şeytanla karşılaşmasını konu alan **The Devil's Tomb** (2009); Afganistan'a El Kaide'nin faaliyetlerini gözlemlemek için gönderilen Amerikan askerlerinin cinlerle yaşadıkları korkutucu saatleri anlatan **Red Sands** (2009); Mısır'daki bir sondaj istasyonunda bilim adamlarının kaybolmasını konu alan **Nine Miles Down** (2009); Cezayir'in güneyine kurtarma operasyonu için gönderilen Fransız askerlerinin cinlerle mücadelesini anlatan **Stranded** (2010); Afganistan'da görev yapan Fransız birliğin gizemli bir biçimde ortadan kayboluşunu anlatan **Ni le ciel ni la terre** (2015) filmleri, savaşların dinmediği Ortadoğu'da geçen ve İslami inançlara sahip olan bu bölgenin korku unsurlarını kullanan filmlerdir.

Cléopâtre (1899) filmini başlangıç kabul etmekle birlikte 1920'li yıllarda Tutankamon'un mezarının bulunmasından sonra lanetine dair efsanelerden hareketle Batı ülkelerinde bir korku imgesi kabul edilen mumya ise anavatanı olan Mısır'a gelerek kazı yapanları **The Mummy** (1932), **The Mummy's Hand** (1940), **The Pharaoh's Curse** (1957), **The Mummy** (1959), **The Mummy's Shroud** (1967), **Dawn of the Mummy** (1981), **The Mummy Lives** (1993), **Bubba Ho-tep** (2002), **The Fallen Ones** (2005), **The Curse of King Tut's Tomb** (2006), **The Prisoners of the Sun** (2013), **The Mummy Ressurrected** (2014), **Day of the Mummy** (2014), **The Pyramid** (2014) gibi birçok film üzerinden terörize ederken; Mısır'ın çöllerinden uzakta, Batı medeniyetlerindeki bir müze ya da koleksiyondan fırlayarak ise **The Mummy's Tomb** (1942), **The Mummy's Curse** (1944), **The**

Mummy's Ghost (1944), *The Curse of the Mummy's Tomb* (1964), *The Mummy and the Curse of Jackals* (1969), *La venganza de la momia* (1975), *Legend of the Mummy / The Bram Stoker's Mummy* (1998), *Talos The Mummy* (1998), *Belphégor: Le fantome du Louvre* (2001), *Legion of the Dead* (2005), *Frankenstein vs. The Mummy* (2015) gibi birçok film ile Batı topraklarında kan akıtmıştır.

5. ORTADOĞU'DAN BATI'YA GELEN KÖTÜLÜKLER

Anavatanı Mısır'dan koparılarak bir sergi, müze ya da koleksiyonda sergilenen mumyaların yaşattığı terör dışında Ortadoğu'dan batıya bir şekilde kolye, taş, bilezik gibi antika değeri taşıyan lanetli bir nesne ya da atalarından gelen ailevi bir lanet üzerinden gelen kötücül doğaüstü güçler de bulunmaktadır.

The Ghoul (1933)'de Mısır'daki bir mezardan çalınan ölümden dönmeyi sağlayan antik bir taş fanatik bir Mısırbilimci'nin eline geçiyor, taşla gömülen Mısırbilimci mezarına zarar verenleri dirilerek öldürüyor; *Blood Feast* (1963)'te bir restaurantta çalışan Mısır uyruklu Fuad Ramses, bir Mısır tanrıçasını canlandırmak için banliyödeki çeşitli kadınları öldürüyor; *Blood From the Mummy's Tomb* (1971)'de genç bir kız babasının hediye ettiği antik bir Mısır yüzüğünü takmasıyla bir Mısır kraliçesinin ruhu tarafından ele geçirilmeye çalışılıyor; *The Exorcist* (1973)'te Mısır'da yapılmakta olan arkeolojik bir kazı sırasında paganist kötülük heykeli Pazuzu'nun ortaya çıkışı dünyaya kötülüğü salar ve antik kötülük bir şekilde Amerika'da yaşayan küçük bir kıza musallat olur; *The Cat Creature* (1973)'de ölü bulunan zengin bir adamın evinden Antik Mısır'a ait bir tılsımın çalınması sonrası vahşi cinayetler işlenmeye başlanır; *The Awakening* (1980)'de bir arkeoloğun Mısır'daki bir kazı sırasında mezarını bulduğu isimsiz Mısır kraliçesinin

ruhu, 18 yıl sonra İngiltere’de adamın kızının bedenini ele geçirmeye çalışır; **Manhattan Baby** (1982)’de Mısır’da yapılan kazılar sırasında kötü bir ruh serbest kalır ve lanet oradan aldıkları madalyonla beraber kazıyı yapan arkeolog ve ailesiyle birlikte Amerika’ya gelir; **Hellraiser** (1987)’de Amerikalı bir adam Ortadoğu seyahati sırasında Asyalı bir adamdan arzularını gerçekleştireceğine inandığı bir puzzle kutusu alır, kutuyu Amerika’da açmasıyla birlikte cehennemin kapıları ardına dek açılır; **The Outing** (1987)’de 1893 yılında Doğu’dan bir gemi ile gelen ve içinde cin bulunan bir lambanın 1980’li yıllarda bir grup hırsız tarafından kurcalanması sonucunda Amerika’da korkunç cin serbest kalır. **Wishmaster** (1996)’da İran’dan getirilen paganist döneme ait Ahura Mazda heykelinin Amerika’daki bir sanat galerisine götürülmek üzere taşınması sırasında kırılmasıyla cinin saklı olduğu taşın ortaya çıkması kötülüğün Amerika’da hüküm sürmeye başlamasına neden olur ve bu bir seriye dönüşerek **Wishmaster 2: Evil Never Dies** (1999), **Wishmaster 3: Beyond The Gates of Hell** (2001), **Wishmaster 4: The Prophecy Fulfilled** (2002) ile devam eder. **Long Time Dead** (2002)’de geçmişte Fas’ta bir ruh çağırma seansına katılanlara musallat olan cin, orada bulunan bir adamın oğluna ve arkadaşlarına yıllar sonra eğlence amaçlı düzenledikleri ruh çağırma ayiniyle beraber tekrar musallat olarak İngiltere’de ortaya çıkar; **Umbrage: The First Vampire** (2009) adlı korku tabanlı western filminde, Mezopotamya çöllerinde bulunan antik bir obsidiyen taşın bir koleksiyoncu sayesinde önce Avrupa’ya sonrasında ise Amerika’ya gelmesi sonrası bir çiftlikteki kişilerin vampire dönüşmesi anlatılıyor; **Jinn** (2014) adlı fantastik korku filminde bir Amerikan ailesi tarafından evlat edinilen Doğulu karakterin atalarından gelen lanet onu takip ediyor; **The Possession** (2012)’de Yahudi inanışlarında yer alan Dibbuk kutusunun bir garaj satışında bir kız çocuğu tarafından alınması sonrası kutunun açılmasıyla kötülük Amerika’da dışarı salınıyor; **Blood Feast** (2016) filmi 1963 yapımın bir uyarlaması, Fuat

Ramses bir Amerikan restaurantı açmak için Fransa'ya yerleşiyor ancak işler iyi gitmeyince müzede gece bekçiliği yapmaya başlayan Ramses, burada Mısır Tanrıçası Ishtar'ı canlandırmak için cinayet işlemeye başlıyor; **Final Wish** (2018)'de ise Irak'tan Amerika'ya getirilen antika bir semaver üzerinden kötücül cinler Amerika'da serbest kalıyor.

6. SONUÇ

Ortadoğu'nun eski Amerikan Başkanı Bush tarafından bile kötülüğün merkezi olarak lanse edilmesi, Batı medyasında Arap ülkelerine ve Ortadoğu'ya bakışının taraflı olmasıyla ortaya çıkan İslamofobi nedeniyle; kötülüğün Batı'ya yayılmasına neden olan şeytanların bu bağlamda Ortadoğu'dan gelmesi ya da Ortadoğu topraklarında karşılırlarına çıkması da bizleri şaşırtmıyor. I. ve II. Dünya Savaşları sırasında mumya filmleriyle başlayan Ortadoğu korkuları, günümüzde cin filmleriyle devam ediyor. Herhangi bir lanet ya da nesne ile kötülük adeta elini kolunu sallayarak Batı topraklarına girip terör estirebildiği gibi Batılların tanımadıkları, yabancı oldukları Ortadoğu topraklarında yaptıkları yanlış bir hareket de ölümcül durumlar doğurabiliyor. Batılıysanız siz siz olun Ortadoğu topraklarında size ne hediye edildiğine ne satın aldığınıza ya da neye dokunduğunuza dikkat edin...

KAYNAKÇA

Ahmed, Akbar S. İslam Under Siege. Lahore: Vanguard Books Ltd, 2003.

Bulliet, Richard W. Çatışmadan İttifaka. İstanbul: Pınar Yayınları, 2007.

<https://www.imdb.com>, e.t. 13.02.2023.

Odell, Colin, Michelle Le Blanc. Korku Sineması. İstanbul: Kalkedon Yayınları, 2011.

Said, Edward W.. Covering Islam. London: Vintage Random House Inc., 1997.

Şimşek, Gizem. Sinemada Korku ve Din. İstanbul: Pales Yayınları, 2016.

İSLAMİ FİNANSIN EKONOMİK HAYAT, TOPLUMSAL DÜZEN VE İNSAN DAVRANIŞLARINA ETKİLERİ¹

Muhammed KALAYCI²

1. GİRİŞ

“Dünya tarihini şekillendiren ve insanoğlunun kendi günlük işlerini yönlendiren iki asli kurum vardır, bunlar din ve ekonomidir” (Marshall, 1964:6). Birbiriyle ilişkilendirilmesi zor gibi gözükse de toplum yargılarını merkezinden etkileyen en önemli iki unsur insan hayatının idamesinde önemli rol oynamaktadır. Bu bağlamda İslami finans insan hayatına yön veren bu iki önemli unsurun iç içe geçmişliğini, Kur’an-ı Kerim’in hükümleri çerçevesinde yorumlayarak ekonomik hayata uygulama amacı gütmektedir.

İslami finansın en önemli özelliği, maddeci bir yaklaşımdan uzak olması, ahlaki, psikolojik, estetik ve ruhî değerler içermesidir. İnsanların hür olması, eşit haklara sahip olması, düzenli bir hayat sürmeleri ve yüksek faziletlerle sahip olmaları amaçlanır. Elbette ilk olarak kişilerin temel ihtiyaçları karşılanmalı, karınları doymalı, giyecekleri olmalı, sağlık, temizlik vb. şartlar sağlanmalı, bunun yanı sıra kişiler maddi ve kültürel gelişim şartlarına uygun olarak eğitim almalıdırlar. Hiç kuşkusuz maddi refah, dengeli bir hayat ve toplumsal kalkınma için gereklidir. Fakat İslami finansta, tüm bu sayılanlar ferdi ve

¹ Bu çalışma Yalova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Ekonomi Programı bünyesinde hazırlanan Yüksek Lisans tezinden üretilmiştir.

² Öğr. Gör., Sakarya Uygulamalı Bilimler Üniversitesi, Kaynarca S.S. MYO, Maliye Programı, muhammedkalayci@subu.edu.tr, ORCID orcid.org/ 0000-0002-4423-6539.

sosyal hareketlerin temel amacı haline getirilemez. Bu doğrultuda İslami finansın temel amaçlarını, sosyal ve ekonomik adaletin sağlanması, evrensel kardeşlik duygusunun geliştirilmesi ve karşılıklı dayanışmanın temini, serbest piyasa yapısının tesisi ve adil fiyatlandırmanın sağlanması, kaynakların israf edilmeden etkin kullanımı, toplum refahına katkı ve sermayenin tüm kesimlere dağılımı, kazançların meşru yollardan temini olarak görürüz. (Çürük, 2013: 29) Yaygın olarak bilindiği üzere, İslami iktisat emek ve yatırımın mülkiyet edinimi için tek meşru araç olduğu ve paranın bağımsız bir meta olarak değil ancak bir değişim veya üretim aracı olarak algılandığı bir piyasa teorisini benimser. Bunun da ötesinde, faiz gibi haksız kazanç veya belirsizlik yahut kumar/spekülasyon üzerine dayanan servet edinme şekillerini reddeder. (Cattelan, 2015: 44)

İslam'da kazanma, mal mülk edinme tıpkı ilim gibi farz telakki edilmiş, kişinin kimseye muhtaç olmadan hayatını sürdürebilmesi, çoluk çocuğunun nafakasını temin etmesi maksadıyla meşru yoldan çalışıp kazanma ibadet ve cihad ölçüsünde kutsal ve değerli bir davranış olarak nitelendirilmiştir. İslam'da çalışıp kazanma bu şekilde teşvik edilmekle birlikte, kazanç yolları ayrı ayrı sayılarak aralarında üstünlük ve öncelik sıralaması yapılmayıp konu tamamen kişilerin ve toplumların şart ve imkânlarına, ihtiyaç ve kabiliyetlerine bırakılarak kendi tabii seyri içinde şekillenmesi istenmiştir. Fakat İslam, kazanç yolları, mal ve mülk edinme konusunda önemli bir ilke olan meşruiyet prensibini esas alarak hırsızlık, gasp, faiz, zina, kumar, rüşvet gibi kazanç yollarını dinî, ahlaki ve hukuki planda yasaklamış, bu yollarla elde edilen kazanca ve mala da hiçbir değer atfetmemiştir (İlmihal II, 2007: 409).

Tövbe edip faizcilikten vazgeçenlerin tahakkuk edip de henüz borçluların ödemediği faizleri almalarına izin verilmemesi, anaparadan başka bir fazlalığa haklarının bulunmadığının açıkça ortaya konması, ancak böyle yaptıklarında hem haksızlık

etmekten hem de haksızlığa uğramaktan kurtulacaklarının bildirilmesi, bazı kimselerin “Faizin azı helaldir, ancak kat kat olanı haramdır” şeklinde anlayış ve yorumlarının isabetli olmadığını göstermektedir (Karaman vd. 2014: 442). Gazali ve daha sonra Şatıbî, Kur’an ve hadisteki İslami öğreti ve emirleri inceleyerek İslam’da sosyal faydaların üç seviyede ele alınabileceği sonucuna varmışlardır: Zaruret, ihtiyaçlar ve incelikler (zaruriyat, hâciyat, tahsiniyat).

Zaruretlere İslam’a göre iyi, ferdi ve sosyal hayatın beş temelini korunmasına esas olan bütün faaliyetleri ve şeyleri ihtiva eder. Bu beş temel din, hayat, akıl, nesil ve maldır. Bu temelleri korumak, İslam dininin ilk hedeflerinden biridir. İhtiyaçlar beş esasın korunması için hayati olmamakla birlikte hayattaki engelleri ve zorlukları hafifletmek veya kaldırmak için ihtiyaç duyulan bütün şeyler ve faaliyetlerdir. Bir çok zanaat, sanayi ve iktisadi faaliyet, ürün veya hizmetlerinin ihtiyaçlar olarak addedilmesi dolayısıyla yani zorluğu hafifletmek veya kaldırmak için uygunlukları dolayısıyla buraya dahildir. İncelik, ihtiyacın sınırlarının ötesindeki faaliyetleri ve şeyleri ihtiva eder. Daha dar olarak, bu kavram zorlukları kaldırmak veya bunlara çare bulmaktan çok hayatı tamamlayan, aydınlatan veya süsleyen şeyleri ihtiva eder. Bu kategorinin özelliğini belirten emirler davranış ve konuşmadaki incelik; yeme, içme, giyinme, selamlaşma, temizlik vs. de İslami muaşeret adabıyla; genelde itidal, özelde harcamalardaki itidal ile ilgili olanlardır. Tahsiniyatı aşarak israf ve nefsanî arzulara esir olma derecesi İslam’ca hem fertler, hem de cemiyet için bir zarar olarak addedilir ve şiddetle reddedilir (Tabakoğlu vd. 1988: 33).

Bu bağlamda düşünecek olursak, İslami finans yapısının en önemli özelliği maddiyatın ikinci planda olup, ahlaki ve manevî değerlere önem vermesidir. İslami finansın amaçlarını temel, ekonomi ve sosyal değerler açısından değerlendirmek mümkündür. Ekonomik hayatın yönlendirilmesi, toplumsal

düzenin tesisi, insan davranışlarının yönelimi İslami finans perspektifinden incelenmesi gerekmektedir. Bu etkenler üzerine kurgulanacak bir hayat standardı günümüz iktisadi, sosyal ve toplumsal problemleri minimuma indirgeyecektir. Kur'an ayetleri ve hadisler ışığında da neden İslami finansı alternatif bir sistem olarak seçmek istediğimizi açıklama gayreti içinde olacağız.

2. İSLAM'DA EKONOMİK HAYAT

Ekonomik hayat denildiğinde akla ilk olarak para gelmektedir. Ancak ekonomi ahlaki kurallar da içermektedir. Gerek klasik iktisatta gerekse bu görüşün karşısındaki diğer ekollerde ekonomik hayatın ahlaki boyutu “ceteris paribus” un dışında kalmış, ekonomik incelemeler ve ortaya konulan fikirlerde dışarıda tutulmuştur. Ahlaki değerlerin saf dışında bırakıldığı bir sistemde atılan hiçbir temel, o temelin atıldığı topluma adalet getirmez. Adaletin tesisinde öncelik ahlakılıktır. Toplumu oluşturan bireyler yaşam faaliyetlerini ahlaki değerlerden yoksun, benmerkezci, öz faydalarını düşünerek, toplumun çıkarlarını hariç tutup salt kişisel çıkar odaklı gerçekleştirmeleri o toplumda adaletin var olmadığının en önemli göstergesidir.

2.1. Sosyal Adaletin Sağlanması

Adalet, zulmün zıddıdır. Zulüm, incitmektir, canın yanmasıdır. Rızı olunmayan bir davranışla karşılanmaktır. Buna karşılık; herkese hakkını vermek ve her şeyi akıl ve mantık ölçüsünde hikmet ve gayesine uygun olarak yapmak ise adalet olarak değerlendirilmiştir. Bu manada Allah, adildir, zulmü ve zalimleri sevmez. Onun için İslam'a göre zulüm haram sayılmıştır. Allah'ın adaletle emrettiği şüphesizdir. Bunun ölçülerini de oldukça geniş tutan İslam Dini, din hususunda karşı çıkılmadıkça, belli bir vatanda beraberce yaşama kabul edildikçe,

kim olursa olsun; onlara iyilik etmek, kendilerine adaletli davranmak gerektiğini ortaya koymuştur. Şüphesiz ki adalet, sosyal barış için şarttır. Sosyal barış da sosyal dayanışma ile sağlanır. “*Muhakkak ki, Allah, adaleti, ihsanı ve akrabaya yardım etmeyi emrediyor, zinadan, fenalıklardan ve insanlara zulüm yapmaktan nehyediyor*” (Nahl Suresi, 909. Ayet). Bu ayette bize, adalet, ihsan ve akrabaya yardım sosyal dayanışmayı gerçekleştiren müesseseler; zina, fenalık ve zulüm ise sosyal dayanışmayı köstekleyen davranış ve tutumlar olarak gösterilmektedir. En geniş anlamı ile haklara riayetkâr olmak, adaletli davranmanın gereği olduğuna göre, cemiyette insanların karşılıklı hak ve hukuka riayet anlayışı da sosyal adaleti beraberinde getirmektedir. (Şeker, 2000: 52)

İslam ekonomisinin toplumsal alandaki ilkelerini “sosyal adalet” kavramı olarak özetleyebiliriz. Adalet bildiğimiz gibi denge anlamına gelir. Tıpkı bireyin, ferdin dengesi gibi. İslam toplumunda da insanların dengeli olması ancak adaletin ikame edilmesiyle gerçekleştirilebilir. Tıpkı insanlar arasındaki kul hakkı nasıl önemliyse toplumun varlığını sürdürmesi için, toplumsal hizmetlerin finanse edilebilmesi için gerekli gelir elde etme de adil olmalıdır, adalete dayanmalıdır. Adaletin hedefi sosyal refahı sağlamaktır (Tabakoğlu, 2005: 256).

Faizsiz ekonomik sistem, refah ekonomisinde münferit tüketici ile firmaların davranışı aynı yönde bir bütünlük arz eder. Davranışlarındaki hürriyet sosyal menfaatlerin ortak sınırında son bulur. Bu bakımdan faizsiz ekonomik sistem, kapitalist teorinin büyük bir itina ile bina etmeye çalıştığı Pareto Optimumunu kabul etmez. Hiç kimse kaybetmeden, herhangi bir kimsenin kazanmaması şeklinde ekonomik etkinliği tanımlayan Pareto’nun optimalite kriteri dağıtım problemini çözmekten bir hayli uzaktır. Bu optimumun gerçekleşmesi için hem üretim hem de tüketimde etkinliğin mevcut olması gerekir. Bunun ise mümkün olmayacağı bilinmektedir. Bu bakımdan kapitalist sistemde refah

ekonomisinin sağlam bir temeli yoktur. Faizsiz ekonomik sistemde ise üretimden, dağıtım ve yeniden dağıtım kadar bir bütünlük arz eden refah anlayışı ne fertlerin –tüketici veya üretici- kaptislerine, ne de hükümetlerin keyfiyetine bağlı olmaksızın daha baştan faizsiz ekonomik sistemin genel prensipleri çerçevesinde geliştirilebilir sağlam ölçülere bağlanmıştır (Güven, 1995: 64).

Sosyal adalet, toplumdaki üretken her bireye fırsat eşitliği ve istihdam edilme imkânı sağlanması sonucu, herkesin bütün yeteneklerini işte kullanmak suretiyle kendi çabasının karşılığını kazanabilmesi durumunda ortaya çıkar. Fırsat eşitliğinin sağlanması, herkesin aynı refah düzeyine erişmesi ve refahın dengeli dağılımı konusunda tek başına yeterli olmasa da bireylerin asgari ihtiyaçlarının karşılanmasını garanti edecektir. Böyle bir garanti altında insanlar, ekonomik faaliyetlerde risk üstlenmek konusunda daha istekli davranacaktır. Bu konuda dikkat edilmesi gereken nokta, adalet kavramı ile matematiksel bir eşitliğin kastedilmediğidir. Birbirinden farklı bedeni, fikri ve ruhi kabiliyetlerde yaratılan insanlar arasında yapılacak böyle bir varsayım, üstün değer ve kabiliyetlerin yollarını kesmekle eş değer olup; onların insanlık ve topluma katkılarından mahrum kalmak anlamına gelecektir. Burada ifade edilen mutlak bir adalettir ve herkese eşit fırsatlar sunulduğu halde, kişiler arasındaki farklılıklara bağlı olarak farklı sonuçlar elde edilmesi kabul edilen bir durumdur (Çürük, 2013: 29).

Bu bağlamda İslami finans, klasik finans anlayışının aksine ahlaki değerler temellidir. Klasik öğretinin karşılığı olan “rasyonel insan (homo economicus)” özellikleri şahsi çıkar, rekabetçi ve toplumsal ahlaki önemsemeyen bireye karşılık gelirken, İslami finans öğretisinde bireyin toplumun çıkarlarını düşünen, iş birliğine katılan ve ahlaki olmayı gaye edinen bireyi ortaya koymaktadır.

İslam iktisatçılarına göre İslamiyet, bireysel ekonomik karar birimlerinden şu davranış hususiyetlerini bekler: (Siddiqi, 1989: 254)

- 1- Ekonomik birimler, tüketim, tasarruf, yatırım ve istihdam gibi diğer ekonomik faaliyetlerde başkalarını da dikkate alarak sosyal amaçlara hizmet ederler. Sosyal amaçlar ise şunlardır: (i) Tüm insanların temel ihtiyaçlarının karşılanması, (ii) gelirin ve servetin dağılımında dengenin ve eşitliğin sağlanması, (iii) istikrar ve (iv) ekonomik kalkınma.
- 2- Ekonomik birimler, yukarıda bahsedilen sosyal amaçları (maslahat-ı ümmet) da gözetken kişisel çıkar ve kazançla (fayda ve kâr maksimizasyonu) motive edilirler.
- 3- Bireyler, haram olanlardan sakınan makul bir tüketimle birlikte, israftan kaçınmakla yükümlüdür.
- 4- Bireyler, sosyal amaçlar çerçevesinde (çalışanlar ve yöneticiler, tüketiciler ve üreticiler, hükûmet ve iş dünyası arasında) iş birliğine ve karşılıklı istişareye yatkındır.
- 5- Bireysel gelir sahiplerinin tasarruf kararı yatırıma yöneliktir.

Bu davranış karakteristikleri çerçevesinde aşağıdaki iktisat politikası araçlarının (bir anlamda kurumsal düzenlemelerin) kabul edildiği görülmektedir: (Siddiqi, 1989, s. 254)

- 1- Faiz yerine, ticaret ve kâr ortaklığı.
- 2- Yatırım ve üretim yoluyla para üretimi.
- 3- Sosyal amaçların gerçekleşmesi için sosyal kurumların ve tabii bu arada devletin, gerektiğinde ekonomik alanda aktif rol üstlenmesi.

- 4- Yine sosyal amaçlar çerçevesinde, zekâtın sosyal adaletin tesisinde zenginden fakire kaynak aktarımı sağlaması.
- 5- Toplumun tüm üyeleri için asgari bir gelir düzeyinin garanti edilmesi.

2.2. Adil Gelir ve Servet Dağılımının Sağlanması

İslam insanlar arası kardeşlik ile sosyal ve ekonomik adaleti ısrarla savunduğundan gelir ve servet dağılımındaki büyük eşitsizlikler İslam'ın özüne ters düşmekte böylece İslam'ın oluşturmaya çalıştığı kardeşlik duygularını köreltmektedir. Bunun yanında Kur'an-ı Kerim'e göre dünyadaki büyük kaynaklar "*Allah'ın insanoğluna lütfu*" (Bakara Suresi, 29. Ayet) dur. Bunların birkaç elde toplanması için hiçbir sebep yoktur. Bu nedenle İslam, herkesin hakkını vermeyi savunur. İslam, bünyesinde ferdin insanca ve saygın bir hayat standardına kavuşturulması ve "*Allah'ın yeryüzündeki vekili*" (Bakara Suresi, 30. Ayet) olan insanın şerefiyle haysiyetinin korunmasını hedef alan bir yapıya sahiptir. Bu standardı oluşturamayan İslam toplumu başarısızlığa uğramış demektir. Peygamberimiz S.a.v. şöyle buyuruyor: "Komşusu açken, tok yatan bizden değildir" (Yılmaz, 2011: 34).

İslami perspektifte genel olarak piyasanın kendi kendine işlemesi (serbestlik) asıldır ve devletin piyasaya müdahalesi ancak zorunlu durumlarda uygun görülmüştür. Devlet, tüm tarafların çıkarlarını korumak adına çalışma saatleri, izinler, senelik ücretli izin, çalışma şartları ve çalışanların refahını artırıcı düzenlemeler konularında siyasi otoritesini kullanarak belirleyebilir. Fakat devletin ücretlere doğrudan müdahalesi uygun görülmemiştir. Ancak zorunlu durumlarda toplumun dengeleri göz önüne alınarak taban ve tavan fiyatları belirlemesine müsaade edilmiştir (Esen, 1993: 64).

Zenginlik bireysel bir olay değil toplumsal bir olaydır. Bireysel yetenekler ancak toplumsal talep varsa zenginlikler oluşturabilir. Bu yüzden zenginliğin toplumla paylaşılması esas olmalıdır. Yine bu ilke sosyal adaletin adeta bir finansman faktörü olduğunu gösterir (Tabakoğlu, 2008: 67).

İslam, servetin belli bir gurubun veya zümrenin tekelinde toplanmaması için birçok kapsamlı, küçük ve büyük dağıtım tedbirleri uygular. Bunların etkisi zenginlerden fakirlere doğru bir servet transferine sebep olur. Servetin devamlı dolanımında olmasını gerektiren bu düzenlemeler, herhangi bir nedenle, toplumun oluşturduğu bu gelirden gerçek bir pay alamayan kişiler lehinedir. Çok maksatlı olan İslam'ın gelir ve refahı dağıtım tedbirleri, sadece ekonomik büyümeyi hızlandırmak, aşırı ekonomik eşitsizlikleri azaltma yanında ekonomik adaleti sağlamakla kalmaz, aynı zamanda devlette karşılıklı güven içinde, barış, refah, gelişmeye dayalı siyasi istikrar ve sosyal bütünlüğün sağlamasını da mümkün kılar. İslam, zengin ve fakirlerin birlikte yaşamasını kabul eden gerçek bir yaklaşım sayesinde gelir ve servetlerin adil dağıtımını garanti eder. Ekonomik eşitsizliğe karşı cevabı, Müslümanlara zengin olanları kıskanmamalarını tavsiye etmek⁴ ve zenginlerden fakirlere servetin bir kısmını sürekli transfer eden, yeniden dağılım sağlayan birçok tedbiri uygulamaktadır (Habergetiren, 2005: 135).

Gelir ve servet dağılımındaki büyük eşitsizlikler, insanlar arası kardeşliğe, sosyal ve ekonomik adalete büyük önem veren İslam ruhuna tatbikî aykırı olacaktır. Böyle eşitsizlikler İslam'ın oluşturmaya çalıştığı kardeşlik duygularını, desteklemekten çok, yıkacaktır.

Bunun yanında bütün kaynaklar Allah'ın kullarına lütfu olduğundan bunların birkaç elde toplanmasından hiçbir sebep yoktur(Bakara Suresi 29. Ayet). İslam, dağılım adaletini savunur

ve Allah'ın yeryüzündeki vekili olan insanın şerefiyle uyum gösteren insancıl ve saygın bir hayat düzeyini garanti eden gelirlerin ve servetin tekrar dağılımını öngören bir sistemi kapsar. Böyle bir garantiyi sağlayamayan İslam toplumu, başarısızlığa uğramıştır.

Bundan dolayı İslam, dağılım adaleti üzerinde önemle durur ve sisteminde aşağıdaki beş gerekli özelliği taşıyan bir programı bulundurur (Yılmaz, 2011: 92).

- 1- Deneyim ve öğretim için düzenlemeler yapmak, bundan sonra işsizlere kazançlı birer iş bulunması konusunda yardım sağlanması ve yetenekleriyle uyuşan bir iş bulunması.
- 2- Çalışanlara adil ücret sağlayan bir sistemin uygulanması
- 3- İş kazalarına ve işsizliğe karşı zorunlu sigorta düzenlemesi yapılması.
- 4- Kişisel yetersizlikler, fiziksel veya ruhsal engeller ve yaşlılık gibi nedenlerden dolayı kendi çabalarıyla saygın bir hayat standardına kavuşamayan kişilere yardım edilmesi.
- 5- Zekât toplanması ve dağıtılması, Kur'an'da belirtildiği gibi, “ *Servetin belirli ellerde dolaşmasını*” (Haşr Suresi, 7. Ayet) engellemek, servet ve gelir dağılımını hızlandırmak için vefat eden bir kimsenin mallarının dağıtımı konusundaki islam öğretilerini sağlamlaştırmak.

Kendi ihtiyaçlarını karşılayamayan ve yardıma gereksinimi olan her kişiye saygın bir yaşam standardı sağlama islam devletinin görevidir. Peygamberimiz bunu açıkça bildirmiştir.

Konu ile alakalı Peygamber Efendimizin bazı hadis-i şerifleri şöyledir: (Yılmaz, 2011: 92)

“Allah’ın Müslümanlara idareci yaptığı bir kimse, Müslümanların ihtiyaçları ile ilgilenmezse, Allah’u Teala da ondan yardımını keser.”

“Bir Müslüman ölür de borç bırakırsa sorumluluğu bize aittir.”

“Halife, velisi olmayanların velisidir.”

3. İSLAM’DA TOPLUMSAL DÜZEN

İslam Dini paylaşma ve yardımlaşmaya akrabalarından ve yakından başlamayı öğütler. Kur’an-ı Kerim’de Allah’u Teâlâ “...*Anaya, babaya, akrabaya, yetimlere, yoksullara, yakın komşuya, uzak komşuya, yanınızdaki arkadaş’a, yolcuya ve mâliki bulunduğunuz kimselere ihsân ile muâmele edin, iyi davranın...*” (Nisa Suresi, 36. Ayet) buyurmaktadır. Bu Ayette de anlaşıldığı gibi İslam dini zengin ile fakir arasında oluşacak muhtemel ekonomik uçurumu minimuma indirmeye amacındadır. Toplumun huzur ve saadeti toplumda birlik, beraberlik, paylaşma ve yardımlaşma ile gerçekleşmektedir. Bu nedenle İslam dini paylaşma ve yardımlaşmaya oldukça önem vermektedir. Bu sayede zengin ve fakir arasında manevi bir bağ kurulmuş olur. Bu manevi bağ toplumun gelir dağılımını maksimum ölçüde eşitleme amacı gütmektedir.

İslam’da ticari faaliyetlere büyük önem verilmiş ve insanların ekonomik aktivitelere katılımı ve arz ve talebe göre belirlenen adil bir fiyatlandırmanın olduğu serbest piyasa yapısı teşvik edilmiştir. İslami finasta üretilen malların mümkün olan en ucuz şekilde tüketiciye ulaşması amaçlanmakta ve bunun için tedbirler alınmaktadır. (Aktepe, 2010: 27)

İslam maliye sistemi açısından gelir dağılımında adalet ilkesi ele alındığında, İslam dinin öncelikli olarak bir toplumda fakirlerin ve zenginlerin olabileceğini kabul eden bir anlayışa

sahip olduğunun altı çizilmelidir. Başka bir ifadeyle sanılanın aksine, İslam dini ne salt bir eşit mülkiyet anlayışını ne de tam özel mülkiyet bağlamında düşük gelir ile yüksek gelir arasında bir gelir uçurumu olmasını kabul etmektedir. Bu nedenle İslam dininin zengin ile fakirlerin birlikte yaşamasını kabul eden bu görüşü sayesinde toplumda gelir dağılımının önemi ve gerekliliği ortaya çıkarılmaktadır. Bu düşünceden hareketle İslam dini ortaya çıktığı ilk günlerden itibaren sosyal hayatı değiştirmeye ve yeni kurallar çerçevesinde dengeli bir hale getirme gayreti içinde bulunmuştur. Bu amaçla toplumda sosyoekonomik koşulları düzenleme ve gelir dağılımında adaleti sağlamaya yönelik olarak; kaynakların dağılımında adalet, fonksiyonel dağılımda adalet ve ferdi dağılımda adalet şeklinde üç aşamalı bir sınıflandırmayı ortaya koymuştur. (Dökmen ve Yeşilyurt, 2015:342)

3.1. Karşılıklı Dayanışma ve Sosyal Yardımlaşma

Rekabet ve dayanışma gibi birbirine zıt iki vakıa, canlılar âleminde süre gelen hayatın iki önemli unsurudur. Bu biyolojik vakıalar tabii denge diye de isimlendirebileceğimiz nizamın bir parçasıdır. İnsanlar, hayırlı işlerde rekabet etmeli, yarışmalıdırlar. İktisadi anlamda rekabetin bir süre sonra rekabeti öldürdüğü ve şu veya bu şekilde anlaşmalarla sonuçlandığı bilinmektedir. Bu yüzden daha işin başında yardımlaşma ve dayanışmanın bir esas olarak kabul edilmesi, tekellilik gibi arzu edilmeyen şeylerin doğmasına yol açacak ortamın belirlenmesini büyük ölçüde önler. (Tabakoğlu, 2008: 264)

“İnanlar ancak kardeşirler” (Hucurat Suresi, 10. Ayet) ayetiyle Allah, İslam dininin birlikteliğe, dayanışmaya ne derece önem verilmesi gerektiğini belirtmiştir. Birbirleriyle kardeş gibi geçinmesi ancak bu şekilde kurtuluşun mümkün olduğu anlatılmış, zorlukların üstesinden el ele vererek gelinebileceği belirtilmiştir. İslam kardeşliği kan bağından daha üstün tutulmuştur.

İslami perspektifte, toplumdaki her birey toplumun maslahatını (çıkarlarını) gözetmekle yükümlüdür. Hayat denizde yol alan bir gemi olarak düşünülürse, gemiye binen her yolcu, o geminin sağ-salim hedefine ulaşmasında sorumludur. (Kutub, 2011: 123) Toplumsal ilişkiler karşılıklı sorumluluğa dayanmalı ve her insan diğergâm (altruizm) bir yaklaşımla, kendisi kadar diğerlerini de düşünmelidir.

İşletmelerin kâr odaklı yapılanmasının yanında, gerçekleştirecekleri hizmet odaklı iş birliklikleri toplumsal hedeflerin gerçekleştirilmesine katkı sağlayacaktır. İslami finasta, üreticilerin, tüketicilerin, müşterilerin, tasarruf sahipleri ve yatırımcıların müşterek sorunlarını çözmek amacıyla sağlanacak işbirlikleri üzerine yoğun bir vurgu yapılır. İşbirliği yapan gruplar, üyelerine ortak fonlar vasıtasıyla geçici finansal destek sağlanması, toptan alım ve satımlarda sağlanacak faydalar, bakım olanakları, danışmanlık hizmetleri, yönetsel ve teknik sorunların çözümüne yönelik yardım ve eğitimler gibi bir dizi değerli hizmet sağlayabilir. (Çürük, 2013: 33)

İslam'ın bir ahlak ilkesi olarak ortaya koyduğu ahiliğin günlük hayata geçirdiği hizmet anlayışı böyle dayanışmacı bir toplum oluşturmaya hedef almıştır. İslamla ilgili bir başka esas olan infak (harcama) olgusu bu arz yönlü toplumu oluşturma maddi yönünü teşkil eder. Bütün toplum, kişinin kendisinden başlayarak en yalınlardan dış halklara kadar infak ile birbirine bağlanır. İşte bu noktada arz yönlü ekonomi gündeme gelir. Bu yaklaşıma göre ekonomi insan içindir. (Tabakoğlu, 2005: 25)

Sosyal ve iktisadi yönden, hangi seviyede olurlarsa olsunlar, sağlam ve dayanışma içinde bir toplum kurabilmek için insanların karşılıklı yardım ve ilişki içerisinde olmaları gerekir. Bu karşılıklı yardımlaşmanın bulunmadığı toplumlar iktisadi yönden hangi düzeye ulaşırlarsa ulaşsınlar manen tatmin bulamayacaklar; yabancılaşıma (al yenasyon) insanlardan kaçış,

ihtiras, haset ve bunların sonucu olarak da fesat ve anarşiden kendilerini kurtaramayacaklardır. Bu yüzden Kur'an, bütün insanlara "iyilik (birr) ve takva üzere yardımlaşın" emrini yöneltir. Bunu, Hz. Peygamber'in, "hayra delalet eden onu yapmış gibidir" sözü bir yönüyle açıklar. (Beşer, 1987: 37)

Temelinde son derecede dinamik, gerçekçi ve yeniliklere açık bir din olan İslam dini, değişen sosyal ve kültürel şartlara ve farklara uymada harikulade bir intibak kabiliyetine sahip olup, bu dinin akidesinin temelini oluşturan "Tevhit" yani "Birlik" inancı en mükemmel ve ideal bir sosyal kaynaşma, kenetlenme, birleşme ve bütünleşme (integration) prensibidir. Gerek Kur'an'da ve gerekse hadislerde bu birliği emreden ayet ve hadisler sayılamayacak kadar çoktur. Aynı şekilde, İslam dini, "Müminler kardeşler" diyerek "din kardeşliği" ilkesiyle alt-üst, kadın-erkek, genç-yaşlı, zengin-fakir, efendi-hizmetçi, patron-işçi, amir-memur, hür-köle, köylü-şehirli, göçebe-yerleşik, beyaz-siyah, vs. gibi her türü sosyal statü farklılıkları ve tezatlarını eritip kaynaştırmaktadır. Böylece bir tek Allah'a kulluk inancı etrafında onları birleştirerek adeta yekvücut kılmaktadır. (Günay, 2003: 325)

İslami kaynaklarda dayanışmayı sağlayacak davranışlar emir ve tavsiye edilmiş, dayanışmaya zarar verecek davranışlar ise yasaklanmıştır. Bu anlamda İslam, toplumun dayanışmasını engelleyen davranışları yasaklayarak, insan için ideal olan yaşayış tarzını gerçekleştirebilmek için gerekli tedbiri almaya çalışmıştır. İki kişiyi ilgilendiren fertler arası davranışlar toplumun üyesi olmaları bakımından topluma da yansyacağından, adam öldürmek, haset etmek, israf ve cimrilik yapmak, yalan söylemek, iftira etmek, gıybette ve suizanda bulunmak gibi ferdi davranışlar yasaklanmıştır. Bunlardan başka; fuhuş, zina, hırsızlık ve gasp, içki, kumar, rüşvet ve faiz; şahısların işledikleri davranışlarsa da aynı zamanda doğrudan doğruya toplumu ilgilendiren ve zararları sebebiyle toplumun

bünyesini kemiren, arttığı ve yaygınlaştığı zamanlarda ise bütün toplumu etkileyebilecek özellikleri bulunan davranışlar olduklarından İslam bunlara da karşı çıkmıştır. (Akyüz, 2014: 466)

3.2. Barış ve Sosyal Güvenlik Anlayışı

İslam dininin insanlara getirdiği asıl mesajın, isminde belirtildiğini ifade edebiliriz: O da “barış”tır. İslam’da barış, insan hayatının bütün alanlarını kapsayan bir kavram olarak ortaya çıkmaktadır. Bu anlayışla, barış ferlerin yaşamlarının sınırlı bir kesimini içine alan veya sadece uluslararası ilişkilerde gözetilen bir hedef olarak görülmemektedir. İslam’ın barış anlayışı hayatın tümünü içine alır. (Yalçıntaş, 2009: 30)

İslam dininin ortaya çıkışından bu yana attığı tüm temeller barış odaklıdır. Bu temeller üzerine bina edilen İslami kurallar toplumları bir arada tutma, huzuru ve güven ortamını sağlama amacındadır. Bir toplumu oluşturan bireyler arasındaki barış ve kardeşlik duygusunun gelişmişliği sağlıklı bir toplumsal yapının kurulmasını sağlamaktadır. İslamiyet bireylerin kendi imkânlarıyla karşılayamadığı ihtiyaçlarını barış ve kardeşlik duygusunun geliştiği toplumsal yapıda yardım alarak karşılama imkânı tanımaktadır. Ekonomik ilişkilerle birbirlerine yardımcı olan bireyler daha sıkı kardeşlik ruhuna sahiptirler. Ahlaki olgunluğun tamamlandığı toplumlarda barış ortamı hakim olduğu için ekonomik ilişkiler de kardeşlik ruhunu geliştirici nitelikte olmaktadır. Bu bağlamda barış ortamının temini ekonomik ve toplumsal ilişkilerin kuvvetlenmesi ve daha sağlıklı yürütülmesi neticesini doğurmaktadır.

Emniyet ve güven içinde olma, herkesin arzusudur. Herkesin güvenli olması (emin olması) arzu edilen bir sonuçtur. Nitekim Tin Suresinde Allah, emin belde üzerine yemin etmektedir.

Günümüzde risk, genelde ileride gerçekleşmesi muhtemel olan kişi-mal varlığındaki eksilme olarak tarif edilmektedir. Bu tarifte ahlakiliğin yeri yoktur. Oysa İslamda kişilerin azgınlığı, mal savurganlığı vb. mallarının helakine vesiledir. (Kasas Suresi, 78. Ayet; Al-i İmran Suresi 117. Ayet; Yunus Suresi, 13. Ayet; Meryem Suresi, 74. Ayet vb.). Allah yolunda savaşmayan, infak etmeyen kişiler, kendilerini, elleriyle tehlikeye atanlar olarak vasıflandırılmışlardır (Bakara Suresi, 195. Ayet). Görülüyor ki İslami anlayışta ekonomik olaylarla ahlakilik tamamen iç içedir. Örneğin kişinin geçim sıkıntısına sabrı, günahlarının affına vesiledir. Yine zengin malını infakı da onu arındırır.

İslam'daki sosyal güvenliğin gayesi de günümüz sosyal güvenliğinden oldukça farklıdır. Çağdaş sosyal güvenliğin sosyal, ekonomik, siyasal vb. nedenleri vardır. Uygulamada ise, genelde prim ödeyenler bunlardan istifade etmektedir. İslam ise, insanın güvenliğini insan için değil, insanın yaratılış gayesini gerçekleştirebilmesi için sağlar. Bilindiği üzere “*Allah insanları, kendisine kulluk etsinler diye yaratmıştır*” (Zariyat Suresi, 56. Ayet). Zekat, sadaka-i fitr, akile müessesesi İslam'da sosyal güvenlik kurumları olmasının yanı sıra nafaka, vakıf, keffaretler, kurban, nezir, ganimet ve fey gibi kurumlar da sosyal güvenliğin finansman kurumları arasında sayılabilir. Bu kurumlar, finansman açısından günümüz sosyal güvenlik kurumlarının elde edeceği meblağlardan çok daha fazla finansman imkanına sahiptir. Yalnızca zekat bile düşünüldüğü takdirde başlı başına yeterli bir kurumdur. Çünkü zekat, bilindiği üzere gelirden değil, servet üzerinden bir meblağdır ki çok büyük bir fon oluşturur. (Yılmaz, 2011: 148)

4. İSLAMİ HAYATTA İNSAN DAVRANIŞLARI

“Bütün insanlar Hz. Adem ve Hz. Havva'dan yaratılmıştır. Hepiniz soyca eşitsiniz. Hesap gününde, Allah-u

Teala size haseb ve nesebinizden sormayacaktır. O'nun katında üstünlük takva ileler." İslam'ın kurmayı amaçladığı sosyal düzende tüm bireyler, Allah tarafından tek bir çiftten yaratılmış oldukları için, tek bir ailenin bireyleri gibi kardeşlik ve sevgi bağlarıyla birleşirler. Bu kardeşlik, belirli bir topluluğa ait değil evrenseliler. Karşılıklı iş birliği ve yardımlaşma, bu evrensel kardeşlik kavramının doğal bir sonucudur.

İslam, tüm insanlığı bir aile olarak ele aldığından, bu ailenin bütün bireyleri Allah katında O'nun kanunlarına göre eşittir. Zengin ile yoksul, kuvvetli ile zayıf, beyaz ile siyah arasında hiçbir fark yoktur. Bir kişinin diğeri için tek ölçü takva, kişilik, beceri ve insanlığa hizmettir. Herkesin topluma faydalı olup, toplumsal üretime katıldığı oranda payını aldığı ve sömürünün önlendiğı bir ekonomik adaletle desteklenmediğı takdirde, kardeşlik kavramı ile bireylerin Allah'ın kanunları önündeki eşitliği ilkesi bir anlam taşımaz (Yılmaz, 2011: 30).

İslam iktisadının kökeninde; İslam realitesinin yalnız bir ritüeller dizisinden ibaret olmadığı görüşü yer almaktadır. Buna göre; bu dinin sadece vicdanlara indirgenebilecek bir inanç sistemi olmadığı belirtilmekte ve tümüyle bir yaşam biçimi olarak İslam'a dönüşün pratik karşılığını teşkil edebilmek için de; pek çok disiplinin İslami versiyonu teşkil edilmektedir. Örgütlenen bu İslami disiplinlerin her biri "bütünün parçaları" olarak değerlendirilmektedir. Bu parçaların belli bir ahenk içinde işleyebilmesi de İslam'ın ahlaki prensipleri çerçevesinde faaliyet gösterildiğı ölçüde mümkün hale gelmektedir. Dolayısıyla, toplumsal hayatı düzenlemeye talip olan İslami disiplinlerin ortak perspektifi; İslam'ın öngördüğü ahlaki değerleri yapılandıracak olan kural ve hükümlerde somutlaşmaktadır. Bu genel metodoloji iktisat disiplini çerçevesinde değerlendirildiğinde; örneğin, Nasr, ekonomiyi "uygulamalı ahlak" olarak tanımlamakta ve ahlaki ilkeleri uygulamayan bir ekonominin İslami açıdan mümkün olamayacağını belirtmektedir. O'na göre ekonomi; İslam'ın ahlak

prensiplerinin özel bir insani faaliyet alanına tatbikini ifade etmektedir (Ongan, 2008: 214).

4.1. Rasyonel İnsan- Müslüman İnsan Karşılaştırması

İnsan isteklerinin sonsuz, bu istekleri karşılamak için kullanılan kaynakların ise kıt olduğu varsayımından hareket eden ekonomi tariflerinde ise, tabiattaki kaynakların ve imkânların sınırlı olduğunun görmezlikten gelindiği anlaşılmaktadır. İktisat anlayışının temeline üretim yerleştirildiği için de insanların tüketime yönelmeleri ihtiyaçları olsun veya olmasın olabildiğince teşvik edilmektedir. Yine üretimi artırmak maksadıyla, gerekirse yapay ihtiyaçlar ihdas etmek, kredi ve veresiye gibi kolaylaştırıcılar kullanılarak ihtiyaç dışı tüketim yapmaya yöneltmek, lüks ve prestij mallarının tüketimini özendirmek ve yanıltıcı reklama başvurmak da zaman zaman başvurulmuş yöntemlerdendir. Üretmek için tüketmek diye formüleştirebileceğimiz bu döngüye teslim olan bir ekonomik sistemde, bireyler çılgın birer tüketiciye, toplumlar da tam bir tüketim toplumuna dönüşmekte, Ivan Illich'in tabiriyle, adeta bir tüketim köleliği oluşmaktadır. Biraz daha hafifletilmiş bir ifadeyle, tüketim çılgınlığı diye de isimlendirebileceğimiz bu durum, sonuçta, insani ve ahlâkî değerlerden uzaklaşmış, çıkarından başka neredeyse hiçbir şey düşünmeyen, yoksulluk olgusuna karşı duyarsız rasyonel insanı (homo economicus) ortaya çıkarmaktadır ki, bunun insan doğasının vahşileşmesi anlamına geldiğine de şüphe yoktur (Gül, 2010: 33).

Konvansiyonel iktisat anlayışlarına yönelttiğimiz bu eleştiriler, iktisadi faaliyetlerde insani ve ahlâkî değerlerin gerekliliğini gözler önüne sermektedir. İnsan kavramına anlam kazandıran bu değerleri dışlayan bir iktisat bilimi Yine bu eleştiriler doğrultusunda, iktisat bilimini yeniden tanımlamanın ve kuruluş felsefesini yeniden kurgulamanın artık bir zaruret

haline geldiğini söyleyebiliriz. İslam iktisadı tabirinin biraz da böyle bir ihtiyaçtan doğduğunu düşünebiliriz (Gül, 2010: 33).

Diğergamlığın (altrüizm) bir İslami esas olduğunu, Müslümanların diğer Müslümanları kendilerine tercih etmelerinin tavsiye esildiğini belirtmeliyiz. Bu da İslam'ın insan tipinin kendi çıkarı peşinde koşan “homo-economicus”dan farklı yönlerinden bir tanesidir. Müslüman kardeşini tercih etme Müslümanlıkta ileri gitmedir. Takva aynı zamanda başkalarının menfaatini kendi menfaatlerine daima tercih eden Allah'ın kullarına iyilikten başka hiçbir şeyle davranmayan insanın derecesidir. Bu cimrilik etmemekten başlar, idaresi altında bulunanları başkasına muhtaç hale getirmemeye kadar devam eder (Tabakoğlu, 2008: 264).

4.2. Ahlaki Değerlere Sahip Olma

Dinimizde ahlakın büyük önemi ve üstün bir yeri vardır. İslam'ın gayesi, insanları güzel ahlak sahibi yaparak olgunlaştırmaktır. Dinin emir ve yasaklarına bakınca, bunu açık bir şekilde görebiliriz.

Peygamberimiz, “Ben güzel ahlakı tamamlamak için gönderildim.” buyurarak son ve en mükemmel din olan İslamın gayesini ve yüksek hedefini bildirmiştir. İslam'da güzel ahlakın yerini de şu ifadeyle vurgulamıştır. “İslam, güzel ahlaktır.” İslam, güzel ahlak olduğuna göre Müslümanın da güzel ahlak sahibi olması gerekir. Esasen, Müslümanın değeri ahlakının güzelliği ile ölçülür. İmanın meyvesi güzel ahlaktır. İyi ve güzel ahlak sahibi olmayan kimse meyvesiz ağaç gibidir. Müslüman, Allah'ın ve Peygamberin sevgisini iyi davranışı ve güzel ahlakı sayesinde kazanır (Şentürk ve Yazıcı, 2016: 486).

Ekonomik hayat iki yüz yıldan beri görülmedik bir gelişmeye sahne olmuştur. Ekonomik hayattaki gelişmelerin, ahlak dışı olması veya ahlaki yönleri ihmal etmesi toplumsal yaşam için ciddi bir tehlike oluşturmaktadır. Ahlaki ve sosyal

açıdan ortaya çıkabilecek muhtemel sorunları çözmek için son yıllarda başarılı sanayileşmiş ülkelerin “iş ahlakı ve sosyal sorumluluk” kavramlarını kalkınmada bir araç olarak benimsedikleri görülmektedir. Bütün ekonomik faaliyetlerde dürüstlük, güven, saygı ve hakça davranmayı ilke edinmek ve çevreyle temas halinde bulunurken, aynı çevreyi paylaşan topluma destek olmak hem ekonomik açıdan demokrasinin gerçekleşmesini hem de ekonomik sistemlerin sağlıklı bir biçimde işleyişi açısından hayati önem arz etmektedir.

Ahlak, toplumlarda adaletin gerçekleşmesine katkıda bulunan faaliyetlerin yanı sıra ekonomik uygulamaları inceleyen bir disiplindir. “Ahlak ekonomiden baskın olmamalıdır. Ekonomi de ahlakı geçersiz kılmamalıdır.” Her iki disiplin birbirinden tamamıyla ayrı tutulamaz. Birçok ahlaki sorunun büyük ölçüde ekonomik olduğuna inanılmaktadır (Özgener, 2000: 176).

İslam refahın yaygınlaştırılmasından yanadır. “*Böylece mallar (ekonomik güç), zenginler arasında dolaşan bir meta olmasın*” (Haşr Suresi, 7. Ayet) buyrulur. Ekonomik çerçevede oryaya konan ilkelerin hemen hepsi bu temel hedefi bütünler niteliktedir. Zekât, mirasın dağılımı, kumar, karaborsa yasağı, vb. servetin belli ellerde ve beklenmedik biçimiyle toplanıp geniş kapsamlı bir dolaşıma engel olmasını ortadan kaldırmaya yöneliktir. Bir geçim indiriminin üstündeki bir varlıktan, toplum doğrudan veya dolaylı olarak yararlanabilir (Ayдын, 1991: 240).

İslam dini, insanın fıtratı konusunda gerçekçidir. Buna göre insan bir ruh-beden varlığıdır ve böylece ihtiyaçları da çift kutupludur. İnsanın bunlardan yalnızca birine ağırlık vermesi kendi tabiatına aykırıdır. Kur’an-ı Kerim’e göre insanlar, genel olarak cinsi hayat, çocuk edinme, mal sahibi olmak gibi “dünya hayatının metarı” na düşkün olarak yaratılmışlardır. “*O, mal sevgisine çok düşkündür.*” (Adiyat Suresi, 8. Ayet) İslam dini, yalnız maddi değerlere alaka gösterip manevi değerlerin ihmalini

elbette doğru bulmaz. En iyisi, bu değerler alanının ikisiyle de ilgilenmek ve bu kıymetler arasında mutlu bir birleşmeyi sağlamak, zor olan bu işi başarabilmektir. Aynı zamanda İslam, ferdin mülkiyet hakkına ve teşebbüs kabiliyetine saygı gösterir. Sosyal hayatın diğer sahalarında olduğu gibi iktisadi alanda da ferdi şahsiyete ve onun maddi ve manevi haklarına değer verir. Fertlerin teşebbüs ve tasarruf hürriyetleri ile mülkiyet hakları Kur'an-ı Kerim tarafından teminat altına alınmıştır. İslam düşüncesi de, mülkiyet hakkını, teşebbüs ve tasarruf hürriyetini, kapitalizmde olduğu gibi, bütün değerlerin başında sayıp kayıtsız bırakmaz. Ferdin, bu haklarını ve genel olarak diğer bütün haklarını kullanması, prensipleri Allah ve Peygamberi tarafından tespit edilmiş olan ahlaki ve hukuki kanunlarla sınırlandırmıştır.

İslam, Allah'ın mülkü olan serveti ve genel olarak belirttiğimiz kaynakları, insanların bir aile şuuru ve dayanışması içinde, mümkün olan en adil, en ahlaki ve en insani ölçülerle paylaşımlarını istemiş ve bunu gerçekleştirci düzenlemelerin, en azından prensiplerini koymuştur (Çağrıcı, 2012: 254).

İslam'da ele alınan insan modeli günümüz iktisat literatüründe geçerli kabul edilen ve bütün analiz ve değerlendirmelerin bu insan modeli üzerine yapıldığı modelden çok farklıdır. İslam insanı geniş bir çerçevede ele almaktadır. İnsan birçok önemli ve karmaşık özelliği barındırır, bir bakıma kâinatın küçük bir modelidir. Onu sadece birkaç özelliğiyle ele almak eksik olacaktır. Maddi yanları olduğu kadar manevi yanları da vardır. Ve belki de manevi yanları onun yaşayışı ve huzuru için daha da önemli kabul edilmektedir. Bunun yanında İslam'da insan ahlaki değerlere de sahiptir ve bu değerler onun ekonomik kararlarında etkin rol oynar. Sadece kendini düşünmez bütün toplumun çıkarını ve huzurunu düşünür. Bencil değil diğergamdır. Hatta bazen diğerlerini kendisinden daha çok düşünür, onları kendisinden önce ele alır (Haşr Suresi, 9. Ayet). İslam'da insanın tüketimini, harcamasını, üretimini, tasarruf

etmesini düzenleyen ve sınırlayan kurallar vardır ve o bunlara göre hareket eder. Bunun yanında topluma karşı olduğu gibi çevreye karşı da duyarlı ve saygılıdır. Üretim tüketim faaliyetlerinde kaynakların durumunu ve çevreye verilen zararı göz önünde bulundurur. Çünkü İslam'a göre insanın dünyaya gönderilme amaçlarından birisi dünyanın imar edilmesidir. (Hud Suresi, 61. Ayet), dünyanın harap edilmesi, yaşanmaz bir yer haline getirilmesi değildir (Zaim, 1995: 59- 60).

İslam'daki insanın homo economicus gibi hareket etmemesi gerektiğini ifade eden Zaim, İslam'daki insanı 'homo İslamicus' olarak nitelendirmektedir. Ona göre bu insan ihtiyaçlarını karşılama ve menfaatlerini maksimize etme duygularını, Allah'ın emir ve yasakları çerçevesinde makul ölçülerde düzenlemeye çalışır. Bunu yapabilmesinin İslami bilgiye sahip olması ve bunları uygulamasına bağlı olduğunu ifade eder (Zaim, 1995: 59- 60).

İnsan davranışları üzerinde etkisi olan unsurlardan birisi de ahlakıdır. Ahlakın oluşmasında kültürün, çoğu zaman da dinin büyük etkisi vardır. Aslında ahlak dinlerin koymuş olduğu bazı davranış, tutum ve inançlar sonucunda oluşan bir bütündür. Dolayısıyla din ahlak kurallarını belirlemekte ve bu yolla da insan davranışlarına etki etmiş olmaktadır. İnsan davranışları üzerinde etkiye sahip olması da hiç şüphesiz ki iktisat için büyük önem taşımaktadır. Çoğu iktisatçı ahlak kurallarını insanların özgürlüğünün önünde engel olarak kabul ettiğinden bunları yok saymış ve buna göre model kurup, analizler yapmışlardır. Oysa ahlak insan davranışları üzerinde ihmal edilmeyecek derecede bir etkiye sahiptir. İnsanların ahlaklı davranışlara sahip olması aslında birçok iktisadi işlemin daha sağlıklı yapılmasını ve iktisadi sistemin daha sağlam olmasını sağlayacaktır. Mesela, bir satıcı sattığı ürün hakkında en iyi malumata sahiptir. Alıcının satıcı kadar malumat sahibi olması çok zor hatta imkânsızdır. Böyle bir durumda satıcı bilgi gizleyerek alıcının bilgi sahibi

olmasını engeller. Tarafların bilgi gizlemeleri sonucunda ise ters seçim, limon, ahlaki tehlike gibi durumlar ortaya çıkar. Alıcı ahlaki değerlere sahip olup, sattığı şey hakkındaki bilgiyi gizlediğinde karşı tarafı kandıracağına inansa ve bunun yanlış bir davranış olduğunu kabul etseydi bu şekilde olumsuz bir işlem yapılmamış olacaktı ve ekonomik işlemlerde karşılıklı güven kurulmuş olacaktı. Ama ahlaki değerlerden yoksun bir kişi elinden geldiği kadar bilgi gizleyecek ve karşı tarafı kandırmaktan kaçınmayacaktır. Çünkü o elinden geldiği kadar kâr elde etmeyi, faydasının artırmayı hedeflemektedir. Bunun önünde ahlak gibi bir engelin olmasını istemeyecektir.

Benzer şekilde borç alan kişi borcu ödemek niyetiyle almadığında veya borcu ödeyecek durumda olmadığı bir durumda, borç veren kişi borç alanın hakkında tam bir malumata sahip olmadığından kandırılmış olacaktır. Çünkü borcu alan ya ödemek istemeyecektir veya zaten ödeyebilecek durumda değildir. Oysa borcu alan kişi borcu ödemek maksadıyla alması gerektiğini veya borcu geri ödeyebilecek durumdaysa borca girmesi gerektiğini telkin eden bir ahlaki inanca sahip olsaydı, hem yapılan işlemler ekonomi için daha sağlıklı sonuçlar doğuracak hem de güvenli ve ahlaklı bir ortam oluşturulmuş olacaktı. Kişiler ahlaki değerlere sahip olmadıklarında onların borcu ödememelerinin veya zaten ödeyecek güce sahip olmadığı halde borç almalarının önünde bir engel olmayacaktır. Bu durumda yapılacak olan muameleler de sağlıksız ve faydasız olacaktır. Hata ekonomiye büyük bir zararı da olacaktır. Aslında 2007-2008 döneminde Amerika’da ortaya çıkan ve bütün dünyayı çalkalayan finans krizinin altında da bu durum yatmaktadır (Eren, 2013: 1).

4.2.1. Dürüst ve Adaletli Çalışma Anlayışı

Güncel hayat birey ve bireylerden oluşan toplumların yaşantılarından meydana gelmektedir. Bu gerçek, öteden beri

bireyler arasında sürüp gitmekte olan sosyal hayatın sağlıklı bir şekilde devam edebilmesi adına insanlar ve toplumlar arası ilişkilerin belirli kurallara bağlanmasını da kaçınılmaz kılmaktadır. İşte adâlet ilkesi, bu kuralların en öne çıkanlarından ve hiçbir toplumun asla vazgeçemeyeceği değerde evrensel bir prensiptir. Diğer taraftan, Kur'an'ın temel kaidelerini ortaya koyduğu inanç, ahlâk ve erdem noktasında olgunlaşmış bir toplum oluşturabilmek için bireyler ve toplumlar arası ilişkilerde öncelikle adâlet ilkesini hâkim kılmak gerekmektedir. Bu açıdan bakıldığında, dünyanın değişik coğrafyalarında haksız yere insanların öldürüldüğü, zulüm ve işkencelerin uygulandığı, insanca yaşama hakkının ihlal edildiği ve insanlık onurunun ayaklar altına alındığı günümüz dünyasında adalet ilkesinin güncel değerini ortaya koymak ve söz konusu ilkeye karşı bireysel, toplumsal ve uluslararası düzeyde yeniden bir duyarlılık oluşturmak büyük önem arz etmektedir (Kara, 2013: 138).

İslami yazında sıkça vurgulanan ahlak anlayışı “adalet” kavramında somutlaşmakta ancak, sistem genel olarak eşitsiz bir yapı tanımlamaktadır. Bu çerçevede ise, erkeklerin kadınlara, özgür insanların kölelere ve Müslümanların gayrimüslimlere nazaran daha üstün oldukları bir yapı belirlenmektedir (Lewis, 1991: 51).

İslami finans, çalışma hayatında adalet ilkesinden ödün vermemeyi öğütlemektedir. Çünkü adil insan tek taraflı düşünmez. Adalet; alış-veriş, emek-sermaye, işçi-işveren gibi tarafların karşılıklı ihtiyaçlarının tamamlanmasında terazi görevi görür. Dolayısıyla adaletin tesis edilmediği ekonomik ilişkiler taraflardan birinin rıza göstermediği biçimde sonuçlanır. Yukarıda işlediğimiz konularda da İslami finans araçlarında temel amaç karşılıklı rıza, tarafların memnuniyeti, haksızlığın önlenmesi gibi bireylerin hakkaniyetle işlem yapabildiği, geçimini sağlayabildiği ve toplumsal hayatta varlığını sürdürebildiği bir ekonomik ortam hazırlamaktır. Adalet ve

dürüstlük ilkeleri de bu amaçlara ulaşmada temel görev teşkil etmektedir.

İnsan topluluklarının korunmaya, düzene ve adalete ihtiyaçları vardır; devlet de bu ihtiyaçlardan doğmuştur. Adaletin gerçekleşmesinde bağlayıcı hukuk kuralları kadar onları uygulayan yönetici ve hakimlerle hakkın veya suçun ispatı için gerekli bulunan şahitler önemli rol oynamaktadırlar (Karaman vd. 2014: 159).

“Mü'minler, birlikleri görünce, ‘İşte bu, Allah'ın ve Resulünün bize vaad ettiği şeydir. Allah ve Resulü daima dürüst olmuşlardır(doğruyu söylemişlerdir)’ dediler. Bu, onların ancak imanlarını ve teslimiyetlerini artırmıştır.” (Ahzab Suresi, 22. Ayet)

“Allah dedi ki: ‘Bu, dürüst insanlara, dürüst olmalarının yarar sağladığı gündür. Onlar için, içinde ebedi kalacakları, altından ırmaklar akan cennetler vardır. Allah onlardan razı oldu, onlar da O'ndan razı olmuşlardır. İşte büyük ‘kurtuluş ve mutluluk’ budur.” (Maide Suresi, 119. Ayet)

“Öyle ise emrolunduğun gibi dosdoğru ol(istikamet). Beraberindeki tövbe edenler de dosdoğru olsunlar. Hak ve adalet ölçülerini aşmayın. Şüphesiz O, yaptıklarınızı hakkıyla görür.” (Hud Suresi, 112. Ayet)

Âyet metninde geçen istikamet kavramı Kur'an'da “bütüncü, devamlı ve tutarlı dindarlık, dini hayat” mânasını ifade etmektedir. âyette İslam'ın esasını teşkil eden iki ilke yer almaktadır: Emrolunduğu gibi dosdoğru yaşamak ve haddi aşmamak, yani Allah'ın belirlediği sınırların dışına çıkmamak. (Karaman vd. 2014: 204)

“Gerçekte erdemlilik, yüzünü doğuya veya batıya çevirmeniz ile ilgili değildir; ama gerçek erdem sahibi, Allah'a, Ahiret Günü'ne, melekler, vahye ve Peygamberlere inanan,

servetini -kendisi için ne kadar kıymetli olsa da- akrabasına, yetimlere, ihtiyaç sahiplerine, yolculara, (yardım) isteyenlere ve insanları kölelikten kurtarmaya harcayan; namazında devamlı ve dikkatli olan ve arındırıcı (mali) yükümlülüğünü ifa eden kişidir; ve (gerçek erdem sahipleri) söz verdiklerinde sözünü tutan, felaket, zorluk ve sıkıntı anlarında sabredenlerdir. İşte onlardır dürüst olanlar(sadakatlerini gösterenler) ve işte onlardır Allah’a karşı sorumluluklarının bilincinde olanlar.” (Bakara Suresi, 177. Ayet)

“İman edenler ancak, Allah’a ve Peygamberine inanan, sonra şüpheye düşmeyen, Allah yolunda mallarıyla ve canlarıyla cihad edenlerdir. İşte onlar dürüst(sâdıklar) kimselerin ta kendileridir.” (Hucurat Suresi, 15. Ayet)

Yukarıda verilen ayetlerde de anlaşıldığı üzere dürüstlük, Kur’an’ın merkezinde de yer aldığı gibi insani ve ahlaki bir duruş sergilemedir. İslam dininin özellikle üzerinde durduğu dürüstlük ve adalet kavramları hayatın en önemli parçalarından birisi olan ekonomi ile doğrudan ilgilidir. Bireysel sorumlulukların yerine getirilmesinde dürüstlük sadece şahsı ilgilendirirken ekonomik yaşantı içerisinde dürüstlük ve adalet anlayışı şahsın ilişkide bulunduğu tüm çevresini ilgilendirmektedir. Bu da dürüst davranışın ve adalet ilkesinin şahsi boyuttan çıkmasını ve insanlar arası ilişkinin vücut bulması nedeniyle daha da hassasiyet kazanmasına vesile olmaktadır. Yani, finansal piyasada aksiyon alan bir birey adalet ilkesi hassasiyetiyle, Kur’an düsturu dürüstlük ile aksiyonunu gerçekleştirirse yalnızca kendisi kazançlı çıkmayacaktır. Aksiyonun karşısında bulunan, etkilenen, adil davranış neticesinde hakkını elde etmiş olacaktır. Ki burada bahsedilmek istenilen, İslami finansın temel amaçlarına riayetin ekonomik yapıya işlemesi amacıdır.

5. SONUÇ

İslami finans zannedildiği gibi yalnızca faizsiz bir finans çalışma alanı oluşturmak demek değildir. Finansal sistemde faizin rolü ne kadar önemli ise İslami finans sisteminde de faizsizliğin rolü tabii ki bir o kadar önemlidir. Ancak İslami finans riskin fazlasından uzak durmayı, belirsizliği, ticaretin ahlaklı ve dürüst yapılmasını, zekat, infak gibi konuların üzerinde durulmasını sağlayan bir uygulama alanıdır. İslami finans Kur'an ayetleriyle getirilmiş olan kurallar neticesinde düzenlenir. Faizin meydana getirdiği zararların yok edilmesini amaçladığı gibi, klasik finans sistemiyle birey ve toplum ilişkilerine zarar veren, adaletin tesisini güçleştiren, refah dengesini bozan bütün ekonomik aksiyonlara karşı tedbir alma amacındadır. Faizin yasak kılınmasının altında yatan sebepler arasında sosyal yardımlaşma ve dayanışmanın temini, zekatın emredilerek gelirin bölüşümü, kâr ve zarara fon aktaran ve fon kullananın birlikte katlanması gibi birleştirici hükümler yer almaktadır. Buradan çıkartılması gereken yargı; bir emrin, bir yasağın altında yatan mantığın ne olduğunu anlamaya çalışmaktır.

İslami finans insanları, rekabet içerisinde oldukları diğer insanlara karşı maddi hırslarının stabil tutulmasını sağlamak ister. Diğer yandan da gerek bireysel gerekse toplumsal düzene pozitif değer üretme ve ekonomik faaliyetlerin reel değer üzerinden gerçekleştirmesini sağlama esasına odaklar. Bu standartta çizilmiş bir finansal model insanların çıkar odaklı olmalarından çok fayda odaklı davranmalarını sağlayabilmektedir. Bu fayda odaklılık toplumsal düzen, ekonomik hayat ve insan davranışları gibi önemli etkenleri düzenleyecektir. Aşırı hırs ve rekabetten arınmış bir toplum bu sistem ile tüm insanların ihtiyaçlarının karşılanması, istikrarın ve kalkınmanın temini gibi bütünü ilgilendiren sorunların çözümü için çalıştığında ulaşılmak istenen noktaya gelinmesinde önemli rol oynayacaktır.

Bu çalışma ile İslami finansın, insana ahlaklı bir birey olma misyonu yükleyerek oluşturulmak istenen alternatif sistemin adaletli, sosyal yardımlaşma ve dayanışma içerisinde, dürüstlük ilkesiyle, İslam dini kuralları çerçevesinde değerlendirilmesi amaçlanmıştır. Günümüz sistemine bu değerlendirmeye getirilecek olan İslami finans alternatifinin finansal sisteme sürdürülebilirlik getireceği görülecektir.

KAYNAKÇA

- Aktepe, İ.E. (2010). İslam Hukuku Çerçevesinde Finansman ve Bankacılık. Erkam Matbaası.
- Akyüz, İ. (2014). İslam'da Dini Pratiklerin Toplumsal Dayanışmaya Etkisi. The Journal of Academic Social Science Studies, 25(I), 462-482.
- Aydın, M. (1991). İlk Dönem İslam Toplumunun Şekillenışı. Pınar Yayınları.
- Beşer, F. (1987). İslam'da Sosyal Güvenlik. Diyanet İşleri Başkanlığı Yayınları.
- Cattelan, V. (2015). İslam İktisadı ve Piyasa (Çev. Y. E. Sezgin ve F. Bulut). İgiad Yayınları.
- Çağrı, M. (2012). Ana Hatlarıyla İslam Ahlakı. Ensar Yayınları.
- Çürük, S. (2013). İslami Finansın Türkiye'deki Gelişimi, Mevcut Sorunları ve Çözüm Önerileri (Yayınlanmamış Doktora Tezi). Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Diyanet İşleri Başkanlığı. (2007). İLMİHAL II İslam ve Toplum. Türkiye Diyanet Vakfı Yayınları.
- Dökmen, G., & Yeşilyurt, Ş. (2015). Din ve Ekonomi Bağlamında İslam Maliye Sistemi ve Günümüz Maliye

- Sistemiyle Karşılaştırılması. International Congress on Islamic Economics and Finance, 331-347.
- Eren, İ. (2013). İslam'ın Ekonomik Yapısında İnsan Modeli: Homo Economicus İle Karşılaştırmalı Bir Değerlendirme. Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 18(1), 368-384.
- Esen, A. (1993). Sosyal Siyaset Açısından İslam'da Ücret. Türkiye Diyanet Vakfı Yayınları.
- Gül, A. R. (2010). İslam İktisat Düşüncesinin Kuran'daki Temelleri. Ankara Üniversitesi İlahiyat Fakültesi Dergisi, 51, 27-78.
- Günay, A. (2013). Banka İşlemleri. Beta Yayınları.
- Güven, A. G. (1995). Faizsiz Ekonomi Önerisinin İktisadi Gelişme Perspektifinden İncelenmesi (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Habergetiren, Ö. F. (2005). İslam Hukukunda Sermaye ve Sermaye Hareketleri (Sermayenin Oluşumu, Birleşmesi ve Bütünleşmesi) (Yayınlanmamış Doktora Tezi). Harran Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Karaman, H., Çağrı, M., Dönmez, İ. K., & Gümüş, S. (2014). Kur'an Yolu Türkçe Meal ve Tefsir (Cilt 2). Diyanet İşleri Başkanlığı Yayınları.
- Kutub, S. (2011). İslam'da Sosyal Adalet (Çev. H. Ünal). Hikmet Neşriyat Yayınları.
- Lewis, B. (1991). İslam Devrimi. Tarih ve Toplum Dergisi, 15(85). İletişim Yayınları.
- Ongan, N. (2008). İslam Ekonomisinde Bölüşüm. Çalışma ve Toplum Ekonomi ve Hukuk Dergisi, 213-238.

- Özgener, Ş. (2000). Ekonomik Sistemler ve Ahlak. Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 5(1), 176-190.
- Siddiki, M. N. (1984). İslam Ekonomi Düşüncesi (Çev. Y. Kaplan). Bir Yayıncılık.
- Şeker, M. (2000). İslam'da Sosyal Dayanışma Müesseseleri. Diyanet İşleri Başkanlığı Yayınları.
- Şentürk, L., & Yazıcı, S. (2016). İslam İlmihali. Diyanet İşleri Başkanlığı Yayınları.
- Tabakoğlu, A., Zerkal, E., Kehf, M., Ebu Suud, M., Cerhi, M., Gilani, İ., & Çapra, Ö. (1988). İslam İktisadi Araştırmaları I. Dergah Yayınları.
- Tabakoğlu, A. (2005). Toplu Makaleler II. Kitabevi Yayınları.
- Tabakoğlu, A. (2008). İslam İktisadına Giriş. Dergah Yayınları.
- Yalçıntaş, N. (2009). Küreselleşen Dünyada İslam ve Hayat. Bilge Yayınları.
- Yılmaz, F. (2011). İslam Ekonomi Felsefesi. Berikan Yayınevi.
- Zaim, S. (1995). İslam-İnsan-Ekonomi (2. Baskı). Yeni Asya Yayınları.

THE IMPACT OF MINORITY: THE POWER OF CHANGE

Suzan CEYLAN BATUR¹

1. INTRODUCTION

The influence of minority voices on societal transformation is undeniable. Whether in the realms of civil rights, social justice, or cultural recognition, minority groups have often been the catalysts for change. From the civil rights movements that fought against racial discrimination to the advocacy for gender equality and the recognition of cultural diversity, minority groups have consistently championed causes that resonate with justice, equality, and the principles of a just society. As we examine the historical and contemporary instances of minority influence, we uncover a common thread of resilience, determination, and the unwavering belief in the power of change. These stories not only serve as a source of inspiration but also offer valuable lessons in the ongoing quest for a better future. They underscore the importance of embracing the voices of the marginalized and recognizing that societal transformation is, more often than not, catalyzed by the very individuals who refuse to be silent. This chapter seeks to illuminate the intricate mechanisms through which minority voices can affect profound change. It explores the strategies and narratives that have been employed by minority groups in their pursuit of justice, equity, and representation.

¹ Asst. Prof. Dr., TOBB Economy and Technology University, Faculty of Science and Letters, Department of Psychology, scbatur@etu.edu.tr, ORCID: 00000-0003-2073-7598.

2. MINORITY INFLUENCE

Prior to the 1970s, a substantial portion of research on social influence predominantly centered on examining how the majority exerted influence over minority members. This focus was rooted in the prevailing assumption among psychologists that it was inherently challenging for a minority to effectively influence the majority. This research approach, as outlined by Moscovici, Lage, and Naffrenchoux (1969), essentially reflected a "functional" perspective. In this perspective, while the majority was acknowledged as a source of influence, it largely overlooked the concept of the minority as a potential target of influence. Traditional viewpoints in this realm primarily concentrated on scenarios where the majority functioned as a source of pressure. In a bid to comprehend this influence dynamic, researchers sought to identify factors that heightened individuals' allegiance to the majority. Consequently, researchers systematically explored dimensions such as the size, status, and power of the majority. Research on conformity, for instance, often regarded minorities as passive entities that simply responded to the coercive forces emanating from the majority (Latane & Wolf, 1981).

However, Moscovici et al. (1969) introduced a divergent perspective on this matter. He argued that the minority possesses the potential to exert influence over the majority. In pursuit of this hypothesis, he undertook a groundbreaking study in 1969 that significantly shifted the discourse on minority influence. This study holds immense importance as it offered some of the earliest experimental evidence demonstrating the capacity of the minority to alter the prevailing viewpoints of the majority. In Moscovici's experimental design, participants were presented with a series of green slides and tasked with determining whether the color they observed was blue or green. Each experimental group comprised two assistant researchers and two participants. In the group

characterized by inconsistent minority influence, the two assistant researchers provided conflicting responses, occasionally identifying the color as green and other times as blue. Conversely, in the consistent minority group, they consistently labeled the color as blue. The results of this pioneering study yielded illuminating insights. The inconsistent minority wielded minimal influence over the decision-making process of the participants. In contrast, the consistent minority demonstrated a remarkable ability to sway the perspectives of group members, thereby underscoring the potential potency of minority influence in shaping collective judgments and decisions.

The results of this seminal study shed light on the specific conditions required for minority influence to be effective. To elucidate, several key factors emerge from these findings. Firstly, members of the minority group must adopt a stance that is not only consistent but also resolute in opposition to the prevailing majority viewpoint. This steadfastness must be coupled with confidence in presenting their ideas. Scholars like Wood et al. (1994) have underlined that the efficacy of minority influence hinges on the unwavering commitment of the minority. However, it's worth noting that there exists a delicate balance, as occasional signs of the majority's acceptance of minority perspectives can paradoxically weaken their impact. Secondly, an essential condition for the effectiveness of minority groups is that their members should not come across as rigid or excessively dogmatic. Instead, they should exhibit a willingness to entertain new ideas and remain open to alternative viewpoints. In this regard, a minority group that consistently champions a singular perspective may find itself less effective than a group that demonstrates adaptability and flexibility (Mugny, 1975). In essence, the dynamics of minority influence are nuanced and contingent on the interplay of factors such as consistency, confidence, and receptivity to change. Understanding these

conditions is pivotal for minority groups seeking to navigate the complex terrain of influence within diverse and evolving social contexts.

Critiques emerged against Moscovici's functional approach, prompting a shift in focus towards the active members of minority groups and their potential impact on the majority. These evolving perspectives brought to light a significant paradigm shift: minorities were no longer solely considered as targets of influence but were recognized as potential sources of influence themselves. This transformative shift in perspective necessitated a reevaluation of traditional social influence models. Moscovici et al. (1969), based on their groundbreaking research, developed the dual-process model of minority influence. This model posits that for a minority to effect change, it must challenge the established norms of the majority by introducing conflict and proposing consistent alternative norms. These objectives are best achieved through unwavering and resolute behaviors. As articulated by Moscovici and Personnaz (1980), the manner in which these behaviors are executed serves as the central mechanism of social influence, particularly in scenarios involving less influential or marginalized minority groups. In Moscovici's seminal work (1976), he outlined a comprehensive list of behavioral styles crucial for minority influence, including consistency, investment, autonomy, rigidity, and fairness. Among these styles, consistency has emerged as a fundamental and pivotal element in subsequent research (Maass & Clark, 1984).

Moscovici's groundbreaking "genetic model" (1976), brings to the forefront the symmetrical yet qualitatively distinct nature of social influence. This model posits that minority and majority influences exert their effects in markedly different ways. Specifically, minority influence is rooted in the private acceptance and internalization of novel ideas, while majority influence primarily results in superficial, public compliance. In

Moscovici's framework, it becomes evident that the majority often elicits compliance, shaping individuals' outward behaviors to align with prevailing norms. In stark contrast, the minority is the catalyst for genuine social change, igniting shifts in attitudes and beliefs that extend beyond the surface. The genetic model challenges conventional wisdom by presenting social reality not as mere data but as a dynamically constructed phenomenon.

An underlying tenet of this model is the concept of mutual interdependence and interaction between individuals and groups. Rather than striving for equilibrium, it views social dynamics through the lens of conflict. When the ideas held by the minority and the majority diverge, it is precisely the minority's influence that generates conflict (Levine & Russo, 1987). This observation underscores the pivotal role of minorities as sources of innovation. Minorities, by steadfastly maintaining their positions with consistency, confidence, and unwavering belief, introduce an element of uncertainty and challenge established norms. By refusing to deviate from their convictions, they draw attention to alternative perspectives, prompting the majority to engage with and attempt to comprehend the minority's viewpoint, as elucidated by Fiske (2004). In this manner, minorities serve as catalysts for introspection and change within society, fostering a climate of innovation and discourse.

Moscovici's approach can be distilled into several key principles that shed light on the intricacies of social influence. Firstly, it underscores the dynamic nature of influence, where every group member, irrespective of their position within the group, possesses the potential to serve both as a target and a source of influence. This bi-directional flow of influence operates from the majority to the minority and vice versa. Secondly, Moscovici's framework recognizes that the objectives of influence encompass both the realms of social control and social change.

However, it's important to note that Moscovici's theory has not been without its share of debates and criticisms. For instance, some researchers have contested the notion that the majority is inherently oriented towards compliance, while the minority inherently seeks to effect change (Baker & Petty, 1994). Several limitations of Moscovici's theory have been identified, with two primary reasons contributing to these shortcomings: a scarcity of empirical studies directly addressing the theory, and a lack of empirical testing for most variables that mediate minority influence (Tanford & Penrod, 1984).

In parallel to Moscovici's work, Nemeth (1986) developed a dual-process model within the realm of problem-solving. According to this framework, majorities often exhibit one-sided thinking, where the objective of influence is to garner acceptance of the problem-solving strategy proposed by the majority. Conversely, minorities encourage multidimensional thinking, aimed at fostering alternative and creative problem-solving strategies. Multidimensional thinking is rooted in the principle of generating multiple ideas and tapping into diverse categories for innovative solutions. However, as observed by Baker and Petty (1994), the application of this perspective to persuasion processes can be complex. For instance, under the influence of a minority, multidimensional thinking may enhance message acceptance by generating supportive and inventive thoughts. Simultaneously, it can also lead to the emergence of opposing ideas, potentially resulting in message rejection. Likewise, one-sided thinking under the influence of the majority may intensify the focus on arguments favoring a specific position, ultimately amplifying the majority's influence. In essence, the theories proposed by both Moscovici and Nemeth offer valuable insights into the intricate nature of influence dynamics. They invite ongoing exploration and examination, considering the nuanced complexities that underpin the influence processes within social contexts.

As elucidated by Crano (2000), ingroup minorities wield their influence effectively, provided they do not pose a threat to the group's existence. What makes ingroup minorities particularly impactful is the unexpected nature of the differences in their messaging, which prompts individuals to engage in more deliberate contemplation of their own perspectives. This process exerts an indirect effect, as ingroup minorities tend to benefit from a certain leniency owing to their status within the ingroup. Support for this phenomenon can be gleaned from research conducted by Alvaro and Crano (1996), revealing that when a message attributed to a majority source contradicts participants' beliefs, it generates significantly fewer positive thoughts compared to when it aligns with their existing views. However, even when the message from an ingroup minority contradicts prevailing attitudes, a degree of leniency is often extended. Surprisingly, in this study, both the majority and direct minority sources demonstrated minimal direct influence, whereas the ingroup minority indirectly induced attitude changes toward the target object. Ingroup minorities possess a unique capacity to capture attention.

An investigation conducted by Alvaro and Crano (1996) found that participants exhibited a preference for counter-attitudinal messages attributed to the minority rather than the majority. According to the authors, this preference stems from the need to alleviate cognitive dissonance when confronted with a message that conflicts with preexisting beliefs. Among the three sources—majority, direct minority, and ingroup minority—the ingroup minority consistently elicited the most positive thoughts, accurate recollections, and favorable evaluations. While individuals tend to conform to the majority through normative influence, minorities exert informational influence by compelling group members to critically evaluate and validate their positions. This informational influence, rooted in the provision of novel

information and perspectives, can yield enduring effects, particularly when the topic at hand is not of paramount concern to the group, and the minority is actively engaged (Kerr, 2002). Intriguingly, Wood et al. (1994) posits that both minority and majority influence are underpinned by a combination of normative and informational processes. The relative subtlety and indirect impact of minorities primarily stem from informational factors. Identifying the precise informational pressures that can engender more substantial minority influence compared to majority influence is a nuanced challenge. Studies defining the identities of minorities and majorities within the context of social groups (e.g., Greenpeace) frequently observe this indirect subjective impact, highlighting the multifaceted dynamics of influence within such contexts.

Defining minorities and majorities within the context of social groups is of paramount importance because everyday identities carry substantial informational weight. Minority influence often operates in the private sphere, where individuals in the minority subtly prevent those in the majority from publicly abandoning their positions or beliefs (Wood et al., 1994). Consequently, minority influence tends to manifest indirectly. In essence, members of the majority may be hesitant to acknowledge that the minority has had an impact on altering the majority's perspective. Consequently, minorities tend to be most effective when addressing issues related to the central topic but not entirely synonymous with it. As noted by Pool, Wood, and Leck (1998), when individuals find themselves aligned with a marginalized minority viewpoint, it can erode their self-confidence, leading them to reconsider their opinions or positions in light of this circumstance.

Crano (2000) astutely pointed out that minority influence often exhibits a characteristic of delayed action, extending beyond the immediate context. Consequently, majorities may

indeed be influenced by minorities, yet may be reluctant to openly acknowledge this influence, as doing so would entail public alignment with an unpopular minority stance. This reluctance to admit to themselves or others that their views have been altered underscores the subtle yet potent nature of minority influence. Indeed, when individuals lose their majority status within a group, they experience a notable shift in dynamics. They become less appealing to the group and encounter reduced positivity in communication within the group. These reactions to shifts in majority status within a group are not symmetrical (Prislin, Limbert, & Bauer, 2000). The response to losing majority status is characterized by intense and widespread changes, including a significant decline in perceived similarity to the group, decreased in-group attractiveness, lowered expectations of positive communication, and heightened expectations of negative communication. These factors collectively indicate that losing majority status disrupts an individual's connection with the group. Conversely, gaining majority status within a group does not substantially alter initial negative reactions. However, achieving majority status intensifies the group's resistance to alternative ideas and accentuates the significance of identity-defining issues. In essence, shifts in majority-minority positions within a group generate a potent centrifugal force, making divisive processes more likely to emerge than integrative ones. Consequently, structural changes within groups render them more vulnerable and fragile, as they grapple with the complex dynamics of evolving identities and influence.

Individuals within the minority tend to exhibit distinct cognitive patterns. They often display heightened self-focused attention, amplifying their own consensus and in-group biases. Paradoxically, they perceive themselves as more similar to one another while perceiving greater differences among members of the group. Conversely, members of the majority are prone to

exaggerating their consensus and perceive themselves as more alike (Mullen, 1991).

In contrast to Moscovici's dual-process approach, which posited that both minorities and majorities could serve as sources and targets of influence, some theorists have advocated for a single-mechanism approach encompassing both forms of social impact. One such model is Latané and Wolf's (1981) "social impact" theory, which contends that whether it's a majority or a minority, the same underlying factors drive the emergence of any type of impact. Importantly, this theory focuses on psychological factors rather than the sheer number of group members. By treating social impact as a unified concept, this theory facilitates comparisons between conformity and innovation. Regardless of whether it's a majority or a minority, the magnitude of impact generated is influenced by several variables, including its strength, the physical or psychological proximity of sources and targets, and the number of members involved. The second single-model approach is the "influence model," which employs computer-simulated groups to assess the impact of varying numbers of sources and targets. This model draws from both minority and majority influence dynamics (Tanford & Penrod, 1984). The third single-model approach, known as the "judgmental-process" model (Kruglanski & Mackie, 1990), posits that there are shared features in the social impact exerted by minorities and majorities. Both rely on similar mechanisms for impact, such as credible sources, in-group sources, consistency in messaging, target biases favoring desired outcomes, perceived similarity between the target and source, and a focus on the source's message. However, the model also recognizes differences in the impact processes attributable to their positions. These divergences include compatibility with the dominant view, rebel status, prestige, accessibility, and the presence of conflict. These nuanced variations in minority and majority influence

processes indicate that while they share common elements in terms of the characteristics of social impact, they operate differently in practice. Consequently, this model serves as a versatile framework for both minority and majority research, integrating cognitive, informational, and motivational factors.

It's worth noting that all these models predict mutual social impact (Smith, Tindale, & Dugoni, 1996). However, the primary predictive parameter in each model is the number of influencing sources. Hence, each model posits that as the size of the majority increases, its influence also grows. Nonetheless, as the number of group members escalates further, each additional member contributes proportionally less to the cumulative impact of the majority.

3. THE RELATIONSHIP BETWEEN MINORITY INFLUENCE AND CULTURE

The intricate interplay between minority influence and culture unveils a captivating narrative of how cultural norms, communication styles, the balance of collectivism and individualism, and power dynamics collectively sculpt the dynamics of minority influence. Within this multifaceted landscape, culture emerges as a pivotal influencer, holding the power to determine whether minority voices soar or remain stifled.

Cultural Norms, serving as the bedrock upon which societies are built, wield immense influence by dictating the prevailing norms and values within a given culture (Triandis, 1995). These norms provide the backdrop against which the theater of minority influence unfolds. The cultural context can either bolster or hinder the progress of minority voices. In cultures that cherish individualism and the diversity of thought, the path for minority influence is often smoother (Hofstede, 1980). In

these societies, the act of challenging the majority view harmonizes with the cultural ethos. Conversely, in cultures that hold conformity and tradition in high regard, the journey of challenging the status quo becomes an arduous uphill battle.

Communication Styles stand as another facet of culture that leaves an indelible imprint on the dynamics of minority influence (Gudykunst, 2005). Distinct cultures exhibit unique communication styles, and these styles sculpt the methods through which minority influence is exerted. In some cultures, direct and assertive communication proves effective in catalyzing change (Leung, 2008). However, in other cultural contexts, a more indirect and nuanced approach becomes requisite (Hall, 1976). Understanding the subtle intricacies of communication within a culture becomes imperative for minority groups aspiring to effect change.

A pivotal aspect of cultural influence on minority dynamics lies in the collectivist versus individualist dichotomy (Triandis, 1989). Cultures can broadly be categorized into one of these two paradigms. In collectivist cultures, the harmony and cohesion of the group often take precedence over individual expression (Hofstede, 1980). This emphasis on unity can inadvertently create resistance against minority influence that threatens to disrupt this harmonious balance. Conversely, in individualist cultures, the value placed on personal expression and dissenting opinions engenders a more conducive environment for minority voices to be heard.

Power distance, a concept highlighting the degree to which a culture accepts hierarchical authority, further molds the contours of minority influence (Hofstede & Bond, 1984). In cultures characterized by low power distance, where hierarchies are flatter, minority influence often faces a more level playing field. Conversely, in cultures with high power distance,

challenging the established authority may be met with stern opposition, making the journey of the minority fraught with obstacles.

Examples of Cultural Influence on Minority Influence further illuminate the impact of culture on this dynamic interplay. Consider, for instance, a collectivist culture such as Japan, where harmony and consensus reign supreme (Triandis, 1989). In such a context, a minority group advocating for a radical shift in societal norms could encounter formidable challenges. The emphasis on group cohesion often serves as a bulwark against minority voices gaining significant traction.

In contrast, contemplate an individualist culture like the United States, where historical movements for civil rights and social justice have seen the transformative influence of minority groups (Hofstede, 1980). The cultural value attributed to individual expression and the unbridled freedom of speech has acted as a catalyst, allowing minority voices not only to be heard but also to galvanize social change.

To underscore the role of culture even further, it is vital to scrutinize the profound disparities in communication styles between cultures (Gudykunst, 2005). Envision the stark difference between a culture that embraces direct confrontation as a means of expression and one that cherishes indirect negotiation. In a culture where direct communication is the norm, a minority group might achieve influence through open and forthright challenges to the majority. Conversely, in a culture that prizes subtlety and indirect communication, the minority might need to employ intricate strategies to subtly shift public opinion.

In conclusion, comprehending the intricate dance between culture and minority influence is indispensable for both researchers and activists aspiring to navigate the path toward societal transformation. Culture serves as the very context within

which minority influence unfolds, and astute recognition of these cultural dynamics can pave the way for more effective strategies in promoting positive change within diverse societies. As we continue to explore the profound relationship between minority influence and culture, we unearth a profound truth: culture is not a passive backdrop but an active and influential participant in the journey of social transformation.

4. MINORITY INFLUENCE IN TURKEY

Turkey, a nation of profound historical depth and geographical diversity, stands as a crossroads where East meets West, and where countless cultural threads are woven into its societal fabric. In this multifaceted and ever-evolving environment, the interplay between minority and majority groups has played a pivotal role in shaping the nation's rich and complex social and political landscapes. Turkey's historical narrative is a testament to the power of diverse voices. From the days of the Ottoman Empire to the modern Turkish Republic, this land has witnessed the coexistence and interaction of numerous ethnicities, religions, and cultures. Yet, it is within this diverse tapestry that the challenges and opportunities of minority influence become particularly pronounced. In a society where identity is intertwined with issues such as ethnicity, religion, and cultural heritage, understanding how minority voices can sway the majority is of paramount significance. Minority influence in Turkey is not only a matter of theoretical fascination but a dynamic force that shapes the nation's socio-political evolution. The stories of persistence, resilience, and the ability of minority voices to instigate change offer valuable insights for Turkey and beyond. Ultimately, the interplay between theory and practice in the context of minority influence provides a compelling framework for understanding how diverse perspectives can be

harnessed to create a more inclusive and pluralistic society where the voices of all, whether in the minority or majority, are not only heard but embraced as integral parts of the national mosaic.

Social Identity Theory, developed by Tajfel and Turner (2004), posits that individuals categorize themselves and others into social groups based on shared characteristics, leading to in-group favoritism and out-group discrimination. Within the multifaceted landscape of Turkey, this theory offers profound insights into how identity shapes attitudes and behaviors.

4.1.Historical Example: The Kurdish Minority

The enduring struggle of the Kurdish minority in Turkey for cultural and political recognition provides a compelling case study of the complexities that arise when applying Social Identity Theory. Within this context, individuals often grapple with multiple and overlapping social identities, which can have a profound impact on their attitudes and actions.

4.2.Challenges and Opportunities for Minority Influence

The application of Social Identity Theory in Turkey reveals both challenges and opportunities for minority influence:

Challenges:

- **In-Group Bias:** In a society where identity is often intertwined with ethnic, cultural, and religious factors, minority groups may face significant resistance from the majority due to in-group bias. This bias can create barriers to the acceptance of minority viewpoints.
- **Conflict between Identities:** The dual or multiple identities that individuals often hold can lead to internal conflicts and cognitive dissonance, making it challenging for them to openly advocate for minority causes.

Opportunities:

- **Identity Complexity:** Social identity complexity can also offer opportunities for dialogue and bridge-building between minority and majority groups. Individuals who identify with both the majority and minority may serve as bridges for understanding and cooperation.

- **Shared Identity:** Emphasizing shared identities and commonalities between groups can be a powerful tool for minority influence. Efforts to highlight shared values or goals can reduce intergroup tensions and foster cooperation.

In summary, the application of Social Identity Theory in Turkey underscores the complexities of identity in a diverse and culturally rich society. Understanding the nuances of identity and its impact on attitudes and behaviors is essential for comprehending the challenges and opportunities for minority influence. It emphasizes the importance of recognizing the multiple identities that individuals may hold and finding ways to build bridges between groups to promote social cohesion and change.

5. CONCLUSION

In closing, this chapter has journeyed through the compelling landscape of minority influence, shedding light on its transformative power within society. Through activism, dialogue, and the persistent pursuit of justice, minority voices have not only been heard but have also compelled meaningful societal shifts. In embracing the voices of the marginalized and recognizing the importance of diversity, we, as a society, take significant steps toward a more harmonious and equitable future. The legacy of minority influence calls on us all to advocate for justice, equity,

and representation, ensuring that the voices of the few resonate throughout our ever-evolving world.

As we move forward, may we draw inspiration from the pages of history and the ongoing struggles for justice, understanding that each of us has the power to contribute to positive change. Together, we can build a society where minority voices are not just heard but celebrated, where their influence continues to be a driving force for a better tomorrow. This chapter's exploration of minority influence concludes with the enduring belief that our collective journey toward a more inclusive and equitable world is both noble and necessary.

REFERENCES

- Alvaro, E. M., & Crano, W. D. (1997). Indirect minority influence: Evidence for leniency in source evaluation and counterargumentation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 72(5), 949–964. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.72.5.949>
- Baker, S. M., & Petty, R. E. (1994). Majority and minority influence: Source-position imbalance as a determinant of message scrutiny. *Journal of Personality and Social Psychology*, 67(1), 5–19. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.67.1.5>
- Crano, W. D. (2000). Milestones in the psychological analysis of social influence. *Group Dynamics: Theory, Research, and Practice*, 4(1), 68–80. <https://doi.org/10.1037/1089-2699.4.1.68>
- Fiske, S. T. (2004). What's in a category?: Responsibility, intent, and the avoidability of bias against outgroups. In A. G. Miller (Ed.), *The social psychology of good and evil* (pp. 127–140). The Guilford Press.

- Gudykunst, W. B. (2005). An Anxiety/Uncertainty Management (AUM) Theory of Strangers' Intercultural Adjustment. In W. B. Gudykunst (Ed.), *Theorizing about intercultural communication* (pp. 419–457). Sage Publications Ltd.
- Hall, E. T. (1976). *Beyond culture*. New York: Anchor Press/Double day.
- Hofstede, G. (1980). Culture and Organizations. *International Studies of Management & Organization*, 10(4), 15-41. <https://doi.org/10.1080/00208825.1980.11656300>
- Hofstede, G., & Bond, M. H. (1984). Hofstede's culture dimensions: An independent validation using Rokeach's Value Survey. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 15(4), 417–433. <https://doi.org/10.1177/0022002184015004003>
- Kerr, N. L. (2002). When is a minority a minority?: Active versus passive minority advocacy and social influence. *European Journal of Social Psychology*, 32(4), 471–483. <https://doi.org/10.1002/ejsp.103>
- Kruglanski, A.W., Mackie, D.M. (1990). Majority and Minority Influence: A Judgmental Process Analysis. In W. Stroebe & M. Hewstone (Eds.), *European review of social psychology* (Vol.1, pp. 229-262). New York: Wiley.
- Latané, B., & Wolf, S. (1981). The social impact of majorities and minorities. *Psychological Review*, 88(5), 438–453. <https://doi.org/10.1037/0033-295X.88.5.438>
- Levine, J. M., & Russo, E. M. (1987). Majority and minority influence. In C. Hendrick (Ed.), *Group processes* (pp. 13–54). Sage Publications, Inc.
- Leung, L. (2008). Linking psychological attributes to addiction and improper use of the mobile phone among adolescents

- in Hong Kong. *Journal of children and media*, 2, 93-113.
<https://doi.org/10.1080/17482790802078565>
- Maass, A., & Clark, R. D. (1984). Hidden impact of minorities: Fifteen years of minority influence research. *Psychological Bulletin*, 95(3), 428–450. <https://doi.org/10.1037/0033-2909.95.3.428>
- Moscovici, S. (1976). *Social influence and social change*. London: Academic Press.
- Moscovici, S., Lage, E., & Naffrenchoux, M. (1969). Influence of a consistent minority on the responses of a majority in a colour perception task. *Sociometry*, 32(4), 365–380. <https://doi.org/10.2307/2786541>
- Moscovici, S., & Personnaz, B. (1980). Studies in social influence: V. Minority influence and conversion behavior in a perceptual task. *Journal of Experimental Social Psychology*, 16(3), 270–282. [https://doi.org/10.1016/0022-1031\(80\)90070-0](https://doi.org/10.1016/0022-1031(80)90070-0)
- Mugny, G. (1975). Negotiations, image of the other and the process of minority influence. *European Journal of Social Psychology*, 5(2), 209–228. <https://doi.org/10.1002/ejsp.2420050206>
- Mullen, B. (1991). Group composition, salience, and cognitive representations: The phenomenology of being in a group. *Journal of Experimental Social Psychology*, 27(4), 297–323. [https://doi.org/10.1016/0022-1031\(91\)90028-5](https://doi.org/10.1016/0022-1031(91)90028-5)
- Nemeth, C. J. (1986). Differential contributions of majority and minority influence. *Psychological Review*, 93(1), 23–32. <https://doi.org/10.1037/0033-295X.93.1.23>
- Pool, G. J., Wood, W., & Leck, K. (1998). The self-esteem motive in social influence: agreement with valued majorities and disagreement with derogated minorities. *Journal of*

- personality and social psychology, 75(4), 967–975.
<https://doi.org/10.1037//0022-3514.75.4.967>
- Prislin, R., Limbert, W. M., & Bauer, E. (2000). From majority to minority and vice versa: The asymmetrical effects of losing and gaining majority position within a group. *Journal of Personality and Social Psychology*, 79(3), 385–397. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.79.3.385>
- Smith, C. M., Tindale, R. S., & Dugoni, B. L. (1996). Minority and majority influence in freely interacting groups: Qualitative versus quantitative differences. *British Journal of Social Psychology*, 35(1), 137–149. <https://doi.org/10.1111/j.2044-8309.1996.tb01088.x>
- Tajfel, H., & Turner, J. C. (2004). The Social Identity Theory of Intergroup Behavior. In J. T. Jost & J. Sidanius (Eds.), *Political psychology: Key readings* (pp. 276–293). Psychology Press. <https://doi.org/10.4324/9780203505984-16>
- Tanford, S., & Penrod, S. (1984). Social Influence Model: A formal integration of research on majority and minority influence processes. *Psychological Bulletin*, 95(2), 189–225. <https://doi.org/10.1037/0033-2909.95.2.189>
- Triandis, H. C. (1989). The self and social behavior in differing cultural contexts. *Psychological Review*, 96(3), 506–520. <https://doi.org/10.1037/0033-295X.96.3.506>
- Triandis, H. C. (1995). *Individualism & collectivism*. Westview Press.
- Wood, W., Lundgren, S., Ouellette, J. A., Busceme, S., & Blackstone, T. (1994). Minority influence: A meta-analytic review of social influence

processes. Psychological Bulletin, 115(3), 323–345. <https://doi.org/10.1037/0033-2909.115.3.323>.

EXPLORING THE ROLE OF NEW COMMUNICATION TECHNOLOGIES IN SOCIAL ENGINEERING: A COMPARATIVE ANALYSIS OF NATURAL AND HUMAN-MADE SYSTEMS

Zeliha OÇAK¹

1. INTRODUCTION

The concept of ‘social engineering’ has been used and developed since it was first introduced by Van Marken in 1894. Initially, the concept was employed to address social issues in a mechanical manner, but subsequent applications indicate its utilization for the mechanical management of individuals (Östlund, 2007). In modern times, the concept is predominantly associated with negative connotations such as deception, manipulation, coercion, and the extraction of valuable information through misleading tactics (ibm.com, 2023). It is defined as malicious activities conducted through human interaction. With the proliferation of information technologies, the meaning of the concept has evolved under the influence of technology. It has become more closely associated with technical aspects (Fruhlinger, 2022). Currently, social engineering is primarily linked to the malicious use of communication technologies, such as cyber-attacks, phishing, or cyber sabotage². The European Union Agency for Cybersecurity describes the

¹ Dr., ocak.zeliha@gmail.com, ORCID:-0000-0001-6753-0055

² According to the National Institute of Standards and Technology (NIST, n.d.), the concept of social engineering is defined as an attempt to deceive someone in order to disclose information that could be used to attack systems or networks, the process of trying to deceive someone into disclosing information (such as a password), and the act of deceiving someone to gain their trust in order to disclose sensitive

concept as all techniques aimed at disclosing specific information through conversation or performing specific actions for unauthorized reasons (enisa.europa.eu, n.d.).

The social transition to the information society, also known as the network society, has led to changes in the understanding and management of systems, necessitating the development of new tools. This affect has had influence on both social system engineering, and electronic system designs, which of them is communication technologies (Kaban, 1994). Considering this proposition, there are two significant contradictions in the evolution of the definition of social engineering over time. Firstly, communication systems based on artificial intelligence have a 70-year history of efforts to influence individuals and their attitudes (Wiener, 1950). This reality inevitably leads us to question why the effects of communication systems in terms of controlling and directing individuals are defined as ‘undesirable outcomes’ and labelled as ‘social engineering’ (Fruhlinger, 2022; enisa.europa.eu, 2023; ibm.com, 2023). Secondly, communication systems are structurally designed as electronically engineered systems intended to influence individuals. The essence of system design is to control and direct users. In other words, it is a form of social engineering. Therefore, both social engineering and communication systems are interrelated theoretical and technical systems that confer functionality to each other.

Within the framework of these two contradictions, a question arises: What is the reason for avoiding the association of theoretical and technical systems aimed social control with the concept of social engineering? This question, in turn, directs the investigation towards two inquiries. First, should it be understood that the social control practices initially represented by the

information, obtain unauthorized access, or engage in fraudulent activities through establishing a relationship with the individual.

concept of social engineering are no longer being implemented? Second, if social engineering is still a practiced theory, why is the knowledge of the concept being reduced while the practices continue?

The study employs a comparative research design, analysing social engineering through new communication technologies. It involves examining natural systems (neurological and language systems) and human-made systems (information systems) within the context of cybernetics. Primary data collection uses a thematic research method and consists of two levels.

The first level involves an extensive literature review, establishing connections between network society, artificial intelligence, new media, and cybernetics. Pioneering researchers in electronic communication systems, such as Norbert Wiener and Claude Shannon, are referenced to explore the relationship between system engineering and modern media effects.

The second level focuses on evaluating cybernetics' techniques in redesigning natural systems and their contribution to human-made systems and social control. It also explores the relationship between cybernetics and communication technologies, referencing key figures in the field. The study delves into the process of abstracting natural systems and adapting them to electronic communication systems.

Additionally, the research examines how social control operates within the social system influenced by cybernetic studies and information theory. Communication systems' complexity is likened to chaos, and the study aims to find simplicity within it. It explores the underlying models of these systems and analyses the network of relationships between them. The research sheds light on how information is concealed within subsystems and discusses the nature of this information as "new knowledge."

The findings will be based on qualitative analysis techniques, focusing on the mechanical functioning of the designed system. The study discusses the societal implications of using neural network and language system models in communication technologies and their role in the formation of the network society. It ultimately contributes to understanding how new communication technologies serve social engineering in the evolving landscape of the network society.

2. THE NETWORK SOCIETY: ARTIFICIAL INTELLIGENCE AND BIOCYBERNETICS

Systems engineering is a model created by the dominant system to protect its own interests and manage its crises (Kaban, 1994). This system is a human-made, artificial system (Simon, 1996, p.2). Cybernetics, which is based on the principles of balance and governance in communication, is the design science of social systems (Kaban, 1994, p.219). It ensures the coordinated functioning of all subsystems that make up the entirety of the system. The fact that the network system is a result of the structuring of the human neurological map makes the design of artificial intelligence and systems engineering even more intriguing.

While modern social powers consciously increase specialization tendencies (Karakoç, 2020), they have developed system theory to avoid overlooking the whole, as it would threaten the system itself (Kaban, 1994). This theory approaches the social system in a mechanical manner. System theory, which is an adaptation of the second law of thermodynamics, the law of entropy, to the social system, assumes that the system has specific common goals and that all subsystems, which can be institutions, individuals, technologies, etc., exist together to achieve these goals. Within the cause-and-effect law, this general

understanding proposes a bird's-eye management model that necessitates the evaluation of all elements within the multifactorial network of relationships and, therefore, the effective management of the system in accordance with its purpose (Kaban, 1994, pp. 219,220). This management approach, when adapted to communication systems by Claude Shannon (1948), led to the development of the concept of 'redundancy', which refers to the information that needs to be isolated from the system. This concept, which refers to information that burdens the functioning of the system from a technical perspective, is controversial in the social sciences as it is considered an intervention in individuals' free will (Oçak, 2020). In other words, it implies the development of social decisions and attitudes based on incomplete information for the individual.

The significant impact of Norbert Wiener, who has a close interest in systems engineering, on the formation of the information society cannot be denied. Wiener designed a social model based on communication systems with his "cybernetics" project (Wiener 1950; Wiener 1960; Wiener 1975; Wiener 1985). This design has served the sustainable development of the control and surveillance society while also shaping the future. Claude Shannon (1948), in his work on mathematizing communication systems, played an active role in the cybernetics studies by defining the information that needs to be disregarded as 'redundancy' (Oçak, 2020, p.126). The works of Shannon and Wiener facilitated the formation of statistical (mathematical) communication theory. The popular name of this theory is information theory (Sampson, 1976, p.7). Warren McCulloch (neuroscientist) and Walter Pitts (logician) were pioneers in the formation of information theory and laying the foundations of today's artificial intelligence technologies through their research on neurons. When these researchers introduced the concept of 'neural networks' in 1943, it drew Wiener's interest. This

technology, combined with Wiener's interest, is the precursor to the technology known today as artificial intelligence. This system, referred to as neural networks, has a history of more than 70 years in the technique of deep learning (Hardesty, 2017).

The primary goal of natural sciences has been to make the complex appear ordinary. By aiming to reveal that what may initially seem complex is a reflection of simplicity when viewed correctly, the objective is to explore order within chaos in order to access the hidden pattern (Simon, 1996, p.1). In this context, the four compartments within biological neurons are highly intriguing (Doya & Selverston, 1994). Similarly, there are similar compartments between human-made systems and biological systems (neuronal structure) based on physics theories and the structure of the language system (McCarthy & Clancy, 2019; Nardelli, 2022:23; Chandra, 2018). What is even more interesting is that all these models have converged in new communication systems.

The concept of the network society refers to a social structure formed by individuals establishing connections with each other through digital communication technologies. Jan Van Dijk (2012) defines this networked condition as the nervous system of society. These connections can be established through various online tools such as the internet, social media platforms, email, messaging applications, and other online platforms. The notion of the network society was introduced by Spanish sociologist Manuel Castells (2011). According to Castells, the networked structure formed by networks replaces traditional social structures, offering a more flexible and dynamic social organization. Network societies enable individuals to connect and interact with a diverse range of people, including those from different geographical regions, cultures, and social classes.

Network societies exist within an environment that generates a substantial amount of data. These data can be analysed and processed using artificial intelligence technologies. Artificial intelligence can acquire the ability to learn, predict, and make decisions based on the data in network societies. As a result, artificial intelligence technologies can be utilized in various domains within network societies. Artificial intelligence is a technology that enables computer systems to exhibit human-like thinking and behaviour (Heavenarchive, 2020; Khoury, 2017; Zhang & Teng, 2021:4; Peppers & Rogers, 2022).

After Wiener's (1960, p. 1355) statement "as machines learn, they may develop unseen strategies at rates that baffle their programmers " in 1960, artificial intelligence technologies have provided numerous examples that validate these assertions. Wiener (1960) draws attention to two points regarding the inescapable consequences of machine action; speed and information deficiency. Machines far surpass humans in terms of speed. Consequently, human actions may prove insufficient to alter the trajectory of machines. This inadequacy is rooted in the availability of information. This is because human activities of information gathering, and analysis cannot compete with the automation of machines. Therefore, while individuals may strive to act against the course of machines, they lack the foundational information necessary for designing their actions.

Cybernetics is a concept that encompasses the interactions between humans, machines, and computer systems, as well as the management of these interactions. Artificial intelligence and automation technologies, in particular, fall within the scope of cybernetics (Wiener, 1960). Cybernetics is concerned with mechanical and electrical feedback loops. On the other hand, biocybernetics deals with "feedback loops involving biological systems." Biocybernetics focuses on the analysis, modelling, simulation, analysis, and control of complex biological systems,

through the development of algorithms, models, and systems (Bevan, 1978, pp. 65-66). Therefore, the parallelism between the functions of artificial intelligence assistants, which are a new media type³, and the technical infrastructure of the network society with cybernetic studies indicates the need for an in-depth understanding of cybernetic studies to comprehend the network society, as well as to grasp their impact on contemporary artificial intelligence technologies.

3. ARTIFICIAL INTELLIGENCE: LANGUAGE SYSTEM AND BIOLOGICAL SYSTEMS

System theory is a theory that strives to understand the whole. Therefore, theories of all disciplines are related to all systems and information in nature (Kaban, 1994). According to Jan Mulder and Sandor Hervey (1975, p.3), language is the system of all systems. There is a system within the natural structure of language, making language a natural communication system. As a result, the subject of language has attracted significant interest in cybernetic studies. It is not coincidental that Claude Shannon and Warren Weaver's (1964) general communication model, which mechanizes communication, is referred to as the 'mother of all models'. On the other hand, it is not coincidental that the studies of Warren S. McCulloch, one of

³ The concept of new media refers to media types that encompass the utilization of digital technologies and the internet, distinguishing them from traditional media (Johnson, 2021). Artificial intelligence assistants, as a form of new media, can collect personal data to provide services to users by employing big data analysis and artificial intelligence technologies (openai.com, 2023). Artificial intelligence robots constitute a subset of digital technologies within the framework of the new media concept. These assistants engage with users through verbal or written commands, utilizing artificial intelligence algorithms designed to aid users (May & Kirwan, 2013, p.76). Artificial intelligence robots contribute to a better understanding of biological systems and human behaviour. By utilizing artificial intelligence algorithms specifically devised to simulate behaviours akin to human behaviour, these robots model the characteristics of biological systems (Hardesty, 2017; Zhang & Teng, 2021).

the pioneers of artificial intelligence, are referred to as experimental studies in the field of experimental epistemology, or philosophy of knowledge (McCulloch, 2016). What McCulloch was trying to achieve was the development of cybernetic epistemology.

The language system is composed of component parts and their interactions. The three elements of the component are *substance*, *form* and *meaning*. Substance refers to the sounds used, letters as written characters. Grammar, vocabulary, and phonology are systems of regulatory rules governing interactions. They are regulatory systems that enable letters to acquire meaning and form. Another component of the system, meaning, is concerned with what the compositions express (McCarthy & Clancy, 2019, p.201). Systems capable of spontaneously reorganizing these elements have come to life with artificial intelligence technologies. These systems, which can process natural language by mimicking the natural structure of language, have culminated in the form of artificial intelligence assistants. ChatGPT-4⁴ is the latest example of such systems.

The relationship and similarities between cybernetics and artificial intelligence can be deciphered through the examination of the concept of cybernetics alone. Cybernetics is the name given to mathematical communication studies advanced to control living and non-living entities in a single communication environment. The history of cybernetic studies encompasses the history of scientific research advanced for the development of features found in ChatGPT-4 today. It is a communication science

⁴ Natural language processing (NLP) encompasses innovative features such as context awareness, multimodal interaction, integration with machine learning, and other applications (openai.com, 2023). Artificial intelligence robots capable of natural language processing, such as ChatGPT-4, have been astonishing humanity with their performance towards the end of the first quarter of the 21st century (Tekin, 2021, p.759).

and control theory that deals with self-regulating systems by coordinating these components (Wiener, 1950; Wiener, 1985).

Artificial intelligence technology is a simulation of the human brain and the functioning of the nervous system. It involves loosely modelled computer learning systems on the human brain and nervous system (Hardesty, 2017). The concept of neural networks, which paved the way for artificial intelligence technology and brought it to the present day, was introduced by McCulloch and Pitts in 1943 (McCulloch & Pitts, 1943). What the researchers demonstrated was that in principle, a neural network could compute any function that a digital computer could perform. What emerged was more neuroscience than computer science (Hardesty, 2017). McCulloch and Pitts' ideas caught the interest of engineers like Norbert Wiener and John von Neumann. What engineers liked about it was the claim that the mind could be reduced to the brain (Piccinini, 2004, p. 204).

The emancipatory development of the history of thought is based on the understanding of "I think, therefore I am." The mind has been approached as a separate entity from the body. However, the behavioural studies that consider the body and mind as a unified entity (Ryle, 2009, p.1) have inspired the discipline of "biophysics," which is based on the development of physical theories for the control of biological entities. This discipline is also referred to as structural biology (Leake, 2016, p.7). It is the physics of ultra-complex systems. Biologic cybernetics, or "biocybernetics," on the other hand, is an interdisciplinary field that combines principles from biology and cybernetics to understand and control biological systems using computation and engineering techniques (Wiener & Schade, 1996). While it is commonly said to play a role in various fields such as neuroscience, biomedicine, genetics, bioengineering, and systems biology, its true significance lies in the models it produces. It involves the use of advanced computational and

mathematical tools to model and simulate biological processes, analyse data obtained from biological experiments, and design and optimize experimental protocols (Law Enforcement Standards Laboratory Centre for Customer Product Technology National Bureau of Standards, 1977, pp.68-71). Therefore, these models can inspire different disciplines.

The goal of biocybernetics is to understand the functioning of living organisms at the molecular, cellular, and organismal levels and to use this knowledge to govern humanity. Human natural preferences depend on various factors, are relative, and are difficult to predict in the long term. Biocybernetics measures the promise of alternative criteria upon which an individual's choices will be based. In other words, the aim of this science is to determine the prerequisites of an individual's preferences. This idea has been explored in different projects. In the DARPA⁵ Biocybernetics Program in the field of physiological psychology, efforts were made to humanize machines and make them responsive (Bevan, 1978, pp.65-66). Contrary to the promise of the liberating nature of science, the efforts of researchers to confine thought within the functions of the brain have resulted in the creation of today's information systems, artificial intelligence technologies, and new social orders.

While computer science is referred to as the "Magna Carta" of the information age (Shepherd, 2010, p.227), the development of technologies capable of mimicking human

⁵ DARPA, an abbreviation for the Defense Advanced Research Projects Agency, is an agency responsible for the development of new technologies to be utilized by the military under the auspices of the United States Department of Defense. It was established in response to the launch of Sputnik, the world's first artificial satellite, by the Soviet Union in 1958. The mission of DARPA is to prevent technological surprise and create technological surprise for the U.S. military (Bonvillian, Atta, & Windham, 2019).

thought processes and simultaneously offering the possibility of intervening in these processes has also been subject to criticism.

4. NEURAL NETWORKS: AN INTERDISCIPLINARY METHODOLOGY FOR KNOWLADGE AND DISCIPLINARY CONVERGENCE

One of the reasons why Wiener found McCulloch and Pitts' theory of neural networks appealing was its functionalist nature. The design of the mind network held great promise in terms of the network's inferences and the performance of mental phenomena (Piccinini, 2004, p.204). Wiener, upon Pitts joining his team, requested a more realistic modelling of the brain. The objective of this modelling was to establish statistical laws of behaviour. In their attempts to model thought processes using statistical mechanics, their aim was to eliminate randomness. This randomness, as explained by Shannon's concept of "redundancy," refers to the surplus information that can be neglected (Gefer, 2015). The ongoing debate surrounding redundancy stems from its role as the source of the difference in "naturalness" between human and machine learning. This is because the natural learning process of humans involves the synthesis of random information within an individual's brain. Machine learning, on the other hand, involves the elimination of randomness to enable machines to learn. This can be seen as a disruption of natural processes, where human intervention occurs.

4.1.The Mathematical Formulation of Neural Networks: Mind Activity/Per Second

McCulloch and Pitts (1943) formulated neural networks mathematically in their work titled "A Logical Calculus of the Ideas Imminent in Nervous Activity." This study is widely regarded as fundamental for the development of cognitive science

and artificial intelligence. It also served as a turning point in cybernetic studies (Abraham, 2002, p.3). In the research of the scientists who mathematically formulated neural activities based on their multifaceted nature, certain aspects stand out from a communication perspective. McCulloch and Pitts (1943) approached the functioning of neural networks as multifaceted and interactive. Neural networks consist of circles, and this interaction follows an all-or-none logic. In neural networks with multiple cyclical pathways, the processed information is influenced by various factors. Interacting neurons also modify each other. Under specific conditions, interacting neurons can behave in the same manner. Therefore, "for every network operating under one assumption, there exists another network operating under another assumption and producing the same results" (McCulloch & Pitts, 1943, p.115).

The biological neurons described by McCulloch and Pitts can generally be divided into four components: dendrites, which receive signals from other neurons; soma, which processes information; axon, which transmits the output of the neuron; and synapse, which serves as the connection point with other neurons. This forms a network of signal exchange (Chandra, 2018). To control dynamic systems, which are systems dependent on external factors for sustainability, a neural network model has been proposed (Doya & Selverston, 1994).

The model of neural networks paved the way for Shannon and Wiener to develop their mathematical communication model. McCulloch and Pitts' model is generally functional, producing outputs for various logical functions using neural network algorithms (Chakraverty et al., 2019, p.167). This functionality was later redesigned by Shannon in 1948 to adapt it to communication systems. The mathematical communication model allowed the copying and manipulation of the language system, which is a social practice, within the physical system.

Physics studies define structure as a system consisting of components, attributes, relations, and functions. Components are the fundamental materials, the building blocks of the system. Attributes are the characteristics of the components or the system as a whole. Relations refer to the connections between the components. Functions represent what the system is intended to accomplish, its objectives (Nardelli, 2022, p.23).

The mathematical communication model designs information processes in the form of information source, encoder (sender), channel, decoder (receiver), and destination. Within this model, the channel section incorporates a noise source, representing factors that hinder the flow of information (Shannon & Weaver, 1964). In this flow, the message sent from the source is transformed into a signal by the encoder (axon), transmitted through the channel (synapse) to the receiver, and during the decoding process, the individual's cognitive neural networks come into play. Later, a feedback function was added to this model, creating a self-regulating loop for the communication system. This model, which simulates neural network activity under human influence, represents the all-or-none logic of neural networks using the digits 1 and 0, thus laying the foundations of the information society (Shannon & Weaver, 1964).

The coding language of computer science consists of the digits 1 and 0. Through these digits, communication activities can be digitized by computers, and information processed per unit second can be measured. In the information society, labour and value are constructed according to this mathematical formulation, measured based on the information processed by the human mind per unit second.

4.2.The Convergence of Information and Cyber-Physics

The mathematical communication model both allows intervention in neural networks, which are the smallest building blocks of the social system and imitates this network. The noise source placed in the channel section is intended to reduce information entropy, that is, the uncertainty in the message (Shepherd, 2010, p.226, 227). Shannon and Weaver (1964) associate this uncertainty with the noise source. Due to the problems arising from the technological structure in the system, the message transmitted by the sender does not reach the receiver with the same performance. Therefore, by reducing the weight of information in the system, that is, discarding unnecessary information, a regular flow of information can be established among the subsystems of the system.

Researchers who unite various branches of physics within the communication system have approached the communication system in a way that encompasses semantics and pragmatics. No communication system transmits information perfectly. Guided by this concern, the questions that guide the work are: "How exactly do transmitted symbols convey the intended meaning?" "How effectively does the received meaning influence desired behaviour?" and "How accurately can communication symbols be conveyed?" Shannon's concept of information, the amount of information - a certain number of characters - is not dependent on the ideas that can be expressed in that language. On the contrary, ideas depend on the combination of these characters. Therefore, to prevent the uncertainties - noise - of semantics that work naturally, he proposed the concept of "redundancy" - surplus information. To design a universal language like computer language, the focus should be on efficiency. It is suggested to eliminate excess information that involves too much repetition (Burks, 1951, pp. 399-340).

The issue of the noise source represents a serious debate on necessity and superfluity for system owners and individuals in the receiver position within the system. The focal point of this debate is the crisis. Uncertainty means crisis for both the system itself and the social entities within the system. However, the most significant crisis for system managers is the resistance of individuals - social entities - within the system. Therefore, crisis management of the system can only be achieved through "effective and accurate communication with all stakeholders in the midst of the ambiguity and uncertainty of a crisis" (Ulmer & Sellnow, 2000, p.146). In order to achieve the intended outcomes, there is a need for channel, message, and system design that serve the purpose.

To control neural networks, the conditions mentioned by McCulloch and Pitts for sub-systems to exhibit the same response have been achieved through the establishment of a technological society. The Cybernetics project, which aimed to develop a communication system to control both living and non-living entities, was initiated by Norbert Wiener with the support of the US government during World War II (Galison, 1994, p. 228; Fritsch, 2017, p. 123). As part of the Cybernetics project, existing systems in nature, such as language, ecology, and biology, were approached in an interdisciplinary manner to design a system, and this design evolved into a multi-stakeholder strategic innovation project under the ARPANET project (Jones, 2002; Rheingold, 1996). Within this project, neural networks, which serve as a model for the functioning of the human mind, were designed in the form of a fishnet by Paul Baran (1964, pp. 20,21). This fishnet is a simplistic representation of the internet - net (networks) inter (between). This network, which connects people to each other through computers, keeps its nodes (channels) in constant interaction. This interaction, facilitated by computers, has facilitated the formation of a networked society.

5. CONCLUSION

Neural networks, detached from the human mind, have evolved into a global infrastructure through fiber optic networks, becoming a development that surrounds human life with continuous interaction. Messages received from smart devices and personalized communications through artificial intelligence have, so to speak, trapped individuals within their own minds. This technology, which can loosely settle on top of human cognition and guide individuals through vehicles and artificial intelligence, has been created by human. The fact that it is susceptible to human intervention is the source of concerns about this technology. Therefore, information, which can jeopardize the sustainability of the system, is now selectively filtered in a continuous manner, while individuals construct their own realities; this technology manages their crisis. Through its interaction with artificial intelligence technologies, it endlessly produces hyperreality. This subject has been discussed within the scope of communication studies, encompassing media and power relations, gatekeepers, and similar concepts. The fact that artificial intelligence technologies now make decisions about information, automatically filter it, and consequently guide users, demonstrates that artificial intelligence technologies are perhaps the most influential gatekeepers of the new century.

Researchers studying the structure of neurons have identified four key components in biological neurons that represent an end-to-end system for transmitting information to another neuron. This model, abstracted from biology, was adapted into the general communication model by Claude Shannon, and a design was created where individuals interact with a simulation of their own thought system. Consequently, a model was developed where individuals collaborate with a simulation of their own mind, creating a virtual worker in the form of a robot. This invention, which forms the foundation of

information theory, enabled the measurement of labour in units per second. By laying the groundwork for human-computer collaboration, computers have served the formation of the information society.

The biological neuron model was developed as a network model that encompasses the entire world within the scope of the ARPANET project. This model, which determines the interactions and conditions for interactions between neurons, is a simulation of a neural network. Thus, as information enters the system, it is continuously monitored, and the processed information is fed back into the system. This cycle ensures the continuity of the similarities between neurons and enables the control of human beings as social entities. This model facilitates the continuous filtering of random information, which is a factor in the decision-making process involving human free will, in the electronic neural system. Consequently, as differences disappear, this technology infects everyone with similarity.

The design of this communication system, based on the laws of physics, is a simulation of a social system. Bio-cybernetics, an extension of cybernetics, encompasses integrated fields beyond their apparent definitions, including artificial intelligence and internet technologies. While bio-cybernetics can distil and summarize natural systems that exist in nature from chaotic states, artificial intelligence technologies capable of gathering information over networks continuously generate the knowledge and models of the social domain. Therefore, through cybernetics, specialization is achieved, and this specialized knowledge converges in an interdisciplinary manner within the networked environment. These models, serving bio-power, transmit the knowledge of humanity's desires, wants, and needs to system owners, allowing this information to enter the system as new products and services, such as ChatGPT-4.

The astonishing effects of these products create excitement within society, while the autonomy of the information filtering process and the fact that this technological architecture is a form of social engineering are observed. As technological advancements unfold, a new understanding of freedom is being developed, and the meanings of concepts that define the world are being altered through these technologies. As new technologies enter the system, even a concept like social engineering has been reduced to the everyday problems individuals experience. While the meanings of concepts are being changed with new ones, individuals are prevented from seeing the big picture, the whole. At the same time, by holding the user responsible for the problems generated by the human-made system, the guilty party is directed elsewhere, and the stakeholders of the system are encouraged to develop an unrealistic worldview. The production of this unreal information is achieved through the alignment of dynamic biological systems (neural networks) and social systems (language system) with the discipline of physics (electronic communication systems). The visible manifestation of this alignment is the network society.

REFERENCES

- Abraham, T. H. (2022). (Physio) logical circuits: The intellectual origins of the McCulloch–Pitts neural networks. *Journal of the History of the Behavioral Sciences*, 38(1), 3–25. DOI: <https://doi.org/10.1007/BF02478259>
- Baran, P. (1964). On distributed communications model. Rand Corporations. https://www.rand.org/content/dam/rand/pubs/research_memoranda/2006/RM3420.pdf
- Bevan (1978). Physiological correlates of information processing load-ongoing research and potential applications of

- physiological psychology. NBS Special Publication. The Role of Behavioral Science in Physical Security Proceedings of the Second Annual Symposium, March 23-24, 1977. pp.63-68
- Bonvillian, W. B., Atta, R. V., & Windham, P. (2020). The DARPA model for transformative technologies: Perspectives on the U.S. Defense Advanced Research Projects Agency. Open Book Publishers.
- Burks, A. W. (1951). Review of the mathematical theory of communication. *The Philosophical Review*, 60(3), 398-400. <https://www.jstor.org/stable/2181879>
- Castells, M. (2011). *The rise of the network society*. Wiley-Blackwell.
- Chakraverty, S., Sahoo, D. M., & Mahato, N. R. (2019). McCulloch–Pitts neural network model. In S. Chakraverty, D. M. Sahoo, & N. R. Mahato, *Concepts of Soft Computing: Fuzzy and ANN with Programming* (s. 167-173). Springer. https://doi.org/10.1007/978-981-13-7430-2_11
- Chandra, A. L. (2022, September 27). McCulloch-Pitts Neuron — Mankind’s first mathematical model of a biological neuron. Medium: <https://towardsdatascience.com/mcculloch-pitts-model-5fdf65ac5dd1>
- NIST (n.d). Social engineering - Glossary | CSRC. https://csrc.nist.gov/glossary/term/social_engineering
- Dijk, J. (2012). *The network society*. SAGE.
- Doya, K., & Selverston, A. I. (1994). Dimension reduction of biological neuron models by artificial neural networks. *Neural Computation*, 6(4), 696-717. <https://doi.org/10.1162/neco.1994.6.4.696>

- enisa.europa.eu. (n.d.). What is "Social Engineering"?
enisa.europa.eu:
<https://www.enisa.europa.eu/topics/incident-response/glossary/what-is-social-engineering>
- Fritsch, S. (2017). Technology, conflict and international relations. Steve A. Yetiv and Patrick James (Eds.) Advancing interdisciplinary approaches to international relations, (p.115–151) DOI:10.1007/978-3-319-40823-1_5
- Fruhlinger, J. (2022, February 7). Social engineering: Definition, examples, and techniques | CSO Online. csoonline.com:
<https://www.csoonline.com/article/3648654/social-engineering-definition-examples-and-techniques.html>
- Galison, P. (1994). The ontology of the enemy: Norbert Wiener and the cybernetic vision. Critical inquiry, 21(1), 228–266.
<https://www.journals.uchicago.edu/doi/epdf/10.1086/448747>
- Gefter, A. (2015, January 29). The man who tried to redeem the world with logic. <https://nautil.us/the-man-who-tried-to-redeem-the-world-with-logic-rp-235254/>
- Hardesty, L. (2017, May 14). Explained: Neural networks. news.mit.edu: <https://news.mit.edu/2017/explained-neural-networks-deep-learning-0414>
- Heavenarchive, D. W. (2020, July 20). OpenAI's new language generator GPT-3 is shockingly good—and completely mindless | MIT Technology Review. 06 06, 2023 tarihinde alındı
- ibm.com. (2023). What is Social Engineering? ibm.com:
<https://www.ibm.com/topics/social-engineering>

- Jones, S. (2002). Encyclopedia of new media: An essential reference to communication and technology. Sage Publications.
- Johnson, M. J. (2021). Books and social media: How the digital age is shaping the printed word. Routledge.
- Kaban, Z. Y. (1994). Genel sistem teorisi ve sibernetik . Marmara İletişim Dergisi , 8 (8) , 219-226 .
<https://dergipark.org.tr/tr/pub/maruid/issue/441/3405>
- Karakoç, F. (2020). Klasik yönetim kuramında işbölümü ve uzmanlaşmaya eleştirel bakış. Uluslararası Yönetim Akademisi Dergisi, 3(3), 669-685.
<http://dergipark.org.tr/tr/doi/10.33712/mana.769636>
<http://dergipark.org.tr/tr/doi/10.33712/mana.769636>
- Khoury, A. H. (2017). Intellectual property rights for hubots: On the legal implications of human-like robots as innovators and creators. Cardozo Arts & Entertainment Law Journal, 35, 635.
<https://heinonline.org/HOL/Page?handle=hein.journals/caelj35&id=691&div=&collection=>
- Law Enforcement Standards Laboratory Centre for Customer Product Technology National Bureau of Standards. (1977). Digital data transmission test on voice channels. U.S. Government Printing Office
- Leake, M. (2016). Biophysics: Tools and techniques. CRC Press.
- May, P., & Kirwan, G. (2013). Virtual assistants: Trust and adoption in telecommunication customer support. A. Power, & G. Kirwan (Eds.) Cyberpsychology and New Media (p. 75–90). Psychology Press.
- McCarthy, M., & Clancy, B. (2019). From language as system to language as discourse. In S. Walsh, & S. Mann, The

- Routledge Handbook of English Language Teacher Education (p. 201–215). Routledge.
- McCulloch, W. S. (2016). Embodiments of mind. MIT press.
- McCulloch, W., & Pitts, W. (1943). A logical calculus of the ideas immanent in nervous activity. The bulletin of mathematical biophysics, 5, 115–133. <https://doi.org/10.1007/BF02478259>
- Mitchell, W. T. (2011). Cloning terror: The war of images, 9/11 to the Present. University of Chicago Press.
- Mulder, J. W., & Hervey, S. G. (1975). Language as a system of systems. La linguistique, 11, 3–22. <https://www.jstor.org/stable/30248292>
- Nardelli, P. H. (2022). Cyber-physical Systems: Theory, Methodology, and Applications. John Wiley & Sons.
- Oçak, Z. (2020). İletişim Biliminin Oluşumunda Pozitivist Epistemolojinin Rolü. Türkiye İletişim Araştırmaları Dergisi, 36, 119-140. <http://dergipark.org.tr/tr/doi/10.17829/turcom.842690>
- openai.com. (2023). GPT-4. openai.com: <https://openai.com/research/gpt-4>
- Östlund, D. (2006). A knower and friend of human beings, not machines: The business career of the terminology of social engineering, 1894-1910. Ideas in History, 2(2), 43–82. <http://su.diva-portal.org/smash/record.jsf?pid=diva2%3A182548&dswid=4270>
- Peppers, D., & Rogers, M. (2022). Managing customer experience and relationships: A Strategic Framework. Willey.

- Piccinini, G. (2004). The First computational theory of mind and brain: a close look at mcculloch and pitts's "logical calculus of ideas immanent in nervous activity". *Synthese*, 141, 175–215.
<https://doi.org/10.1023/B:SYNT.0000043018.52445.3e>
- Rheingold, H. (1996). The virtual community: Homesteading on the electronic frontier. Online: Brainstorms.
- Ryle, G. (2009). The concept of mind. Routledge.
- Sampson, J.R. (1976). Communication theory. In: Adaptive Information Processing. Texts and Monographs in Computer Science. Springer, Berlin, Heidelberg.
https://doi.org/10.1007/978-3-642-85501-6_2
- Shannon, C. E. (1948). A mathematical theory of communication. The Bell System Technical Journal. Vol. 27, pp. 379–423,
<https://doi.org/10.1002/j.1538-7305.1948.tb01338.x>
- Shannon, C. E. and Weaver, W. (1964). A mathematical theory of communication. University of Illinois Press.
- Shepherd, G. M. (2010). Creating modern neuroscience: The Revolutionary 1950s. Oxford University Press.
- Simon, H. A. (2008). The sciences of the artificial. MIT Press.
- Ulmer, T., & Sellnow, T. (2000). Consistent questions of ambiguity in organizational crisis communication: Jack in the box as a case study. *Journal of Business Ethics*, 25(2), 143-155. <https://www.jstor.org/stable/25074306>
- Wiener, N. (1950). The human use of human beings. The Riverside Press.
- Wiener, N. (1960). Some moral and technical consequences of automation. *Science*, 131(3410), 1355-1358.
<https://www.jstor.org/stable/1705998>

- Wiener, N. & Schade, J. P. (1966) Progress in Biocybernetics, Volume 3. Elsevier Publishing
- Wiener, N. (1975). Emek, sibernetik ve toplum. İ. Keskin (Trans.). Özgün Yayınları
- Wiener, N. (1985). Cybernetics or control and communication in the animal and teh machine. The MIT Press
- Zhang, Y., & Teng, Z. (2021). Natural language processing: a machine learning perspective. Cambridge University Press.

PAZARLAMA FAALİYETLERİNİN SATIŞ GELİRLERİ VE FİRMA DEĞERİ ÜZERİNE ETKİSİNİN PANEL VERİ ANALİZİ İLE İNCELENMESİ: BİST GIDA ENDEKSİ ÖRNEĞİ

Ahmet KARACA¹

1. GİRİŞ

İşletme yöneticilerinin öncelikli hedeflerinden biri, şirketin piyasa değerini maksimum düzeye çıkartmaktır. Bu amacın gerçekleşmesi işletmelerin sosyal sorumluluklarını, toplumun çıkarlarını ve içinde bulundukları çevreyi dikkate alan uzun vadede kar politikasıyla mümkün olmaktadır. İşletmelerin piyasa değerinin maksimuma çıkartılması, zor rekabet koşullarında büyümeleri, yeni yatırım yapmaları sürdürülebilir politikalarla yüksek gelirler elde etmelerine bağlıdır. Uzun vadede piyasada güven oluşturarak başarı endekslerine dahil olan işletmelerin analiz edilerek altında yatan nedenlerin ortaya çıkartılıp paylaşılması, ekonomiler için önemli adımlar olmaktadır.

İşletmeler uzun vadede kar amaçlarına ulaşmak için gerçekleştirdikleri üretim, finans, muhasebe ve pazarlama gibi fonksiyonlar arasında pazarlamanın dışa dönük bir fonksiyon olarak önemi daha büyüktür. Bu fonksiyonlar arasında koordinasyon sağlanması önemli olmakla birlikte işletmelerin başarısında pazarlamanın ayrı bir yeri ve önemi olduğu

¹ Dr.Öğr.Üyesi, Pamukkale Üniversitesi, akaraca@pau.edu.tr, ORCID: 0000-0001-8556-7337.

bilinmektedir. Özellikle serbest ekonomilerdeki rekabetin yoğunluğu, pazarlama faaliyetlerinin işletme fonksiyonu olmasının yanında bir yönetim felsefesi olduğunu da göstermektedir (Yükselen,2006: 3). Günümüzde pazarlama, satış ve dağıtım harcamalarının işletmelerin talepleri, performansları ve piyasa değerleri üzerindeki etkilerinin belirlenmesi çok önemlidir. Bu ilişkinin var olup olmadığını vurgulamak için birçok araştırma yapılmıştır.

Bu çalışmanın amacı, BİST Gıda Endeksinde yer alan ve Türkiye'nin En Değerli Markaları listesindeki işletmelerin pazarlama faaliyetlerine yapmış oldukları harcamaların satış gelirleri ve piyasa değerleri üzerine etkisinin analiz edilmesidir. Bu amaçla araştırmaya dahil edilen işletmelerin finansal verilerinin yer aldığı mali tabloları 2012-2022 yılları arası Kamu Aydınlatma Platformu (KAP)'tan elde edilmiştir. Piyasa değeri işletmelerin hisse senedi sayıları ile hisse senedi yılsonu kapanış fiyatı ile birlikte değerlendirilerek hesaplanmıştır. Çalışmada pazarlama giderleri ile satış gelirleri ve piyasa değeri arasındaki ilişki analiz edilecektir. Değişkenler arasındaki ilişki panel veri regresyon analizi ile incelenecektir.

2. LİTERATÜR

Pazarlama ve reklam harcamaları kısa vadede karlılığı olumsuz etkileyen bir unsur olarak kabul edilmektedir. Öte yandan, uzun vadede pazarlama ve reklam harcamalarının karlılığa değer katacağı düşünülmektedir. Pazarlama harcamaları ile firma performansı arasındaki ilişki uzun yıllardır tartışılmakta ve dikkatle araştırılmaktadır. Bu ilişkinin var olup olmadığını anlamak için çok sayıda araştırma yapılmıştır. Bazı araştırmacılar aralarında herhangi bir ilişkinin olmadığını savunurken bazıları pazarlama harcamaları ve firma performansı

arasında negatif ya da pozitif bir ilişkinin varlığına işaret etmektedir (Konak, 2015: 1068).

Ayrıçay ve Kılıç (2018), pazarlama yoğunluğunun firma performansı üzerindeki etkisini 2005-2015 yılları arasında Borsa İstanbul (BIST) 100 endeksinde listelenen 21 gıda ve 21 metal eşya makine ve gereç yapım sektörleri üzerinde araştırmıştır. Araştırma sonucuna göre, pazarlama yoğunluğunun PD/DD üzerinde pozitif yönlü ve anlamlı bir etki bulunmuştur. Ancak, bu etki belirli bir noktaya kadar pozitif, bu noktadan sonra negatif yönlüdür. Gıda ve metal eşya, makine ve gereç yapım sektörlerinde pazarlama yoğunluğunun PD/DD oranı etkisinin farklılaştığı tespit edilmiştir. Metal eşya, makine ve gereç yapım sektöründeki pazarlama harcamalarının satışlara oranının PD/DD oranını gıda sektörüne göre pozitif yönde daha yüksek oranda etkilediği sonucuna ulaşılmıştır.

Konak, (2015)' de pazarlama giderleri ile firma performansı arasındaki ilişkiyi tespit etmek amacıyla 2009-2013 yılları arasında BIST Tekstil, Deri Endeksi'nde yer alan 22 şirket üzerinde araştırma yapmıştır. Değişkenlerin etki düzeyleri kesitsel zaman serisi analizi tekniği ile belirlenmiştir. Araştırma sonucunda pazarlama giderleri ile firma performansı arasında içbükey bir ilişki bulunmuştur.

Srinivasan, ve Hanssens, (2008) çalışmalarında temel pazarlama faaliyetleri ile firma değeri arasındaki ilişkiyi araştırmışlardır. Sonuç olarak pazarlama harcamaları ve firma değeri uzun vadede karlılığı etkilediğinden dolayı negatif bir ilişki bulmuşlardır.

Çiftçi vd., (2010) işletmelerin pazarlama giderleri ile işletmelerin performansları arasındaki ilişkiyi ve performansı etkileyen diğer faktörlere kıyasla etkinlik gücünü araştırmışlardır. 2000-2008 yıllarını kapsayacak biçimde, İstanbul Menkul Kıymetler Borsasında işlem gören 82 şirketin

2664 gözlem verilerini panel veri analizi ile incelemeye çalışmışlardır. Araştırma sonucunda; pazarlama giderlerinin, genel yönetim harcamalarının ve toplam aktif büyüklüğünün işletmelerin performansı üzerinde olumlu etkisinin olduğu ve bunların arasında da en önemli değişkenin pazarlama giderleri olduğu saptanmıştır.

Dekimpe ve Hanssens (1999) pazarlama faaliyetlerin etkisinin kısa dönem yerine uzun dönemde ortaya çıkabileceğini bu yüzden araştırmacıların pazarlama harcamalarının kısa dönemde değil, uzun dönemde performans üzerine etkilerini incelediklerini ifade etmiştir. Çok değişkenli bir matematiksel modelle uzun dönemde, pazarlama harcamalarının etkilerine bakmışlar ve yöneticilerin izledikleri stratejilere göre, zaman serisi analizi yaparak uzun dönemde karlılık değişimlerini incelemişlerdir (Çiftçi vd., 2010).

Ho vd. (2005), Ar-Ge ve reklam giderlerinin firma değeri ile ilişkisini incelemiş, reklam yoğunluğu ve ar-ge yoğunluğu değişkenlerinin hisse senedi getirileri üzerindeki etkilerini araştırmışlardır. Çalışmada reklam giderlerinin hisse senedi getirileri üzerinde olumlu etki yaptığı belirlenmiştir (Çıtak, 2017).

Hacıhasanoğlu vd., (2017)'nin yürüttüğü çalışmada pazarlama giderlerinin satış gelirleri üzerindeki etkisi ve bu etkinin imalat ve hizmet sektörleri açısından farklılaşıp farklılaşmadığı araştırılmıştır. Araştırmada BIST İmalat ve Hizmet sektörlerinde faaliyet gösteren işletmelere ait, 2005-2016 dönemini kapsayan veriler analiz edilmiştir. Sonuç olarak, pazarlama giderlerinin satış gelirleri üzerinde pozitif ve anlamlı bir etkiye sahip olduğu, imalat ve hizmet sektörleri arasında pazarlama giderlerinin satış gelirlerine etkisinin farklılaştığı tespit edilmiştir. Hizmet sektöründe gerçekleştirilen pazarlama

faaliyetlerinin imalat sektörüne kıyasla satış gelirlerini pozitif ve daha yüksek oranda etkilediği bulgusuna ulaşılmıştır.

3. VERİ VE YÖNTEM

Bu çalışmanın amacı işletmelerin pazarlamaya yapmış oldukları yatırımların işletmelerin piyasa performanslarına yansımaları ile satışlar üzerindeki etkisinin belirlenmesidir. Modele ilişkin veriler Kamu Aydınlatma Platformu Mali Tablolardan elde edilmiştir. Piyasa değeri ise işletmelerin hisse senedi sayıları ile hisse senedi yılsonu kapanış fiyatı ile birlikte değerlendirilerek hesaplanmıştır. Değişkenler arasındaki ilişki panel veri regresyon modeliyle analiz edilmiştir.

Tablo 1. BİST Gıda ve İçecek Endeksinde Yer Alan İşletmelerin Pazarlama Giderleri

YILLAR / İŞLETMELER	BANVT	CCOLA	KENT	PNSUT	TATGD	TUKAS	ULKER
2012	111.660.897	914.854.000	134.748.968	54.903.777	100.822.430	20.924.810	226.945.293
2013	135.473.654	1.124.225.000	133.198.601	60.288.388	91.623.336	21.902.934	262.511.713
2014	164.638.061	1.256.697.000	132.899.899	64.411.441	97.318.420	20.615.705	235.291.046
2015	160.496.712	1.328.656.000	117.677.002	65.410.091	109.259.884	9.017.054	344.441.814
2016	145.635.700	1.419.298.000	126.532.441	77.320.871	124.194.750	12.131.730	366.845.974
2017	173.284.081	1.524.077.000	100.634.676	89.426.761	140.086.877	15.132.916	478.147.000
2018	166.706.086	1.864.656.000	115.640.753	98.857.932	142.112.527	19.350.967	598.206.000
2019	187.876.712	2.053.436.000	124.704.672	105.686.818	41.382.405	27.091.319	752.076.000
2020	195.049.706	2.213.241.000	132.613.299	136.957.881	59.308.229	43.471.516	921.325.000
2021	258.858.751	3.291.984.000	156.629.777	165.782.397	103.101.813	63.865.529	1.120.598.00
2022	657.975.088	7.099.580.000	368.775.433	296.020.498	233.792.825	147.268.213	2.486.220.00
ORTALAMA	214.332.313	2.190.064.000	149.459.593	110.460.623	113.000.318	36.433.881	708.418.895

Tablo 1. de işletmelerin pazarlama giderleri işletme bazında incelendiğinde ortalama olarak pazarlama faaliyetlerine en çok fon ayıran işletmeler sırasıyla 2.190.064.000 TL ile CCOLA1. olurken, 708.418.895 TL ile ULKER 2. ve 214.332.313 TL ile BANVT 3. olmuştur.

Tablo 2. BİST Gıda ve İçecek Endeksinde Yer Alan İşletmelerin Satış Gelirleri

YILLAR / İŞLETMELER	BANVT	CCOLA	KENT	PNSUT	TATGD	TUKAS	ULKER
2012	1.261.068.037	4.132.377.000	583.403.812	727.149.364	777.745.848	117.256.640	2.340.639.227
2013	1.655.406.636	5.186.445.000	584.231.922	809.821.985	696.073.159	137.370.364	2.748.370.545
2014	1.935.566.522	5.985.370.000	669.225.310	940.469.588	817.038.173	106.221.206	2.891.213.747
2015	2.001.062.565	6.723.866.000	554.794.738	1.011.204.645	910.554.577	162.563.810	3.793.737.272
2016	1.934.743.180	7.050.245.000	603.355.395	1.067.776.692	981.120.246	202.652.381	3.921.686.855
2017	2.518.889.515	8.392.143.000	719.923.753	1.240.050.704	1.074.034.710	235.258.862	4.825.648.000
2018	2.932.275.490	10.623.385.000	872.154.124	1.487.832.140	1.155.378.200	374.615.196	5.955.508.000
2019	3.439.333.548	12.007.762.000	1.022.443.260	1.664.585.471	553.221.806	641.160.628	7.803.120.000
2020	3.677.878.355	14.391.013.000	1.238.731.412	2.028.470.217	802.944.100	821.439.973	9.400.861.000
2021	5.321.483.536	21.929.535.000	1.764.414.881	2.681.942.094	1.091.763.568	1.065.066.116	12.537.080.000
2022	10.993.823.980	53.529.507.000	5.014.192.441	5.830.852.903	2.786.598.384	3.995.649.957	28.196.847.000
ORTALAMA	3.424.684.669	13.631.968.000	1.238.806.459	1.771.832.346	1.058.770.252	714.477.739	7.674.064.695

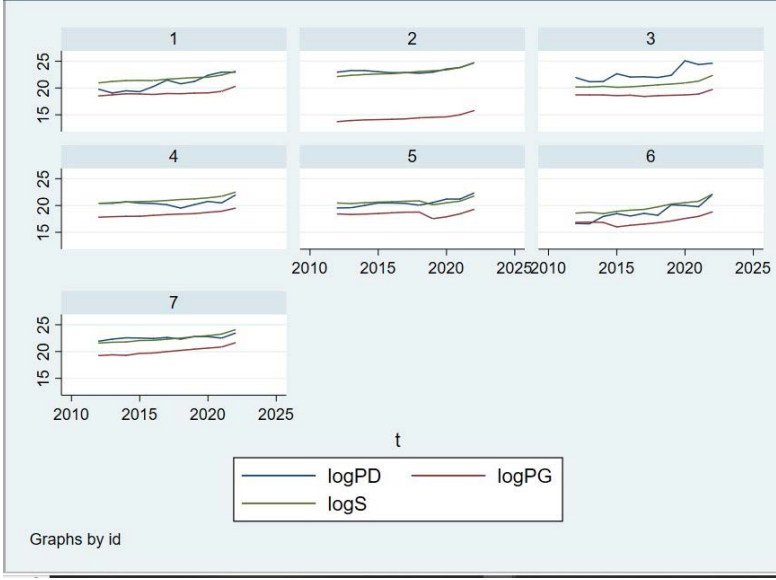
Tablo 2. de işletmelerin satış gelirleri işletme bazında incelendiğinde ortalama olarak satış gelirleri en yüksek olan işletmeler sırasıyla 13.631.968.000 TL ile CCOLA 1. olurken, 7.674.064.695 TL ile ULKER 2. ve 3.424.684.669 TL ile BANVT 3. olmuştur.

Tablo 3. BİST Gıda ve İçecek Endeksinde Yer Alan İşletmelerin Piyasa Değerleri

YILLAR / İŞLETMELER	BANVT	CCOLA	KENT	PNSUT	TATGD	TUKAS	ULKER
2012	386.091.015	9.411.727.000	3.361.408.676	732.702.131	308.720.000	17.000.000	3.344.760.000
2013	191.045.036	12.591.364.500	1.564.793.694	737.197.236	319.600.000	16.000.000	4.907.700.000
2014	291.068.615	12.591.364.500	1.628.544.548	973.190.254	495.040.000	62.709.500	6.258.600.000
2015	244.057.533	10.169.752.580	6.911.172.149	759.223.251	777.920.000	106.333.500	6.019.200.000
2016	644.151.849	8.419.680.100	3.752.607.100	712.474.158	779.280.000	68.162.500	5.526.720.000
2017	2.142.505.062	8.704.575.620	3.955.450.727	561.888.138	722.160.000	111.786.500	6.706.620.000
2018	1.069.252.060	7.656.567.100	3.465.728.256	297.575.958	512.720.000	79.068.500	4.935.060.000
2019	1.644.387.639	9.238.754.720	5.224.672.278	570.428.837	845.920.000	553.479.500	7.934.400.000
2020	5.201.226.108	16.737.611.800	78.232.000.000	1.037.470.25	1.612.960.000	488.043.500	7.913.880.000
2021	9.387.212.889	22.524.552.050	38.698.000.000	786.193.882	1.626.560.000	389.889.500	5.961.060.000
2022	9.252.181.058	51.993.432.400	49.500.000.000	3.373.576.37	4.896.000.000	3.690.590.40	14.952.240.000
ORTALAMA	2.768.470.806	15.458.125.670	17.844.943.402	958.356.407	1.172.443.636	507.551.218	6.769.112.727

Tablo 3. de işletmelerin piyasa değerleri işletme bazında incelendiğinde ortalama olarak piyasa değeri en yüksek olan işletmeler sırasıyla 17.844.943.402 TL ile KENT 1. olurken, 15.458.125.670 TL ile CCOLA 2. ve 6.769.112.727 TL ile ULKER 3. olmuştur.

Şekil 1. Değişkenlerin Birim ve Zamana Göre Grafiği



4. REGRESYON ANALİZİ VE BULGULAR

Araştırmada işletmelerin 10 yıllık döneme ait verileri bir bütün olarak analizlere dahil edilmiş olup, değişkenler arasındaki ilişkinin belirlenmesi panel veri regresyon analizi ile incelenmiştir.

Panel Veri Regresyon Modeli (1) no'lu eşitlikte verilmektedir (Altunışık 2010; Tafrı vd. 2009).

$$Y_{it} = \alpha_{it} + \beta_{kit} X_{kit} + \mu_{it} \quad (1)$$

Regresyon modelinde,

Y (bağımlı değişken),

X_k (bağımsız değişkenler),

α sabit parametre,

β_k eğim parametreleri ve

pit hata terimidir.

i alt indisi birimleri,

t alt indisi zamanı ifade etmektedir.

Araştırma hipotezi;

H₁: işletmelerin pazarlama harcamaları ile satışlar arasında ilişki vardır.

H₂: işletmelerin pazarlama harcamaları ile piyasa değerleri arasında ilişki vardır.

şeklinde yer almaktadır.

Çalışmanın modelini (2) ve (3) no'lu eşitlik ile ifade edebiliriz.

Araştırmanın modeli;

$$\text{Model 1: SATIŞLAR} = \beta_0 + \beta_1 \text{ PAZARLAMA HARCAMALARI} + \varepsilon_{it} \quad (2)$$

Model 1'de Satışlar bağımlı değişken olarak yer alırken, pazarlama harcamaları bağımsız değişken olarak yer almaktadır.

$$\text{Model 2: PİYASA DEĞERİ} = \beta_0 + \beta_1 \text{ PAZARLAMA HARCAMALARI} + \varepsilon_{it} \quad (3)$$

Model 2'de Piyasa değeri bağımlı değişken olarak yer alırken, pazarlama harcamaları bağımsız değişken olarak yer almaktadır.

5. PANEL VERİ ANALİZİ VE BULGULAR

Panel veri zaman serisi verileri ile yatay kesit verilerin birlikte ele alınması ile oluşan verilerdir. Değişkenlerin değerlerinin gün, ay, yıl, mevsim gibi zaman birimlerine göre değişimini içeren verilere zaman serileri denilmektedir. Zamanın belli bir noktasında, farklı birimlerden toplanan verilere ise

yatay kesit verisi denilmektedir. İstatistiksel tahmin yöntemlerinden biri olan panel veri analizi geçmiş dönemlerde bireylere, hane halkına, firmalara ve benzeri birimlere ait yatay kesit gözlem verilerinin birlikte ele alınarak incelenmesidir (Baltagi, 2005: 4).

Tablo 4. Değişkenlere Ait Tanımlayıcı İstatistikler

Variables	Mean	Standard Deviation	Minimum	Maximum	Number of Observations
logPD	21.3124	1.8065	16.5881	25.0829	77
logS	21.3408	1.2833	18.4810	24.7030	77
logPG	18.03157	1.79397	13.7265	21.6340	77

Tablo 4'ten görüleceği gibi, 2012-2022 dönemine ilişkin 7 İşletmeye ait ortalama Piyasa Değeri (PD) 21.3124, ortalama Satışlar (logS) 21.3408 ve ortalama Pazarlama Giderleri (logPD) 18.03157 olarak gerçekleşirken değişkenlerin standart sapma ve diğer istatistikî değerleri ilgili tabloda ayrıntılı şekilde görülmektedir.

5.1.Yatay Kesit Bağımlılık Testi

Panel veri analizi varsayımlarından yatay kesit bağımlılığının sınanması hem değişken bazında hem de model bazında tutarlı parametreler üretmek adına önemli olmaktadır.

Tablo 5. Yatay Kesit Bağımlılık Testi

METHOD	CD (Pesaran 2004)	
Pesaran CD Test İstatistiği	3.4160*	0.0006

Not*, ** ve *** sırasıyla %1, %5 ve %10 anlamlılık düzeyini göstermektedir.

H_0 : Kesitler arasında bağımlılık yoktur

H_1 : Kesitler arasında bağımlılık vardır.

Model bazında olasılık değerleri kritik değerden (0.05) küçük olduğu için sıfır hipotezi reddedilmektedir. Bu da modelimizde yer alan değişkenlerin yatay kesit bağımlılığı

sorununun olduğunu göstermektedir (Koçbulut ve Barış, 2016: 29). Bu nedenle değişkenlerin durağanlık sınaması yapılırken yatay kesit bağımlılığını dikkate alan ve diğer birinci nesil birim kök testleri kullanılmıştır.

5.2.Panel Birim Kök Testi

Analizde kullanılan değişkenlere ilişkin birim kök testi sonuçları aşağıda tablo 6’da verilmektedir. Tablo incelendiğinde değişkenlerin seviyede durağan oldukları görülmektedir.

Tablo 6. Pesaran Panel Birim Kök Testi

Model	Hadri LM Statistic	Probability	Stationary	Stationary
logPD	Stationary	8.3631*	0.0000	I(0)
	Stationary - With Trends	2.5868*	0.0048	I(0)
logPG	Stationary	8.0515*	0.0000	I(0)
	Stationary - With Trends	4.9509*	0.0241	I(0)
logS	Stationary	10.8969*	0.0000	I(0)
	Stationary - With Trends	5.0537*	0.0000	I(0)

Not*, ** ve *** sırasıyla %1, %5 ve %10 anlamlılık düzeyini göstermektedir.

Tablo 7. Değişen Varyans ve Otokorelasyon Testi Sonuçları

Testler	Hipotez	Test İstatistiği	Olasılık
Levene Brown ve Forsythe Testi	$H_0: \sigma^2_i = \sigma^2$		
W0		4.5345084 df(6, 70)	0.0006
W50		3.2949388 df(6, 70)	0.0064
W10		4.2031082 df(6, 70)	0.0011
Baltagi Wu LBI	$H_0: p=0$	0.8785	0.0010
Bhargawa Durbin - Watson	$H_0: p=0$	0.6787	0.0010

Tablo 7. incelendiğinde **Levene Brown ve Forsythe Testi** sonuçlarına göre Birimlerin varyansları eşittir şeklinde ifade edilen H_0 : red yani varyans birimlere göre değişmektedir.

Baltagi Wu LBI ve Bhargawa Durbin - Watson test sonuçlarına göre otokorelasyon sorunu olduğu olasılık değerinden görülmektedir.

5.3.Panel Veri Modellerinin Tahmini

Tahmin modeli seçimine yönelik yapılan testler Tesadüfi Etkiler Modelinin diğer tahmincilere göre daha tutarlı parametreler ortaya koyacağını göstermiştir. Ayrıca modelde yatay kesit bağımlılığının, değişen varyans ve otokorelasyon sorununun olması panel veri analizinde dirençli tahmincilerin kullanılması gerekliliğini göstermektedir.

Tablo 8. Piyasa Değeri, Satış Gelirleri ve Pazarlama Giderleri Arasındaki İlişkiye Yönelik Analiz Sonuçları

logS	Coef.	Std. Err.	z- Statistic	Prob.
logPG	1.1032	0.0719	15.33*	0.0000
cons	1.4367	1.8711	0.77	0.4390
Wald chi2(1)	234.96	Number of obs.	77	
Prob.	0.0000	Number of groups	7	
R-squared	0.8404	MODEL	Random-effects GLS regression	
logPD	Coef.	Std. Err.	z- Statistic	Prob.
logPG	0.8534	0.3042	2.80*	0.0050
cons	5.9238	6.1339	0.97	0.3340
Wald chi2(1)	7.87	Number of obs.	77	
Prob.	0.0050	Number of groups	7	
R-squared	0.3307	MODEL	Random-effects GLS regression	

Not: * %1, **%5, ***%10 anlamlılık düzeyini ifade etmektedir.

Tablo 8. incelendiğinde hem birinci hem de ikinci modele ilişkin **Wald chi²** istatistiği olasılık değeri 0,000 olması modelin anlamlı olduğunu göstermektedir. Değişkenlerin anlamlılık düzeylerine baktığımızda LogPG değişkeni katsayılarının istatistiksel açıdan anlamlı olduğu görülmektedir.

Sonuçlar değerlendirildiğinde modelin anlamlılık düzeyi de dikkate alınarak pazarlama giderleri (LogPG) ile satışlar (LogS) arasında istatistiksel açıdan anlamlı ve pozitif bir ilişki olduğu görülmektedir. Pazarlama harcamalarındaki bir birimlik artışın satışlarda 1.1032’lik bir artış yaratacağı görülmektedir.

Aynı şekilde pazarlama giderleri (LogPG) ile piyasa Değeri (LogPD) arasında istatistiksel açıdan anlamlı ve pozitif bir ilişki olduğu da görülmektedir. Pazarlama giderleri bir birim arttığında Piyasa Değeri 0.8534 oranında artmaktadır.

6. SONUÇ

Sonuç olarak çalışmada, işletmelerin pazarlama faaliyetlerine yaptıkları harcamaların işletmelerin satışlarını pozitif yönde etkilediği sonucuna ulaşılmıştır.

$$\text{LogS} = 1.4367 + 1.1032_{\text{LogPG}} + \varepsilon_{it}$$

Sonuçlar değerlendirildiğinde işletmelerin pazarlama faaliyetlerine yaptıkları yatırımın (LogPG) satışları (LogS) pozitif yönde etkilediği, pazarlama harcamalarındaki bir birimlik artışın satışlarda 1.1032'lik bir artışa sebep olacağı ve tahmin edilen katsayının istatistiksel açıdan anlamlı olduğu görülmektedir.

$$\text{LogPD} = 5.9238 + 0.8534_{\text{LogPG}} + \varepsilon_{it}$$

Modeldeki katsayılar değerlendirildiğinde pazarlama harcamaları (LogPG) ile Piyasa Değeri (LogPD) arasında istatistiksel açıdan anlamlı ve pozitif bir ilişki olduğu görülmektedir. Pazarlama harcamalarında (LogP) bir birimlik artışın, Piyasa Değerinde (LogPD) 0,8534'lük bir artış yaratacağı görülmektedir. Modelde yer alan sabit katsayı ile eğim katsayısının istatistiksel açıdan anlamlı olmadığı tahmin sonuçlarından görülmektedir.

Çalışmada işletmelerin pazarlama faaliyetlerine yaptıkları yatırımın, satışlar ile piyasa değerleri üzerindeki etkisi ve değişkenler arasındaki ilişkinin ölçüsü panel veri regresyon analizi ile incelenmiştir. Analiz sonucunda işletmelerin pazarlama karmasına yapmış oldukları yatırımın satışlarını ve

piyasa değerlerini pozitif yönde etkilediği ve tahmin edilen katsayıların istatistiki açıdan anlamlı olduğu bulgusu elde edilmiştir.

KAYNAKÇA

- Altunışık, R., Coşkun, R., Bayraktaroğlu, S. ve Yıldırım, E. (2010). *Sosyal Bilimlerde Araştırma Yöntemleri SPSS Uygulamalı* (6. Baskı). Sakarya: Sakarya Yayıncılık.
- Ayrıçay, Y. & Kılıç, M. (2018). Pazarlama Yoğunluğu ve Firma Performansı İlişkisi: BIST’de Bir Alan Araştırması. *Ömer Halisdemir Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*.
<https://doi.org/10.25287/ohuiibf.370350>
- Baltagi, B. (2005). *Econometric Analysis of Panel Data*. Third Edition, John Wiley-Sons Ltd., Chichester, England.
- Çıtak, L. (2017). Firmaların Pazarlama Satış ve Dağıtım Giderleri, Pay Senedi Yatırımcıları Tarafından Doğru Olarak Fiyatlandırılmakta mıdır? Carhart Dört Faktör Modeli ile Borsa İstanbul Firmaları’nın Analizi. *Sosyal ve Beşeri Bilimler Araştırmaları Dergisi*, 18 (40), 220-234. Retrieved from <https://dergipark.org.tr/tr/pub/sobbiad/issue/36459/413136>
- Çiftçi, S., Doğanay, M., Gülşen, A. Z. (2010), Pazarlama Giderlerinin İşletme Karlılıkları Üzerine Etkisi (The Effect of Marketing Expenditures on Business Performance), *Finans Politik & Ekonomik Yorumlar*, 47(544): 95-102. SSRN: <https://ssrn.com/abstract=2742140>
- Dekimpe, Marnik G. and Dominique M. HANSSSENS; (1999), “Sustained Spending and Persistent Response: A New

Look at Long Term Marketing Profitability”, Journal of Marketing Research, 36, pp. 297-412.

Hacıhasanoğlu, T., Kurtoğlu, R., & Temiz, S. (2017). İmalat ve Hizmet Sektörlerinde Pazarlama Giderlerinin Satış Gelirleri Üzerindeki Etkisinin İncelenmesi. *International Journal of Academic Value Studies*, Vol: 3, Issue: 15, pp. 432-443

Ho, Y.K., Keh H.T., Ong, J.M. (2005), “The Effects of R&D and Advertising on Firm Value: An Examination of Manufacturing and Nonmanufacturing Firms”, IEEE Transactions on Engineering Management, Vol: 52, No:1, 3-14.

Koçbulut, Ö. ve Barış, S. (2016). Avrupa Birliği Ülkelerinde İhracat ve Doğrudan Yabancı Yatırımların Kadın İstihdamı Üzerindeki Etkisi: Panel Veri Analizi. *Aydın İktisat Fakültesi Dergisi*, 1 (2), 22-39

Konak, F. (2015). The Effects of Marketing Expenses on Firm Performance: Empirical Evidence from the BIST Textile, Leather Index. *Journal of Economics, Business and Management*, 3(11).
<https://doi.org/10.7763/joebm.2015.v3.335>

Srinivasan, S. and Hanssens, D. H. (2008) “Marketing and Firm Value: Metrics, Methods, Findings, and Future Directions,” Journal of Marketing ReseArch, vol. 46, no. 3, pp

Tafri, F. H., Hamid, Z., Meera, A. K. & Omar, M. A. (2009). The Impact of Financial Risks on Profitability of Malaysia Commercial Banks: 1996 – 2005, *International Journal of Social Human Science and Engineering* (Vol. 3 (6), pp. 268 – 282).

Yükselen, C. (2006). Pazarlama İlkeler – Yönetim. Detay Yayıncılık, Ankara, 2006.

KİLİS 7 ARALIK ÜNİVERSİTESİ SAĞLIK HİZMETLERİ MESLEK YÜKSEKOKULU'NDA KISMİ ZAMANLIYA BAŞVURAN ÖĞRENCİLERİN ENTROPİ VE ARAS YÖNTEMLERİYLE BELİRLENMESİ

Yadigar POLAT¹

Seval SÜZÜLMÜŞ²

1. GİRİŞ

Karar vericinin birçok seçenekle karşı karşıya kaldığı durumlarda bu seçenekler arasından amacına en uygun olanı seçmesi karar verme olarak tanımlanır. Bir kararın iyi ya da kötü olması, ulaşılabilen verilere, alternatiflere ve karar vermede kullanılan yöntem ve kriterlere bağlıdır (Tekin, 2008:20; Timor, 2010:1).

Doğru ve zamanında karar verebilme yöneticilerin en temel problemlerinden biridir. İşletmelerin alt, orta ve üst düzeyde olan yöneticileri, kısa, orta ve uzun dönemde pek çok karar verme durumuyla karşılaşır. Doğru ve zamanında karar vermek işletmeye büyük avantaj sağlar. Fakat bu kararların alınması pek kolay olmayabilir. Karar alınan konularda yöneticilerin eğitimi, deneyimi, danıştığı kişi ve çevrelerinin yanı

* Kilis 7 Aralık Üniversitesi Etik Kurulu'ndan 18.09.2023 tarihli, 2023/17 sayılı ve 08 nolu karar ile araştırmanın etik kurul izni alınmıştır.

¹ Kilis 7 Aralık Üniversitesi Sağlık Hizmetleri Meslek Yüksek Okulu, Tıbbi Hizmetler ve Teknikler Bölümü, yadigarpolat@kilis.edu.tr, ORCID: 0000-0001-5603-2149.

² Osmaniye Korkut Ata Üniversitesi Osmaniye Meslek Yüksek Okulu sevalsuzulmus@osmaniye.edu.tr, ORCID: 0000-0001-8519-3187.

sıra, karar vermede kullandıkları yöntemlerin doğru seçilmesi ve uygulanması da son derece önemlidir (Gavcar, Coşkun, Paksoy, Eleren, Sulak, Özdemir ve Keskin, 2011:14-15; Çakır, 2016:202).

Karar verme süreci; karar verici, alternatifler, kriterler, karar vericinin öncelikleri ve karar sonuçları elemanlarından oluşur ve problemin tanımı, alternatif çözümlerin ve kriterlerin belirlenmesi, alternatiflerin değerlendirilmesi, alternatiflerden birinin seçilmesi adımları izlenerek gerçekleştirilir (Hillier ve Lieberman, 2001:749-752; Erdem, 2013:18; Çakır, 2016:202; Özcan, 2017:13).

Çok Kriterli Karar Verme (ÇKKV) analizi nicel ve nitel verileri içeren problemlerin çözümünde kullanılır. Kriterlerin ağırlıklandırılması ve alternatiflerin sıralanması olmak üzere iki aşamadan oluşur (Şimşek ve Çatır, 2020:560; Mojaver, Hasanazadeh, Azdast ve Park 2022:3).

Kilis 7 Aralık Üniversitesi Sağlık Hizmetleri Meslek Yüksekokulu'na 2022-2023 eğitim-öğretim yılında kısmi zamanlı olarak çalışmada bulunmak için başvuran öğrencilerin seçiminde ÇKKV yöntemlerinin uygulanabilirliğini araştırmak amacıyla yapılan bu çalışma beş bölümden oluşmaktadır. Giriş bölümünden sonra, ikinci bölümde literatür çalışmalarından söz edilerek, üçüncü bölümde uygulamada kullanılan veri ve ÇKKV yöntemlerinden olan Entropi ve Aras yöntemleri kısaca anlatılarak, dördüncü bölümde araştırma bulgularına, son bölümde ise sonuç ve öneri kısmına yer verilmiştir.

2. LİTERATÜR

ÇKKV yöntemleri birden fazla ve genellikle birbiriyle çelişen kriterler arasından bir ya da daha fazla alternatifi seçmek ve sıralamak için uygun teknikler olup, çok sayıda karar verme problemlerinde kullanılmaktadır (Ecer, 2020). Bunlardan

bazıları: Akademik birim yöneticilerinin seçilmesi (Özbek, 2015); performans değerlendirmesi (Albayrak ve Erensal, 2004; Wu, Chang ve Lin, 2006; Ertuğrul ve Karakaşoğlu, 2008; Özden, Başar ve Kalkan, 2012; Hsu, Kuove ve Chiou, 2014; Aksoy, Ömürbek ve Karaatlı, 2015; İç, Tekin, Pamukoğlu ve Yıldırım, 2015; Ömürbek ve Özcan, 2016; Ranjan, Chatterjee ve Chakraborty, 2016; Şişman ve Doğan, 2016; Karaoğlu ve Şahin, 2018; Tayyar ve Gökakın, 2018; Çanakçıoğlu, 2019; Kumar, Aswin ve Gupta, 2020; Yıldırım ve Sakar, 2023); öğretmenlerin çalışma performanslarının değerlendirmesi (Fadli ve Imtihan, 2019); personel seçimi (Bogdanovic ve Miletic, 2014; Demir ve Gelen, 2019; Luo ve Xing, 2019); öğretim elemanlarını belirleme (Ningsih, Wulansari, Hartama, Windarto ve Wanto, 2019); üniversite seçimi (Kabak ve Dağdeviren, 2014); araç seçimi (Kabak ve Uyar, 2013); ekipman seçimi (Yılmaz Kaya ve Dağdeviren, 2016); robot seçimi (Chatterjee, Athawale ve Chakraborty, 2010); üniversiteleri sıralama (Wu, Chen, Chen ve Zhuo, 2012); kuruluş yeri seçimi (Sennaroglu ve Celebi, 2018); tesis yeri seçimi (Kılıçoğulları, Özcan ve Ertuğ, 2009; Sawadogo ve Anciaux, 2010; Athawale, Chatterjee ve Chakraborty, 2012; Akyüz ve Soba, 2013; Keleş ve Tunca, 2015; Hacıoğlu, Ari, Özkan, Elbir, Tuncel, Yay, ve Gaga, 2016; Şimşek, 2016); tedarikçi seçimi (Ecer ve Küçük, 2008; Alakaş, Bucak ve Kızıлтаş, 2019); yönetici seçimi (Gibney ve Shang, 2007) gibi daha birçok alanda uygulaması vardır.

Literatür taraması yapıldığında kısmi zamanlı olarak çalışacak öğrencileri belirlemek amacıyla aşağıda belirtilen sadece Çakır (2016)'nın yaptığı çalışmaya rastlanılmıştır.

Çakır (2016); 2015-2016 eğitim-öğretim yılında Adnan Menderes Üniversitesi Nazilli İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi'nde kısmi zamanlı olarak çalışacak 20 öğrenciyi tespit etmek için başvurusu uygun bulunan 448 öğrencinin yeterlik, öğrencinin aylık geliri, öğrencinin alttan kalan ders sayısı, anne

babanın durumu, ailenin toplam geliri, ailenin bakmakla yükümlü olduğu çocuk sayısı ve aile varlıkları olmak üzere yedi tane kriterini ÇKKV yöntemlerinden Analitik Hiyerarşi Prosesi ile ağırlıklandırmış ve VIKOR yöntemi ile de ilk 50 öğrencinin sıralamasını yaparak mülakata çağırılmış ve değerlendirme komisyonunca kısmi zamanlı olarak çalışacak 20 öğrenci seçilmiştir. Araştırma sonucunda kriter ağırlıklarını belirlerken sadece komisyon başkanının görüşü alınarak belirlendiğini ve öğrencilerin değerlendirilmesinde VIKOR yönteminin kullanıldığını fakat bundan sonraki yapılacak çalışmalarda kriter ağırlıklarının diğer komisyon üyelerinin görüşü alınarak belirlenebileceğini ve öğrenci değerlendirmede farklı ÇKKV yöntemlerinin kullanılabileceğini vurgulamıştır.

Bu öneriden hareketle çalışmada Kilis 7 Aralık Üniversitesi Sağlık Hizmetleri Meslek Yüksekokulu'nda 2022-2023 eğitim-öğretim yılında kısmi zamanlı çalışmak için başvuran öğrencilerin değerlendirme komisyonunca belirlenen kriterleri ve öğrenci sıralamaları uygulamasının Çok Kriterli Karar Verme (ÇKKV) yöntemleriyle değerlendirilmesi yapılacaktır. Kriterler ÇKKV yöntemlerinden Entropi yöntemi ile ağırlıklandırılıp, öğrenci sıralamaları Aras yöntemiyle belirlenecektir. Böylece komisyon tarafından belirlenen öğrencilerle ÇKKV yöntemleriyle sıralaması belirlenen öğrencilerin karşılaştırılması yapılacaktır.

3. VERİ VE YÖNTEM

Çalışmanın uygulanabilmesi için Kilis 7 Aralık Üniversitesi Etik Kurulu'ndan 18.09.2023 tarihli, 2023/17 sayılı ve 08 nolu karar ile araştırmanın etik kurul izni alınmıştır.

Araştırma verileri, Kilis 7 Aralık Üniversitesi Sağlık Hizmetleri Meslek Yüksekokulu'nda 2022-2023 eğitim-öğretim

yılında kısmi zamanlı olarak çalışmada bulunmak için başvuran öğrencilerin başvuru formlarından oluşmaktadır.

Başvuru formunun ilk bölümünde öğrencinin kişisel bilgileri, ikinci bölümde yükseköğrenim bilgileri, üçüncü bölümde öğrenciyle ilgili genel bilgiler, dördüncü bölümde öğrencinin ailesiyle ilgili genel bilgiler, beşinci bölümde ise öğrencinin ve öğrenci hakkında bilgi verecek kişilerin iletişim bilgileri yer almıştır.

Değerlendirme komisyonunca belirlenen kriterlerin ağırlıkları ÇKKV yöntemlerinden olan Entropi yöntemi ile ağırlıklandırılıp, öğrenci sıralamaları ise Aras yöntemi ile yapılacağından kısaca bu yöntemler hakkında bilgi verilmiştir.

3.1. Entropi Yöntemi

Shannon ve Weaver (1947) tarafından önerilen Entropi yöntemi kriter ağırlıklarını hesaplamak için kullanılan objektif bir yöntem olup gerçek verilere uygulanır. Bir kriterin entropisi ne kadar yüksekse kriter ağırlığı daha büyük, entropisi ne kadar düşük ise kriterin ağırlığı daha küçük olmaktadır. Entropi yöntemi beş adımdan oluşur (Yılmaz ve Yakut, 2021: 1303-1304; Haseki ve Avşar, 2023:156-157; Kaygın ve Koç, 2023:500-501; Luo, Guo, Du, Guo, Jiang ve Tan, 2023:4-5; Unión-Sánchez, Hermoso-Orzáez, Ogáyar-Fernández ve Terrados-Cepeda, 2023:7; Yavuz ve Sönmez, 2023:283-284; Yıldırım ve Sakar, 2023:102-103).

Adım 1: Karar Matrisi Oluşturulur:

m alternatif, n ise kriter sayısı ve x_{ij} i . alternatife j . kritere göre aldığı değer olmak üzere, karar matrisi (1) eşitliğindeki gibi oluşturulur:

$$X = \begin{bmatrix} x_{11} & x_{12} & \dots & x_{1n} \\ x_{21} & x_{22} & \dots & x_{2n} \\ \vdots & \vdots & \vdots & \vdots \\ x_{m1} & x_{m2} & \dots & x_{mn} \end{bmatrix} \quad \begin{matrix} i = 1, 2, \dots, m; \\ j = 1, 2, \dots, n \end{matrix} \quad (1)$$

Adım 2: Karar Matrisi Normalleştirilir:

Değerlendirmede kullanılan kriterler farklı boyutlarda ve ölçeklerde olabilir. Bu nedenle maksimizasyon yönlü kriterler için (2) eşitliği, minimizasyon kriterler için (3) eşitliği kullanılarak karar matrisi standartlaştırılır:

$$a_{ij} = \frac{x_{ij}}{\max_i x_{ij}} \quad i = 1, 2, \dots, m; \quad j = 1, 2, \dots, n \quad (2)$$

$$a_{ij} = \frac{\min_i x_{ij}}{x_{ij}} \quad i = 1, 2, \dots, m; \quad j = 1, 2, \dots, n \quad (3)$$

Standartlaştırma yapıldıktan sonra p_{ij} normalize edilmiş değerler olmak üzere normalleştirme (4) eşitliğindeki gibi yapılır:

$$p_{ij} = \frac{a_{ij}}{\sum_{i=1}^m a_{ij}} \quad (4)$$

Adım 3: Entropi Değerleri Hesaplanır:

Her bir kriterin Entropi değeri (5) eşitliği yardımı ile bulunur:

$$e_j = -k \cdot \sum_{i=1}^m p_{ij} \cdot \ln(p_{ij}) \quad (5)$$

Burada k Entropi katsayısı olup

$$k = (\ln(m))^{-1} \quad (6)$$

eşitliğinden bulunur.

Entropi değeri e_j değeri “1”e yaklaştıkça karar problemi için karşılık gelen kriterin önemi azalmaktadır.

Adım 4: Sapma Değerleri Hesaplanır:

Her bir kriterin sapma değeri (7) eşitliğinden bulunur:

$$d_j = 1 - e_j \quad (7)$$

d_j değerinin yüksek olması j . kriterin önem seviyesinin yüksek olması anlamına gelmektedir.

Adım 5: Ağırlık Değerleri Hesaplanır:

w_j ağırlık değerleri (8) eşitliği yardımıyla bulunur:

$$w_j = \frac{d_j}{\sum_{j=1}^n d_j} \quad j = 1, 2, \dots, n \quad (8)$$

Ağırlık değerleri w_j ler $[0, 1]$ aralığında değerler alır ve $\sum_{j=1}^n w_j = 1$ dir.

3.2. Aras Yöntemi

İlk olarak Zavadskas ve Turskis (2010) tarafından literatüre kazandırılan Aras yöntemi ideal olarak kabul edilen bir optimal alternatif çözüme ekleyerek alternatifler arasında optimal alternatife en çok benzer olanı belirler. Aras yöntemi aşağıda belirtildiği gibi dört adımdan oluşur (Bulduk ve Ecer, 2023:322-323; Jing, Imeni, Edalatpanah, Alburaikan ve Khalifa, 2023:6-7; Yıldırım ve Yaman, 2023:42-43):

Adım 1: Karar Matrisi Oluşturulur:

m alternatif ve n ise kriter sayısı olmak üzere, karar matrisi (9) eşitliğindeki gibi oluşturulur:

$$X = \begin{bmatrix} x_{01} & x_{02} & \dots & x_{0n} \\ x_{11} & x_{12} & \dots & x_{1n} \\ \vdots & \vdots & \vdots & \vdots \\ x_{m1} & x_{m2} & \dots & x_{mn} \end{bmatrix} \quad \begin{matrix} i = 0, 1, 2, \dots, m; \\ j = 1, 2, \dots, n. \end{matrix} \quad (9)$$

x_{ij} , i . alternatifin j . kritere göre performans değerini, x_{0j} , j . kriterin optimal değerini belirtmektedir.

Kriterlerin optimal değerleri, literatür tarafından kabul görmüş ve uzman bir grup tarafından biliniyor olabilir. Bilinmediği durumda (10) ve (11) eşitlikleri yardımıyla bulunabilir.

$$x_{0j} = \max_i x_{ij} \quad j. \text{ kriterin yönü maksimizasyon ise} \quad (10)$$

$$x_{0j} = \min_i x_{ij} \quad j. \text{ kriterin yönü minimizasyon ise} \quad (11)$$

Adım 2: Karar Matrisi Normalleştirilir:

Değerlendirmede kullanılan kriterler farklı boyutlarda ve ölçeklerde olabileceğinden maksimizasyon yönlü kriterler için (12) eşitliği, minimizasyon kriterler için (13) eşitliği kullanılarak karar matrisi normalleştirilir:

$$\bar{x}_{ij} = \frac{x_{ij}}{\sum_{i=0}^m x_{ij}} \quad (12)$$

$$\bar{x}_{ij} = \frac{\frac{1}{x_{ij}}}{\sum_{i=0}^m \frac{1}{x_{ij}}} \quad (13)$$

Normalleştirilmiş karar matrisi (14) eşitliğinde gösterildiği gibidir:

$$\bar{X} = \begin{bmatrix} \bar{x}_{01} & \bar{x}_{02} & \dots & \bar{x}_{0n} \\ \bar{x}_{11} & \bar{x}_{12} & \dots & \bar{x}_{1n} \\ \vdots & \vdots & \vdots & \vdots \\ \bar{x}_{m1} & \bar{x}_{m2} & \dots & \bar{x}_{mn} \end{bmatrix} \quad \begin{matrix} i = 0, 1, 2, \dots, m \text{ ve} \\ j = 1, 2, \dots, n \end{matrix} \quad (14)$$

Adım 3: Ağırlıklı Standartlaştırılmış Karar Matrisi Oluşturulur:

j . kriterin ağırlığı w_j , j . kriterin standartlaştırılmış değeri ise $\bar{x}_{ij}$ olmak üzere, tüm kriterlere (15) eşitliği uygulanarak ağırlıklı standartlaştırılmış karar matrisinin değerleri

$$\hat{x}_{ij} = w_j * \bar{x}_{ij} \quad i = 0, 1, 2, \dots, m \quad (15)$$

(15) eşitliğinden bulunur. Burada kriterlerin w_j ağırlık değerleri $[0, 1]$ aralığında değerler alır ve $\sum_{j=1}^n w_j = 1$ koşulunu sağlar. Böylece ağırlıklandırılmış standartlaştırılmış karar matrisi (16) eşitliğindeki gibi oluşturulur:

$$\hat{X} = \begin{bmatrix} \hat{x}_{01} & \hat{x}_{02} & \dots & \hat{x}_{0n} \\ \hat{x}_{11} & \hat{x}_{12} & \dots & \hat{x}_{1n} \\ \vdots & \vdots & \vdots & \vdots \\ \hat{x}_{m1} & \hat{x}_{m2} & \dots & \hat{x}_{mn} \end{bmatrix} \quad \begin{matrix} i = 0, 1, 2, \dots, m \text{ ve} \\ j = 1, 2, \dots, n \end{matrix} \quad (16)$$

Adım 4: Optimallik Fonksiyonu ve Fayda Derecesi Hesaplanır, Sıralama Yapılır:

i. alternatifin S_i optimallik fonksiyonu (17) eşitliğinden hesaplanır:

$$S_i = \sum_{j=1}^n \hat{x}_{ij} \quad i = 0, 1, 2, \dots, m \quad (17)$$

S_i değeri ne kadar büyükse alternatif, ideal alternatife daha yakın şeklinde yorumlanır ve tercih edilir.

Alternatifler sadece sıralanmak isteniyorsa S_i değerlerine göre bir sıralama elde etmek uygun olabilir fakat alternatiflerin üstünlüğe göre bir sıralaması elde edilmek isteniyorsa, bu sıralama için (18) eşitliği ile belirtilen her bir alternatif için K_i fayda değerleri hesaplanır:

$$K_i = \frac{S_i}{S_0} \quad i = 0, 1, 2, \dots, m \quad (18)$$

K_i değerleri $[0, 1]$ aralığındadır ve büyükten küçüğe doğru sıralanarak alternatiflerin önem derecesine göre sıralaması tespit edilir.

4. BULGULAR

Kilis 7 Aralık Üniversitesi Sağlık Hizmetleri Meslek Yüksekokulu'na 2022-2023 eğitim-öğretim yılı için kısmi zamanlı öğrencilerin başvuruları 02.11.2022 tarihinde sona ermiş ve 07.11.2022 tarihinde ön değerlendirmeleri yapılmıştır. Komisyon tarafından seçilen öğrenciler 09.11.2022 tarihinde işe başlamışlar, ara dönem olan 2023 yılı Şubat ayında çalışmaya ara vererek, Mart ayında tekrar başlamışlar ve Haziran ayında ise çalışma süreleri sona ermiştir.

Kilis 7 Aralık Üniversitesi Sağlık Hizmetleri Meslek Yüksekokulu'nda bulunan İlk ve Acil Yardım Programı, Tıbbi Dokümantasyon ve Sekreterlik Programı, Optisyonluk Programı, Yaşlı Bakımı Programı, Çocuk Gelişimi Programı, Fizyoterapi Programı ve Eczane Hizmetleri olmak üzere 7 bölümden kısmi zamanlı çalışmak üzere toplam 90 öğrenci başvurmuştur. Komisyon tarafından yapılan ilk elemelerde belirlenen kriterlere uygun olarak her bölümden 3 kişi seçilmesine dikkat edilerek, 22 kişi asil ve 16 kişi yedek olmak üzere toplam 38 kişi seçilmiştir.

Asil ve yedek listeye giren öğrencilerin bazı demografik ve sosyo-ekonomik özellikleri Tablo 1'de verilmiştir.

Tablo 1. Asil ve Yedek Listeye Giren Öğrencilerin Bazı Demografik ve Sosyo-Ekonomik Özellikleri

		Asil	Yedek	Frekans	%
Cinsiyet	Kadın	18	15	33	86.85
	Erkek	4	1	5	13.15
	Toplam	22	16	38	100.00
Doğum Yeri	Kilis	6	4	10	26.31
	Diğer	16	12	28	73.69
	Toplam	22	16	38	100.00
Kaldığı Yer	Aile	6	4	10	26.32
	Arkadaş	9	7	16	42.10
	Yurt	7	5	12	31.58
	Toplam	22	16	38	100.00
Okuduğu	İlk ve Acil	3		3	7.89

Bölüm	TDS	3	2	5	13.16
	Optisyonluk	3	3	6	15.79
	Yaşlı Bakımı	3	6	9	23.69
	Çocuk Gelişimi	4	3	7	18.42
	Fizyoterapi	3	2	5	13.16
	Eczane Hizmetleri	3		3	7.89
	Toplam	22	16	38	100.00
Çalışma Durumu	Çalışıyor	1	3	4	10.53
	Çalışmıyor	21	13	34	89.47
	Toplam	22	16	38	100.00
Burs ya da Kredi	Alıyor	18	9	27	71.05
	Almıyor	4	7	11	28.95
	Toplam	22	16	38	100.00
Sağlık Sorunu	Var	1		1	2.63
	Yok	21	16	37	97.37
	Toplam	22	16	38	100.00
Bedensel Engel	Var				
	Yok	22	16	38	100.00
	Toplam	22	16	38	100.00
Aile Durumu	Anne Sağ	18	16	34	89.47
	Vefat Etti	4		4	10.53
	Toplam	22	16	38	100.00
	Baba Sağ	16	16	32	84.21
	Vefat Etti	6		6	15.79
	Toplam	22	16	38	100.00
Ailede Okuyan Kardeş Sayısı	0-1	2	7	9	23.68
	2-3	11	7	18	47.37
	4-5	8	2	10	26.32
	6-+	1		1	2.63
	Toplam	22	16	38	100.00
Ailenin Gelir Seviyesi	Düşük	7		7	18.42
	Orta	14	10	24	63.16
	Yüksek	1	6	7	18.42
	Toplam	22	16	38	100.00
Ailenin Oturduğu Ev	Kendi Evi	2	9	11	28.95
	Evi değil Kira Vermiyor	14	5	19	50.00
	Kira	6	2	8	21.05
	Toplam	22	16	38	100.00

Tablo 1’den anlaşıldığı gibi, ilk elemelerde başarılı olan öğrencilerin %86.85’i kadın, %73.69’u diğer illerden gelen öğrencilerden oluşmaktadır. Öğrencilerin %42.1’i arkadaşlarıyla birlikte kalmakta, %23.69’u yaşlı bakım bölümünde okumakta,

%89.47'si çalışmıyor ve %71.05'i ise burs ya da kredi almaktadır. Bedensel engelli öğrencinin olmadığı ve sadece bir öğrencinin sağlık sorunu olduğu tespit edilmiştir. Öğrencilerin %89.47'sinin annesi sağ ve %84.21'inin babası sağ olup, %47.37'sinin iki veya üç kardeşi okula gitmekte, %63.16'sının gelir durumu orta düzeyde ve sadece %28.95'inin kendi evlerinin olduğu belirlenmiştir.

Kısmi zamanlı öğrenciler 2. Sınıf öğrenciler arasından seçilmiştir. Komisyon tarafından yapılan ilk elemelerde başarı notu 2.5'in altında olan öğrenciler ile ailesinin geliri yüksek, evi ve arabası olan öğrenciler elenerek, geriye kalan öğrenciler:

A Grubu: Maddi durumu iyi, okuyan kardeş sayısı fazla, anne baba sağ ve birlikte yaşıyor, öğrenci burs almıyor veya çalışmıyor,

B Grubu: Maddi durumu kötü, okuyan kardeş sayısı fazla, anne baba sağ ve birlikte yaşıyor, öğrenci burs almıyor veya çalışmıyor,

C Grubu: Maddi durumu kötü, okuyan kardeş sayısı fazla, anne veya baba vefat etmiş, öğrenci burs almıyor veya çalışmıyor, olmak üzere 3 gruba ayrılmıştır.

Bu gruplama sonrasında seçilme kriterleri olarak Müdür yardımcıları ve Bölüm Başkanlarından oluşturulan komisyon tarafından 1. sırada anne ya da babanın vefatı, 2. sırada boşanma durumunun olması, 3. sırada evlerinin kira olması, 4. sırada gelir durumlarının düşük olması ve 5. sırada okuyan kardeşlerin olması şeklinde belirlenmiştir.

Mülakatta öğrencilerin iletişim, davranış ve görüşlerine önem verilmiş ve ayrıca danışman hocalardan öğrenciler hakkında bilgi alınmıştır. Mülakat sonrası seçilen öğrencilerin listesi Sağlık Kültür ve Spor Daire Başkanlığına gönderilmiştir.

Rektör yardımcısı, Sağlık Kültür ve Spor Daire Başkanı ve Müdürlerden oluşan kurul değerlendirme yapmış, kurul gerek gördüğü takdirde öğrenciler ile tekrar görüşmüştür.

Seçilen öğrencilerin bir kısmı evrak işlerine yardımcı olmak üzere, bir kısmı okuma salonunda, diğer bir kısmı ise yönetime gelen misafirlere çay ve kahve ikramı yapmak üzere görevlendirilmiştir.

Çalışma saatleri öğrencilerin ders programına göre yüksekokul sekreteri tarafından haftada 8 saat olacak şekilde düzenlenmiş ve öğrenciler çalışmaları karşılığında aylık ortalama 600 TL ücret almışlardır.

Çalışma başvuru sonrasında asil ve yedek listedeki öğrencilerin doldurdukları form üzerinden puanlama yapılarak ÇKKV yöntemlerinden Entropi yöntemi ile kriterler ağırlıklandırmıştır:

Adım 1: Karar Matrisi Oluşturulur:

Komisyon tarafından belirlenen kriterler ve verilen puanlar aşağıda belirtilmiştir:

1. Kriterde: Anne ve babanın vefatı durumunda 3 puan, anne veya babanın vefatı durumunda 2 puan, anne ve babanın sağ olması durumunda 1 puan,
2. Kriterde: Anne ve Baba boşanmışlar ise 3 puan, ayrı yaşıyorlar ise 2 puan, beraber yaşıyorlar ise 1 puan,
3. Kriterde: Evleri kira ise 3 puan, lojman ise 2 puan, kendi evlerinde oturuyorlar ise 1 puan,
4. Kriterde: Gelir durumu düşük ise 3 puan, orta ise 2 puan ve yüksek ise 1 puan,
5. Kriterde: Okuyan kardeş sayısı iki ve ikiden fazla ise 3 puan, bir ise 2 puan, okuyan kardeş yok ise 1 puan verilmiştir.

Buna göre Komisyon tarafından yukarıda belirlenen kriterlere göre öğrencilere verilen puanlardan oluşturulan Karar Matrisi Tablo (2)'de verilmiştir:

Tablo 2. Kriterlere Göre Öğrencilerin Değerlendirilmesi

Öğrenciler	Kriterler				
	1.Kriter	2.Kriter	3.Kriter	4.Kriter	5.Kriter
1. E.H.	1	1	3	2	3
2. M.S.Ç.	2	2	3	3	3
3. E.M.A.	1	1	3	2	3
4. M.B.Ç.	2	2	3	3	3
5. N.S.	1	1	3	2	3
6. D.K.	1	3	3	3	3
7.H.Y.	1	1	3	2	2
8. S.O.	2	2	3	3	3
9. M.A.	2	2	3	2	3
10. S.K.	1	1	3	2	3
11. B.Y.	1	1	3	3	3
12. Ö.T.	2	2	3	2	2
13. Ü.G.D.	1	2	3	1	3
14. A.G.T.	2	3	3	2	3
15. F.N.K.	1	1	3	2	3
16. S.K.	2	2	1	2	3
17. E.K.	1	1	3	2	3
18. F.K.	1	3	3	3	3
19. H.K.	1	1	3	2	3
20. F.K.	2	2	3	3	3
21. M.D.	2	2	1	2	3
22. E.Ş.	2	2	3	2	3
23. A.B.	1	1	3	2	3
24. M.K.	1	3	3	2	3
25. E.B.	1	1	3	1	3
26. A.K.	1	1	1	1	3
27. B.E.	1	1	1	1	1
28. A.K.	1	1	1	1	1
29. E.A.	1	1	3	2	3
30. F.N.Ç.	1	1	3	2	2
31. E.D.	1	1	1	2	1
32. K.Y.	1	3	3	2	3
33. B.E.	1	1	1	1	3
34. D.A.	1	1	1	1	3
35. N.S.K.	1	1	1	2	2
36. M.A.	1	1	1	2	3

37. G.B.	1	1	3	2	1
38. K.H.	1	1	1	2	1
Toplam	48	58	92	76	100

Adım 2: Karar Matrisi Normalleştirilir:

Entropi yönteminde, (2), (3) ve (4) eşitliklerinden oluşturulan Normalize Karar Matrisi Tablo 3'te verilmiştir:

Tablo 3. Entropi Yönteminde Normalize Karar Matrisi

Öğrenciler	Kriterler				
	1.Kriter	2.Kriter	3.Kriter	4.Kriter	5.Kriter
1. E.H.	0,0208	0,0172	0,0326	0,0263	0,0300
2. M.S.Ç.	0,0417	0,0345	0,0326	0,0395	0,0300
3. E.M.A.	0,0208	0,0172	0,0326	0,0263	0,0300
4. M.B.Ç.	0,0417	0,0345	0,0326	0,0395	0,0300
5. N.S.	0,0208	0,0172	0,0326	0,0263	0,0300
6. D.K.	0,0208	0,0517	0,0326	0,0395	0,0300
7.H.Y.	0,0208	0,0172	0,0326	0,0263	0,0200
8. S.O.	0,0417	0,0345	0,0326	0,0395	0,0300
9. M.A.	0,0417	0,0345	0,0326	0,0263	0,0300
10. S.K.	0,0208	0,0172	0,0326	0,0263	0,0300
11. B.Y.	0,0208	0,0172	0,0326	0,0395	0,0300
12. Ö.T.	0,0417	0,0345	0,0326	0,0263	0,0200
13. Ü.G.D.	0,0208	0,0345	0,0326	0,0132	0,0300
14. A.G.T.	0,0417	0,0517	0,0326	0,0263	0,0300
15. F.N.K.	0,0208	0,0172	0,0326	0,0263	0,0300
16. S.K.	0,0417	0,0345	0,0109	0,0263	0,0300
17. E.K.	0,0208	0,0172	0,0326	0,0263	0,0300
18. F.K.	0,0208	0,0517	0,0326	0,0395	0,0300
19. H.K.	0,0208	0,0172	0,0326	0,0263	0,0300
20. F.K.	0,0417	0,0345	0,0326	0,0395	0,0300
21. M.D.	0,0417	0,0345	0,0109	0,0263	0,0300
22. E.Ş.	0,0417	0,0345	0,0326	0,0263	0,0300
23. A.B.	0,0208	0,0172	0,0326	0,0263	0,0300
24. M.K.	0,0208	0,0517	0,0326	0,0263	0,0300
25. E.B.	0,0208	0,0172	0,0326	0,0132	0,0300
26. A.K.	0,0208	0,0172	0,0109	0,0132	0,0300
27. B.E.	0,0208	0,0172	0,0109	0,0132	0,0100
28. A.K.	0,0208	0,0172	0,0109	0,0132	0,0100
29. E.A.	0,0208	0,0172	0,0326	0,0263	0,0300
30. F.N.Ç.	0,0208	0,0172	0,0326	0,0263	0,0200

31. E.D.	0,0208	0,0172	0,0109	0,0263	0,0100
32. K.Y.	0,0208	0,0517	0,0326	0,0263	0,0300
33. B.E.	0,0208	0,0172	0,0109	0,0132	0,0300
34. D.A.	0,0208	0,0172	0,0109	0,0132	0,0300
35. N.S.K.	0,0208	0,0172	0,0109	0,0263	0,0200
36. M.A.	0,0208	0,0172	0,0109	0,0263	0,0300
37. G.B.	0,0208	0,0172	0,0326	0,0263	0,0100
38. K.H.	0,0208	0,0172	0,0109	0,0263	0,0100

Adım 3,4,5: Entropi Değerleri, Sapma Değerleri ve Ağırlık Değerleri Hesaplanır:

Kriterlere İlişkin e_j Entropi değerleri (5) ve (6) eşitliklerinden, d_j sapma değerleri (7) eşitliğinden, w_j ağırlık değerleri ise (8) eşitliğinden hesaplanarak Tablo 4'te sunulmuştur:

Tablo 4. Entropi, Sapma ve Ağırlık Değerleri

e_j	0,9848	0,9724	0,9772	0,9868	0,9880
d_j	0,0152	0,0276	0,0228	0,0132	0,0120
w_j	0,1671	0,3035	0,2514	0,1459	0,1321

Tablo 4'ten Entropi yöntemi ile kriter ağırlıklarının değerlendirilmesi sonucu yaklaşık olarak 1. kriterin ağırlığı %17, 2. kriterin ağırlığı %30, 3.kriterin ağırlığı %25, 4.kriterin ağırlığı %15 ve 5.kriterin ağırlığı ise %13 olarak bulunmuştur.

Kriter ağırlıkları Entropi yöntemiyle belirlendikten sonra, öğrencilerin sıralamaları Aras yöntemine göre aşağıdaki adımlar izlenerek gerçekleştirilmiştir:

Adım 1: Karar Matrisi Oluşturulur:

Tablo 2 ve (9), (10) eşitliklerinden her bir Kriterin Optimal değerinin gösterildiği Karar Matrisi Tablo 5'te verilmiştir.

Tablo 5. Öğrencilerin Kriterlere Göre Değerlendirilmesi

Kriter Ağırlığı\ Öğrenciler	0,17	0,30	0,25	0,15	0,13
	1.Kriter	2.Kriter	3.Kriter	4.Kriter	5.Kriter
Optimal Değer	2	3	3	3	3

1. E.H.	1	1	3	2	3
2. M.S.Ç.	2	2	3	3	3
3. E.M.A.	1	1	3	2	3
4. M.B.Ç.	2	2	3	3	3
5. N.S.	1	1	3	2	3
6. D.K.	1	3	3	3	3
7.H.Y.	1	1	3	2	2
8. S.O.	2	2	3	3	3
9. M.A.	2	2	3	2	3
10. S.K.	1	1	3	2	3
11. B.Y.	1	1	3	3	3
12. Ö.T.	2	2	3	2	2
13. Ü.G.D.	1	2	3	1	3
14. A.G.T.	2	3	3	2	3
15. F.N.K.	1	1	3	2	3
16. S.K.	2	2	1	2	3
17. E.K.	1	1	3	2	3
18. F.K.	1	3	3	3	3
19. H.K.	1	1	3	2	3
20. F.K.	2	2	3	3	3
21. M.D.	2	2	1	2	3
22. E.Ş.	2	2	3	2	3
23. A.B.	1	1	3	2	3
24. M.K.	1	3	3	2	3
25. E.B.	1	1	3	1	3
26. A.K.	1	1	1	1	3
27. B.E.	1	1	1	1	1
28. A.K.	1	1	1	1	1
29. E.A.	1	1	3	2	3
30. F.N.Ç.	1	1	3	2	2
31. E.D.	1	1	1	2	1
32. K.Y.	1	3	3	2	3
33. B.E.	1	1	1	1	3
34. D.A.	1	1	1	1	3
35. N.S.K.	1	1	1	2	2
36. M.A.	1	1	1	2	3
37. G.B.	1	1	3	2	1
38. K.H.	1	1	1	2	1
Toplam	50	61	95	79	103

Adım 2: Karar Matrisi Normalleştirilir:

(12) eşitliği kullanılarak elde edilen Normalize Karar Matrisinin Değerleri Tablo 6’da sunulmuştur:

Tablo 6. Aras Yönteminde Normalize Karar Matrisi

Kriter Ağırlığı\ Öğrenciler	0,17	0,30	0,25	0,15	0,13
	1.Kriter	2.Kriter	3.Kriter	4.Kriter	5.Kriter
Optimal Değer	0,0400	0,0600	0,0600	0,0600	0,0600
1. E.H.	0,0200	0,0164	0,0316	0,0253	0,0291
2. M.S.Ç.	0,0400	0,0328	0,0316	0,0380	0,0291
3. E.M.A.	0,0200	0,0164	0,0316	0,0253	0,0291
4. M.B.Ç.	0,0400	0,0328	0,0316	0,0380	0,0291
5. N.S.	0,0200	0,0164	0,0316	0,0253	0,0291
6. D.K.	0,0200	0,0492	0,0316	0,0380	0,0291
7.H.Y.	0,0200	0,0164	0,0316	0,0253	0,0194
8. S.O.	0,0400	0,0328	0,0316	0,0380	0,0291
9. M.A.	0,0400	0,0328	0,0316	0,0253	0,0291
10. S.K.	0,0200	0,0164	0,0316	0,0253	0,0291
11. B.Y.	0,0200	0,0164	0,0316	0,0380	0,0291
12. Ö.T.	0,0400	0,0328	0,0316	0,0253	0,0194
13. Ü.G.D.	0,0200	0,0328	0,0316	0,0127	0,0291
14. A.G.T.	0,0400	0,0492	0,0316	0,0253	0,0291
15. F.N.K.	0,0200	0,0164	0,0316	0,0253	0,0291
16. S.K.	0,0400	0,0328	0,0105	0,0253	0,0291
17. E.K.	0,0200	0,0164	0,0316	0,0253	0,0291
18. F.K.	0,0200	0,0492	0,0316	0,0380	0,0291
19. H.K.	0,0200	0,0164	0,0316	0,0253	0,0291
20. F.K.	0,0400	0,0328	0,0316	0,0380	0,0291
21. M.D.	0,0400	0,0328	0,0105	0,0253	0,0291
22. E.Ş.	0,0400	0,0328	0,0316	0,0253	0,0291
23. A.B.	0,0200	0,0164	0,0316	0,0253	0,0291
24. M.K.	0,0200	0,0492	0,0316	0,0253	0,0291
25. E.B.	0,0200	0,0164	0,0316	0,0127	0,0291
26. A.K.	0,0200	0,0164	0,0105	0,0127	0,0291
27. B.E.	0,0200	0,0164	0,0105	0,0127	0,0097
28. A.K.	0,0200	0,0164	0,0105	0,0127	0,0097
29. E.A.	0,0200	0,0164	0,0316	0,0253	0,0291
30. F.N.Ç.	0,0200	0,0164	0,0316	0,0253	0,0194
31. E.D.	0,0200	0,0164	0,0105	0,0253	0,0097
32. K.Y.	0,0200	0,0492	0,0316	0,0253	0,0291
33. B.E.	0,0200	0,0164	0,0105	0,0127	0,0291
34. D.A.	0,0200	0,0164	0,0105	0,0127	0,0291
35. N.S.K.	0,0200	0,0164	0,0105	0,0253	0,0194
36. M.A.	0,0200	0,0164	0,0105	0,0253	0,0291
37. G.B.	0,0200	0,0164	0,0316	0,0253	0,0097
38. K.H.	0,0200	0,0164	0,0105	0,0253	0,0097

Adım 3: Ağırlıklı Standart Karar Matrisi Oluşturulur:

Tablo 6’da normalize değerlerin ilgili kriter ağırlığı ile çarpılmasından elde edilen Ağırlıklandırılmış Standart Karar Matrisi Tablo 7’de verilmiştir.

Tablo 7. Aras Yönteminde Ağırlıklandırılmış Standart Karar Matrisi

Kriter Ağırlığı\ Öğrenciler	0,17	0,30	0,25	0,15	0,13
	1.Kriter	2.Kriter	3.Kriter	4.Kriter	5.Kriter
Optimal Değer	0,0067	0,0182	0,0151	0,0088	0,0079
1. E.H.	0,0033	0,0050	0,0079	0,0037	0,0038
2. M.S.Ç.	0,0067	0,0100	0,0079	0,0055	0,0038
3. E.M.A.	0,0033	0,0050	0,0079	0,0037	0,0038
4. M.B.Ç.	0,0067	0,0100	0,0079	0,0055	0,0038
5. N.S.	0,0033	0,0050	0,0079	0,0037	0,0038
6. D.K.	0,0033	0,0149	0,0079	0,0055	0,0038
7.H.Y.	0,0033	0,0050	0,0079	0,0037	0,0026
8. S.O.	0,0067	0,0100	0,0079	0,0055	0,0038
9. M.A.	0,0067	0,0100	0,0079	0,0037	0,0038
10. S.K.	0,0033	0,0050	0,0079	0,0037	0,0038
11. B.Y.	0,0033	0,0050	0,0079	0,0055	0,0038
12. Ö.T.	0,0067	0,0100	0,0079	0,0037	0,0026
13. Ü.G.D.	0,0033	0,0100	0,0079	0,0018	0,0038
14. A.G.T.	0,0067	0,0149	0,0079	0,0037	0,0038
15. F.N.K.	0,0033	0,0050	0,0079	0,0037	0,0038
16. S.K.	0,0067	0,0100	0,0026	0,0037	0,0038
17. E.K.	0,0033	0,0050	0,0079	0,0037	0,0038
18. F.K.	0,0033	0,0149	0,0079	0,0055	0,0038
19. H.K.	0,0033	0,0050	0,0079	0,0037	0,0038
20. F.K.	0,0067	0,0100	0,0079	0,0055	0,0038
21. M.D.	0,0067	0,0100	0,0026	0,0037	0,0038
22. E.Ş.	0,0067	0,0100	0,0079	0,0037	0,0038
23. A.B.	0,0033	0,0050	0,0079	0,0037	0,0038
24. M.K.	0,0033	0,0149	0,0079	0,0037	0,0038
25. E.B.	0,0033	0,0050	0,0079	0,0018	0,0038
26. A.K.	0,0033	0,0050	0,0026	0,0018	0,0038
27. B.E.	0,0033	0,0050	0,0026	0,0018	0,0013
28. A.K.	0,0033	0,0050	0,0026	0,0018	0,0013
29. E.A.	0,0033	0,0050	0,0079	0,0037	0,0038
30. F.N.Ç.	0,0033	0,0050	0,0079	0,0037	0,0026
31. E.D.	0,0033	0,0050	0,0026	0,0037	0,0013

32. K.Y.	0,0033	0,0149	0,0079	0,0037	0,0038
33. B.E.	0,0033	0,0050	0,0026	0,0018	0,0038
34. D.A.	0,0033	0,0050	0,0026	0,0018	0,0038
35. N.S.K.	0,0033	0,0050	0,0026	0,0037	0,0026
36. M.A.	0,0033	0,0050	0,0026	0,0037	0,0038
37. G.B.	0,0033	0,0050	0,0079	0,0037	0,0013
38. K.H.	0,0033	0,0050	0,0026	0,0037	0,0013

Adım 4: Optimallik Fonksiyonu ve Fayda Derecesi Hesaplanır, Sıralama Yapılır:

(17) eşitliğinden elde edilen S_i optimallik fonksiyonu ve (18) eşitliğinden elde edilen K_i fayda dereceleri değerlerinin büyükten küçüğe doğru sıralamasından elde edilen öğrenci sıralamaları Tablo 8’de gösterilmiştir.

Tablo 8. Öğrencilerin Fayda Dereceleri İle Sıralamaları

Öğrenciler	1.Kriter	2.Kriter	3.Kriter	4.Kriter	5.Kriter	S_i	K_i	Öğrenci Sıralamaları
Optimal Değer	0,0067	0,0182	0,0151	0,0088	0,0079	0,0567		
1. E.H.	0,0033	0,0050	0,0079	0,0037	0,0038	0,0238	0,4200	17
2. M.S.Ç.	0,0067	0,0100	0,0079	0,0055	0,0038	0,0340	0,5994	4
3. E.M.A.	0,0033	0,0050	0,0079	0,0037	0,0038	0,0238	0,4200	17
4. M.B.Ç.	0,0067	0,0100	0,0079	0,0055	0,0038	0,0340	0,5994	4
5. N.S.	0,0033	0,0050	0,0079	0,0037	0,0038	0,0238	0,4200	17
6. D.K.	0,0033	0,0149	0,0079	0,0055	0,0038	0,0356	0,6283	2
7.H.Y.	0,0033	0,0050	0,0079	0,0037	0,0026	0,0225	0,3974	26
8. S.O.	0,0067	0,0100	0,0079	0,0055	0,0038	0,0340	0,5994	4
9. M.A.	0,0067	0,0100	0,0079	0,0037	0,0038	0,0321	0,5668	10
10. S.K.	0,0033	0,0050	0,0079	0,0037	0,0038	0,0238	0,4200	17
11. B.Y.	0,0033	0,0050	0,0079	0,0055	0,0038	0,0256	0,4526	16
12. Ö.T.	0,0067	0,0100	0,0079	0,0037	0,0026	0,0308	0,5442	12
13. Ü.G.D.	0,0033	0,0100	0,0079	0,0018	0,0038	0,0269	0,4753	13
14. A.G.T.	0,0067	0,0149	0,0079	0,0037	0,0038	0,0371	0,6546	1
15. F.N.K.	0,0033	0,0050	0,0079	0,0037	0,0038	0,0238	0,4200	17
16. S.K.	0,0067	0,0100	0,0026	0,0037	0,0038	0,0268	0,4734	14
17. E.K.	0,0033	0,0050	0,0079	0,0037	0,0038	0,0238	0,4200	17
18. F.K.	0,0033	0,0149	0,0079	0,0055	0,0038	0,0356	0,6283	2
19. H.K.	0,0033	0,0050	0,0079	0,0037	0,0038	0,0238	0,4200	17
20. F.K.	0,0067	0,0100	0,0079	0,0055	0,0038	0,0340	0,5994	4
21. M.D.	0,0067	0,0100	0,0026	0,0037	0,0038	0,0268	0,4734	14
22. E.Ş.	0,0067	0,0100	0,0079	0,0037	0,0038	0,0321	0,5668	10
23. A.B.	0,0033	0,0050	0,0079	0,0037	0,0038	0,0238	0,4200	17
24. M.K.	0,0033	0,0149	0,0079	0,0037	0,0038	0,0337	0,5957	8
25. E.B.	0,0033	0,0050	0,0079	0,0018	0,0038	0,0220	0,3874	28
26. A.K.	0,0033	0,0050	0,0026	0,0018	0,0038	0,0167	0,2940	32
27. B.E.	0,0033	0,0050	0,0026	0,0018	0,0013	0,0141	0,2487	37
28. A.K.	0,0033	0,0050	0,0026	0,0018	0,0013	0,0141	0,2487	37
29. E.A.	0,0033	0,0050	0,0079	0,0037	0,0038	0,0238	0,4200	17
30. F.N.Ç.	0,0033	0,0050	0,0079	0,0037	0,0026	0,0225	0,3974	26
31. E.D.	0,0033	0,0050	0,0026	0,0037	0,0013	0,0159	0,2813	35
32. K.Y.	0,0033	0,0149	0,0079	0,0037	0,0038	0,0337	0,5957	8
33. B.E.	0,0033	0,0050	0,0026	0,0018	0,0038	0,0167	0,2940	32
34. D.A.	0,0033	0,0050	0,0026	0,0018	0,0038	0,0167	0,2940	32
35. N.S.K.	0,0033	0,0050	0,0026	0,0037	0,0026	0,0172	0,3040	31
36. M.A.	0,0033	0,0050	0,0026	0,0037	0,0038	0,0185	0,3266	30
37. G.B.	0,0033	0,0050	0,0079	0,0037	0,0013	0,0212	0,3747	29
38. K.H.	0,0033	0,0050	0,0026	0,0037	0,0013	0,0159	0,2813	35

Aras yöntemiyle yapılan sıralamada asil listede yer alan 3 öğrenci yedek listeye düşmüştür. Bu durumda komisyonun yaptığı sıralama ile Aras yöntemine göre yapılan sıralama arasında %86.36 oranında benzerlik bulunmuştur.

5. SONUÇ VE ÖNERİ

Bu çalışmada, Kilis 7 Aralık Üniversitesi Sağlık Hizmetleri Meslek Yüksekokulu'nda 2022-2023 eğitim-öğretim yılında İlk ve Acil Yardım Programı, Tıbbi Dokümantasyon ve Sekreterlik Programı, Optisyenlik Programı, Yaşlı Bakımı Programı, Çocuk Gelişimi Programı, Fizyoterapi Programı ve Eczane Hizmetleri olmak üzere 7 bölümden kısmi zamanlı çalışmak üzere toplam 90 öğrencinin seçiminde değerlendirme komisyonunca belirlenen kriterlerin ağırlıkları ÇKKV yöntemlerinden olan Entropi yöntemi ile ağırlıklandırılıp, öğrenci sıralamaları ise Aras yöntemi ile yapılmıştır. Böylece değerlendirme komisyonunca belirlenen öğrenci sıralamaları ile ÇKKV yöntemleriyle belirlenen öğrenci sıralamaları karşılaştırılmıştır.

Komisyon tarafından yapılan ilk elemelerde belirlenen kriterlere uygun olarak her bölümden 3 kişi seçilmesine dikkat edilerek, 22 kişi asil ve 16 kişi yedek olmak üzere toplam 38 kişi seçilmiştir.

İlk elemelerde başarılı olan öğrencilerin %86.85'i kadın, %73.69'u diğer illerden gelen öğrencilerden olduğu belirlenmiştir. Öğrencilerin %42.1'i arkadaşlarıyla birlikte kalmakta, %23.69'u yaşlı bakım bölümünde okumakta, %89.47'si çalışmıyor ve %71.05'i ise burs ya da kredi almakta olduğu, bedensel engelli öğrencinin olmadığı ve sadece bir öğrencinin sağlık sorunu olduğu tespit edilmiştir. Öğrencilerin %89.47'sinin annesi sağ ve %84.21'inin babası sağ olup, %47.37'sinin iki veya üç kardeşi okula gitmekte, %63.16'sının

gelir durumu orta düzeyde ve sadece %28.95'inin kendi evlerinin olduğu belirlenmiştir.

Değerlendirme komisyonunca belirlenen kriterler ÇKKV yöntemlerinden Entropi yöntemi ile ağırlıklandırılıp, Aras yöntemiyle yapılan sıralamada asıl listede yer alan 3 öğrenci yedek listeye düşmüştür. Bu durumda komisyonun yaptığı sıralama ile Aras yöntemine göre yapılan sıralama arasında %86.36 oranında benzerlik bulunmuştur. Bu oran oldukça yüksek olup, değerlendirme komisyonlarının kriterleri akılda tutarak değerlendirilmeleri zor olacağından kısmi zamanlı çalışmak için başvuran öğrencilerin kriterleri objektif yöntem olan Entropi yöntemi ile ağırlıklandırılıp, Aras yöntemi ile de seçilecek öğrencilerin sıralamalarının belirlenmesi önerilmektedir.

KAYNAKÇA

- Aksoy, E., Ömürbek, N., & Karaatlı, M. (2015). AHP temelli MULTIMOORA ve COPRAS yöntemi ile Türkiye Kömür İşletmeleri'nin performans değerlendirmesi. *Hacettepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 33(4), 1-28.
- Akyüz, Y., & Soba, M., (2013). ELECTRE yöntemiyle tekstil sektöründe optimal kuruluş yeri seçimi: Uşak ili örneği. *Uluslararası Yönetim İktisat ve İşletme Dergisi*, 9(19), 185-198.
- Alakaş, H. M., Bucak, M., & Kızıлтаş, Ş. (2019). AHP-TOPSIS ve AHP-VIKOR yöntemleri ile ambulans tedarik firması seçimi. *Harran Üniversitesi Mühendislik Dergisi*, 4(1), 93-101.
- Albayrak, E., & Erensal, Y. C. (2004). Using analytic hierarchy process (AHP) to improve human performance: An application of multiple criteria decision making

problem. *Journal of intelligent manufacturing*, 15(4), 491-503.

- Athawale, V. M., Chatterjee, P., & Chakraborty, S. (2012). Decision making for facility location selection using PROMETHEE II method. *International Journal of Industrial and Systems Engineering* 1, 11(1-2), 16-30.
- Bogdanovic, D., & Miletic, S. (2014). Personnel evaluation and selection by multicriteria decision making method. *Economic computation and economic cybernetics studies and research*, 48(3), 179-196.
- Bulduk, S., & Ecer, F. (2023). Entropi-ARAS Yaklaşımıyla Kripto Para Yatırım Alternatiflerinin Değerlendirilmesi. *Süleyman Demirel Üniversitesi Vizyoner Dergisi*, 14(37), 314-333.
- Chatterjee, P., Athawale, V. M., & Chakraborty, S. (2010). Selection of industrial robots using compromise ranking and outranking methods. *Robotics and Computer-Integrated Manufacturing*, 26(5), 483-489.
- Çakır, E. (2016). Kısmi Zamanlı Olarak Çalışacak Öğrencilerin Analitik Hiyerarşi Prosesi Temelli Vıkor Yöntemi İle Belirlenmesi. *Uluslararası Yönetim İktisat ve İşletme Dergisi*, 12(29), 195-224.
- Çanakçıoğlu, M. (2019). Dematel ve Moora Bütünleşik Yaklaşımı İle Bist Metal Eşya, Makine Endeks'indeki İşletmelerin Finansal Performanslarının Değerlendirilmesi. *İşletme Araştırmaları Dergisi*, 11(4), 2425-2441.
- Demir, A. S., & Gelen, M. B., (2019). Selection of information technology personnel for an enterprise in the process of industry 4.0 with the MultiMoora method. *Sakarya*

Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü Dergisi, 23(4), 663-675.

- Ecer, F. (2020). Çok Kriterli Karar Verme, Geçmişten Günümüze Kapsamlı Bir Yaklaşım. *Ankara: Seçkin Yayınevi*.
- Ecer, F., & Küçük, O. (2008). Tedarikçi seçiminde analitik hiyerarşi yöntemi ve bir uygulama. *Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 11(1), 355-369.
- Erdem, İ. (2013). Yöneylem araştırması ve WinQSB uygulamaları. *Ankara: Seçkin Yayıncılık*.
- Ertuğrul, İ., & Karakaşaoğlu, N. (2008). Banka Şube Performanslarının VIKOR Yöntemi İle Değerlendirilmesi. *Endüstri Mühendisliği Dergisi*, 20(1), 19-28
- Fadli, S., & Imtihan, K. (2019). Implementation of MOORA method in evaluating work performance of honorary teachers. *Sinkron: jurnal dan penelitian teknik informatika*, 4(1), 128-135.
- Gavcar, E., Coşkun, E., Paksoy, T., Eleren, A., Sulak, H., Özdemir, M., & Keskin, R. (2011). Yöneylem Araştırması. *İstanbul: Lisans Yayıncılık*.
- Gibney, R., & Shang, J. (2007). Decision making in academia: A case of the dean selection process. *Mathematical and Computer Modelling*, 46(7-8), 1030-1040.
- Hacıoğlu, H., Ari, A., Özkan, A., Elbir, T., Tuncel, S. G., Yay, O. D., & Gaga, E. O. (2016). A new approach for site selection of air quality monitoring stations: Multi-criteria decision-making. *Aerosol and Air Quality Research*, 16(6), 1390-1402.
- Haseki, M. İ., & Avşar, İ. İ. (2023). Avrupa Birliği Ve Seçili Ülkelerinin Teknoloji Üretim Odaklı Verilerinin Entropi

- Ve Gri İlişkiler Analiz Modelleriyle İncelenmesi. *Uluslararası İktisadi ve İdari İncelemeler Dergisi*, (39), 154-169.
- Hillier, F. S., & Lieberman, G. J. (2001). Introduction to Operations Research. *Mc. Grawhill. New York*.
- Hsu, C. W., Kuo, R. J., & Chiou, C. Y. (2014). A multi-criteria decision-making approach for evaluating carbon performance of suppliers in the electronics industry. *International Journal of Environmental Science and Technology*, 11(3), 775-784.
- İç, Y. T., Tekin, M., Pamukoğlu, F. Z., & Yıldırım, S. E. (2015). Kurumsal firmalar için bir finansal performans karşılaştırma modelinin geliştirilmesi. *Gazi Üniversitesi Mühendislik ve Mimarlık Fakültesi Dergisi*, 30(1), 71-85.
- Jing, D., Imeni, M., Edalatpanah, S. A., Alburaikan, A., & Khalifa, H. A. E. W. (2023). Optimal selection of stock portfolios using multi-criteria decision-making methods. *Mathematics*, 11(2), 415.
- Kabak, M. & Uyar, O.O. (2013). A multi criteria approach for heavy commercial vehicle selection problem in logistics sector. *Journal of the Faculty of Engineering and Architecture of Gazi University*, 28(1), 115-125.
- Kabak, M., & Dağdeviren, M. (2014). A hybrid MCDM approach to assess the sustainability of students' preferences for university selection. *Technological and Economic Development of Economy*, 20(3), 391-418.
- Karaoğlu, S., & Şahin, S. (2018). BİST XKMYA işletmelerinin finansal performanslarının çok kriterli karar verme yöntemleri ile ölçümü ve yöntemlerin karşılaştırılması. *Ege Akademik Bakış*, 18(1), 63-80.

- Kaygın, C. Y., & Koç, A. K. (2023). Analysis of the performance of Turkey's international transportation activities by employing the Entropy and EDAS methods. *Business & Management Studies: An International Journal*, 11(2), 492-510.
- Keleş, M. K., & Tunca, M. Z. (2015). Hiyerarşik ELECTRE yönteminin teknokent seçiminde kullanımı üzerine bir çalışma. *Süleyman Demirel Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 20(1), 199-223.
- Kılıçoğulları, P., Özcan, B., & Ertuğ, B. (2009). Bir Akaryakıt İstasyonu Seçiminde Electre Yönteminin Kullanılması, Yöneylem Araştırması ve Endüstri Mühendisliği 29. *Ulusal Kongresi*.
- Kumar, A., Aswin, A., & Gupta, H. (2020). Evaluating green performance of the airports using hybrid BWM and VIKOR methodology. *Tourism Management*, 76, 103941.
- Luo, S. Z., & Xing, L. N. (2019). A hybrid decision making framework for personnel selection using BWM, MABAC and PROMETHEE. *International Journal of Fuzzy Systems*, 21(8), 2421-2434.
- Luo, X., Guo, S., Du, B., Guo, J., Jiang, P., & Tan, T. (2023). Multi-criteria decision-making of manufacturing resources allocation for complex product system based on intuitionistic fuzzy information entropy and TOPSIS. *Complex & Intelligent Systems*, 1-20.
- Mojaver, M., Hasanzadeh, R., Azdast, T., & Park, C. B. (2022). Comparative study on air gasification of plastic waste and conventional biomass based on coupling of AHP/TOPSIS multi-criteria decision analysis. *Chemosphere*, 286, 131867.

- Ningsih, S. R., Wulansari, R., Hartama, D., Windarto, A. P., & Wanto, A. (2019, August). Analysis of PROMETHEE II Method on Selection of Lecturer Community Service Grant Proposals. In *Journal of Physics: Conference Series. IOP Publishing*, 1255(1), 1-6.
- Ömürbek, N., & Özcan, A. (2016). BİST’de işlem gören sigorta şirketlerinin MULTIMOORA yöntemiyle performans ölçümü. *Uluslararası İşletme, Ekonomi ve Yönetim Perspektifleri Dergisi*, 1(2), 64-75.
- Özbek, A. (2015). Akademik birim yöneticilerinin MOORA yöntemiyle seçilmesi: Kırıkkale üzerine bir uygulama. *Erciyes Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 1(38), 1-18.
- Özcan, O. (2017). Taşkın tespitinin farklı yöntemlerle değerlendirilmesi: Ayamama Deresi örneği. *Doğal Afetler ve Çevre Dergisi*, 3(1), 9-27.
- Özden, Ü. H., Başar, Ö. D., & Kalkan, S. B. (2012). İMKB’de işlem gören çimento sektöründeki şirketlerin finansal performanslarının VIKOR yöntemi ile sıralanması. *İstanbul Üniversitesi Ekonometri ve İstatistik e-dergi*, (17), 23-44.
- Ranjan, R., Chatterjee, P., & Chakraborty, S. (2016). Performance evaluation of Indian Railway zones using DEMATEL and VIKOR methods. *Benchmarking: An International Journal*, 23(1), 78-95.
- Sawadogo, M., & Anciaux, D. (2010, April). Reducing the environmental impacts of intermodal transportation: a multi-criteria analysis based on ELECTRE and AHP methods. In *3rd International Conference on Information Systems, Logistics and Supply Chain Creating value through green supply chains* (p. 224).

- Sennaroglu, B., & Celebi, G. V. (2018). A military airport location selection by AHP integrated PROMETHEE and VIKOR methods. *Transportation Research Part D: Transport and Environment*, 59, 160-173.
- Shannon, C. E., & Weaver, W. (1947). The math theory of communica. *Urbana: The University of Illinois Press*.
- Şimşek, A., & Çatır, O. (2020). MOORA Yöntemi İle Ürün Seçimi: Turizm Sektöründe Bir Uygulama. *Elektronik Sosyal Bilimler Dergisi*, 19(74), 549-563.
- Şimşek, K. (2016). Analitik Hiyerarşi Süreci ve Electre Yöntemi İle Tekstil Sektöründe Kuruluş Yeri Seçimi. *Uluslararası Katılımlı 16. Üretim Araştırmaları Sempozyumu*.
- Şişman, B., & Doğan, M. (2016). Türk Bankalarının Finansal Performanslarının Bulanık AHP ve Bulanık Moora Yöntemleri İle Değerlendirilmesi. *Yönetim ve Ekonomi: Celal Bayar Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 23(2), 353-371.
- Tayyar, N., & Gökakın, E. (2018). BİST gelişen işletmeler piyasasına dahil şirketlerin finansal performanslarının ÇKKV yöntemleri ile analizi. *Elektronik Sosyal Bilimler Dergisi*, 17(65), 62-78.
- Tekin, M. (2008). Sayısal Yöntemler (Bilgisayar Çözümlü Alıştırmalar). *Altıncı Baskı, Selçuk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Konya*.
- Timor, M. (2010). *Yöneylem araştırması*. Türkmen Kitabevi, İstanbul.
- Unión-Sánchez, J. D. D., Hermoso-Orzáez, M. J., Ogáyar-Fernández, B., & Terrados-Cepeda, J. (2023). Evaluation of Inrush Current in LED Luminaires Applied to Urban Lighting Based on Multi-Criteria

Decision-Making Methods: A Case Study. *LEUKOS*, 1-14.

- Wu, C. R., Chang, C. W., & Lin, H. L. (2006). Evaluating the organizational performance of Taiwanese hospitals using the analytic hierarchy process. *Journal of Statistics and Management Systems*, 9(3), 633-649.
- Wu, H. Y., Chen, J. K., Chen, I. S., & Zhuo, H. H. (2012). Ranking universities based on performance evaluation by a hybrid MCDM model. *Measurement*, 45(5), 856-880.
- Yavuz, S., & Sönmez, A. R. (2023). Critic-Mabac Ve Entropi-Mabac Yöntemleri İle Finansal Performans Değerlendirmesi: Bist Kurumsal Yönetim Endeksi Üzerine Bir Araştırma. *EKEV Akademi Dergisi*, (94), 278-300.
- Yıldırım, H., & Yaman, B. O. (2023). Türk bankacılık sektöründe 2018-2022 dönemi sürdürülebilirlik performanslarının ENTROPI, TOPSIS ve ARAS yöntemleri ile analizi. *Ardahan Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 5(1), 39-48.
- Yıldırım, Z., & Sakar, F. M. (2023). Çok Kriterli Karar Verme Yöntemlerinden Topsis Yöntemi İle Fakültelerin Akademik Performanslarının Analizi. *Dicle Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 13(25), 98-116.
- Yılmaz Kaya, B., & Dağdeviren, M. (2016). Selecting occupational safety equipment by MCDM approach considering universal design principles. *Human Factors and Ergonomics in Manufacturing & Service Industries*, 26(2), 224-242.

- Yılmaz, Ö., & Yakut, E. (2021). Entropi temelli TOPSIS ve VIKOR yöntemleri ile bankacılık sektöründe finansal performans değerlendirmesi. *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 35(4), 1297-1321.
- Zavadskas, E. K., & Turskis, Z. (2010). A new additive ratio assessment (ARAS) method in multicriteria decision-making. *Technological and economic development of economy*, 16(2), 159-172.

KANT VE NIETZSCHE’NİN FELSEFESİNDE SAYGI KAVRAMI ÜZERİNE BİR DEĞERLENDİRME

Ekin MERKİT¹

1. GİRİŞ

Felsefe tarihinde Friedrich Nietzsche (1844-1900) ve Immanuel Kant (1724-1804) karşıtlığı önemli bir yer tutmaktadır. Nietzsche’nin hedefi akıl-egemen felsefedir. Bu nedenle o, Kant’a neredeyse her konuda karşı çıkmıştır. Nietzsche’ye göre Kant’ın ödev, iyi irade, ahlak yasası (ve dolayısıyla saygı) gibi kavramları birer uydurmadan ibarettir. Bu bakımdan Nietzsche söz konusu kavramları farklı bir perspektiften değerlendirmiş ve bazı noktalarda Kant’ın tam karşısında yer almıştır. Saygı kavramının da Kant ve Nietzsche’nin felsefesindeki kullanım bağlamları oldukça farklı ve hatta birbirine karşıttır. Bu farklılık ve karşıtlığın zemininde 19. yüzyılın ve Aydınlanma çağının insan anlayışlarının bulunduğu söylenebilir.

Kant’ın felsefî düşünceleri 17. ve 18. yüzyıllarda düşünürlerin uğraştığı problemleri çözmeye yönelik en son büyük girişimdir. Yeni evren anlayışının geleneksel metafizik, ahlak ve din anlayışlarıyla bağının kurulması, yeni bilimin felsefî temellerinin oluşturulması, insanın bilme yetisinin sınırlarının belirlenmesi bu problemlerden bazılarıdır. Kant söz konusu sorunlara çözüm önerisi sunarken çeşitli değerler üzerine temellendirdiği ahlak felsefesini ortaya çıkarmıştır. Onun ahlak

¹ Dr. nry_merkit@hotmail.com, ORCID: 0000-0001-6480-2078.

felsefesinin zeminini oluşturan temel değerler aklın özerkliği ve akıllı varlıklara atfedilen saygı ve haysiyettir (Wood, 2009).

Kant'ın ahlak felsefesini saf pratik aklın kritiği oluşturmaktadır. Saf pratik akılda iradeyi yöneten eğilimler veya istekler değil, aklın bizzat kendisidir. Saf pratik akıl iradeyi a priori ilkeler ile yönetir. Mutlu olmak için eğilimleri ve istekleri temele aldığımızda insanları mutlu kılacak olan türlü türlü şey karşımıza çıkar. Böyle bir durumda ise bir yasa bulunamaz ya da tam bir birlik sağlanamaz. Eğilimler ve çabaların amaçları bakımından belli bir derece birleşme olanağı olsa da bu noktada evrensellikten söz etmek mümkün değildir. Bu nedenle Kant pratik akılda bir ayrıma gitmiş ve ahlakın temeline saf pratik akıllı yerleştirmiştir. O, metafizik bir yöntem kullandığı için deneysel psikolojinin bir konusu olan duygulardan bağımsız bir şekilde saf pratik aklın sınırlarını ve ilkelerini, insanın doğal yapısıyla ilintilemeden, ampirik bilgi kullanmadan yalnızca kavramlarla ilerleyerek bütüncül bir şekilde ortaya koymayı amaçlamıştır. Nitekim evrensel bir ahlak kuramı oluşturmayı amaç edinen filozofa göre ampirik bilgiyle elde edilen yasa deneysel içeriği nedeniyle genel geçer nitelikte olamaz (Ketenci, 2008).

Kant, insanın mutluluk amacına erişip erişmemesinin, onun ahlak varlığı olması ile ilgisinin olmadığını iddia etmektedir. Saf pratik aklın alanı, insanın ahlak bilgisinin alanıdır. Kant'ın “dünyada, dünyanın dışında bile, iyi bir istemeden başka kayıtsız şartsız iyi sayılabilecek hiçbir şey düşünülemez” (Kant, 2013) ifadesinden anlaşıldığı üzere iradenin iyiliği diğer ahlak görüşlerinin savunduğunun aksine ulaşılan sonuçla ölçülemez. İradenin bir amaca ulaşması, işe yaraması veya herhangi bir durum ya da eyleme aracılık etmesi demek değildir. İyi iradenin kendisi zaten mutlak iyidir. Dolayısıyla Kant'ın etiği kendinden önceki etik anlayışları gibi sonuç odaklı değil niyet odaklıdır. İyi niyet, sonucu kötü bile

olsa kendi başına iyidir. Fakat burada önemli olan nokta şudur: Bir iradenin ‘iyi irade’ olabilmesi için her türlü istek, doğal eğilim ve arzuların tamamen dışında olması ve sadece salt pratik akıl ve onun ilkeleri tarafından yönetilmesi gerekir. Yani Kant, ahlak alanında her türlü duygunun dışarıda bırakılması gerektiği üzerinde önemle durmakla birlikte saygı duygusunu ahlaklılığın temeline yerleştirmiştir (Kant, 2014a). Bu durum ilk bakışta çelişki gibi görünse de Kant’ın kendi felsefesi içinde oldukça tutarlı bir tavır sergilediği görünmektedir.

Bununla birlikte Nietzsche, Kant’ı söz konusu durum nedeniyle oldukça sert bir şekilde eleştirmiştir. Bu nedenle bu çalışmada Kant’ın saygı kavramına ilişkin söz konusu tutumu Nietzsche ile karşılaştırmalı olarak ele alınacak ve tartışılacaktır. Nietzsche’ye göre ahlaklılığın merkezinde ‘iyi isteme/irade’ değil, güç istenci vardır: *“Tüm itici güçler, güç istencidir; bunun dışında hiçbir fiziksel, dinamik veya psişik güç yoktur”* (Nietzsche, 2010). Kant evrensel bir ahlak kuramı oluşturmayı hedeflerken Nietzsche ne evrensel bir ‘iyi isteme’den ne de evrensel bir ‘güç istenci’nden söz edilemeyeceğini savunmaktadır. Her insanın doğasında güç istenci vardır; fakat bazıları etkin, bazıları ise tepkisel bir güç istencine sahiptir. Dolayısıyla evrensel veya tek bir ahlak türünden söz etmek mümkün değildir. Bu nedenle Nietzsche’nin felsefesinde saygı kavramı değer yaratma kavramıyla yakından ilişkilidir. Ona göre saygıya layık olan rasyonel eylemden ziyade Dionysosça yaratıcılıktır (Nietzsche, 2017b).

2. KANT’IN FELSEFESİNDE SAYGI KAVRAMI

Kant *eudaemonist* ve *utilitarist* teorileri salt deneyim alanını esas aldığı için olumsuzlamıştır. Ona göre pratik aklın derin ve özel anlamından ziyade deneyimlerden elde edilen görüşe değer verilmesi; yalnız duyulara bağlı bir amacın, yani

eğilimlerimizin doyurulmasını hedef olarak göstermek demektir. Bu nedenle Kant, pratik akıl kavramını *teknik pratik akıl* ve *salt pratik akıl* olmak üzere ikiye ayırmıştır. Gerçek bilgiyi kullanan ve ondan yararlanan akıl teknik pratik akıldır. Gerçek bilgiyi kullanan insan ise amacı için gerekli araçları ve yolları düşünerek seçip bulabilir. Buradaki amaca onu gereksinimleri ve istekleri yönlendirir. Gereksinimler ve eğilimlerin hepsi doyurulmaya yani insanın mutluluğuna yönelmelerinde birleşirler. Dolayısıyla *eudaemonizm* ve *utilitarizm*, insanı sadece *teknik pratik akıl* sahibi (yarar ve mutluluk amacına erişmek için, araçlar arayan ve bulan bir akıl) bir varlık olarak görür (Heimsoeth, 2007). Kant'ın ahlak felsefesinde ise insan kendi kendini yöneten varlık olarak rasyonel faildir. Tüm rasyonel varlıklar ise kendi başına amaç olmaları bakımından eşit onura sahiptir ve her rasyonel eylem saygıya layıktır (Wood, 2009).

İnsanın doğal yanından kaynaklanan her türlü eğilim ve itki duyguda temelini bulur. Eğilimlerin doyurulması sonucunda ise kişisel mutluluk elde edilir. Bu tür mutluluk Kant'a göre bencilliktir ve bu bencillik ben sevgisinin kişinin kendisi için her şeyin üstünde gelen bir iyi olmayı dilemesinin veya kendi kendisinden hoşlanmasının bencilliğidir. Bizi bu bencillikten kurtaracak olan ise saf pratik aklın kendisidir. Saf pratik akıl kişinin öz sevgisini yasaya uygunluk koşuluyla sınırlar ve onu engellemiş olur. Başka bir ifadeyle saf pratik akıl kişinin öz sevgisini akla uygun bir şekilde ben sevgisine dönüştürür. Kendini beğenmişliği de ortadan kaldıracak olan yine saf pratik akıldır. Kendine değer verme düşkünlüğünün kaynağı insanın duyusal yönü olduğu için bu eğilim ahlak yasasının engellediği eğilimler arasında yer alır. Ahlak yasası kendinde iyi ve özgürlüğün formu olmakla birlikte bireysel karşı çıkışlara, yani insanî eğilimlere ters düşerek kendini beğenmişliği zayıflattığı için ayrıca bir saygı konusudur. Hatta kendini beğenmişliği

tamamen ortadan kaldırarak kişiyi kendi sınırlarını bilir hale getirdiğinden en yüce saygının konusudur. Öyle ki ahlak yasasına duyulan saygı a priori olarak bilinen ve zorunluluğu doğrudan kavranabilen tek duygudur (Kant, 2014a).

Duyu sahibi bir varlık olarak insan doğasının ilk önce arzulama yetisinin içeriği kendini zorla kabul ettirir ve böylece insanın doğal yanı eğilimler tarafından belirlenen isteklerini temel istekler olarak geçerli kılmak ister. Kant, söz konusu istemenin kendi kendini iradeyi belirleyen nesnel neden yapma arzusunu ‘ben sevgisi’ olarak adlandırmıştır. Ona göre ben sevgisinin kendini yasa koyucu ve kayıtsız şartsız pratik ilke haline getirmesi ise ‘kendini beğenmişlik’tir. Oysa ahlak yasası her bakımdan nesnel olmalıdır. Böylece bu yasa ben sevgisinin en yüksek pratik ilkeyi etkilemesini imkânsız kılacak ve böylece ben sevgisinin öznel koşullarını ahlaki yasa olarak geçerli kılmak isteyen kendini beğenmişliği de sonsuza kadar engelleyecektir. Kendini beğenmişliği kendi yargımızda engelleyen ya da ondan kaçınmamızı sağlayan şey ise onun küçük düşürücü olmasıyla ilgilidir. Yani ahlak yasası, doğal yapısının duyulara bağlılığını ahlak yasasıyla karşılaştıran her insanı zorunlu olarak kendi gözünde küçük düşürür (Kant, 2014a). Bu küçük düşürücü durumdan kurtulmak isteyen akıl sahibi varlık, tercihini ahlak yasası tarafında kullanacaktır. Bu anlamda ahlak yasası, öznel olarak da saygı nedenidir.

Kant, ahlaklılıktan söz etmek için akıl ve duyu arasındaki mücadeleyi zorunlu olarak görmektedir. İnsan bir yanıyla duyu bir yanıyla akıl sahibi bir varlıktır. Bu yapısıyla insanda önce duyusal eğilimler kendini göstermektedir. Fakat ahlaklı olabilmek için insanın aklını kullanması ve bu tür dürtü, eğilim ve arzularını aklın egemenliğine teslim etmesi gerekmektedir. Kant’a göre duyusal eğilimler ile akıl karşılaştırıldığında üstün olan elbette ki akıldır. Çünkü duyusal eğilimler bizi ancak kişisel mutluluğa ulaştırabilirler ve bunun adı da bencillik olur.

Bencillik beraberinde kendini beğenmişliği getirir. Bu durum ise küçük düşürücüdür ve hiçbir değeri yoktur. Akıl sahibi insan düşünerek bu kanaate kendisi ulaşır ve böylece yasaya duyulan saygı beraberinde küçük düşürücü durumdan kurtulan insanın kendine saygısını da getirir.

Kant’a göre saygı duygusu diğer duygular gibi patolojik nitelikte bir duygu değildir. Saygı duygusunun belirlenme nedeni saf pratik akılda olduğu için bu duyguya patolojik denemez. Başka bir ifadeyle bu duygunun kaynağı saf pratik akıldır. Bu nedenle saygı diğer tüm duygulardan farklıdır. O, pratik etki olarak aklın duygularımıza yarattığı bir etkidir. Burada şu nokta önemlidir: Yasaya saygı ahlaklılığın güdüsü değildir. Çünkü pratik ya da ahlaki duygular adı altında, ahlak yasasından önce gelen ve onun zeminini belirleyen hiçbir duygu türü kabul edilmemelidir. Bu bağlamda yasaya duyulan saygı aslında öznel açıdan güdü olarak algılanan ahlaklılığın kendisidir. Yani Kant’ın felsefesinde saygı duygusu, ahlak yasasını belirleyen bir duygu değildir; tam tersine ahlak yasasının eğilimleri bastırarak ortadan kaldırmasıyla meydana gelen bir duygudur. Saygı, akıl ile eğilim çatışmasında aklın galip gelmesiyle hissedilen bir duygudur ve bundan dolayı diğer patolojik duygulardan farklı bir karakterdedir. Saf pratik akıl, ben sevgisinden kaynaklanan istemeyi yok ederek yasaya saygınlık kazandırır. Saf pratik aklın etkide bulunabilmesinin en önemli yolu budur. Ancak burada şu ayrımı vurgulamak gerekir: Saygının rasyonel bir varlığın doğal yanı üzerinde bir etkiden ibaret olduğunu söylemek; ahlak yasasına saygı duymakla yükümlü olan varlıkların sonlu varlıklar olduğunu söylemek demektir. Dolayısıyla her türlü duyusal özellikten arınmış olan bir varlığın yasaya saygısından söz edilemez. Çünkü böyle bir varlıkta pratik akla engel teşkil edecek duyu durumları söz konusu olamaz (Kant, 2014a).

Kant, saygı ve hayranlık duygusunun birbiriyle karıştırılmaması gerektiğini de önemle vurgulamaktadır. Hayranlık saygıya yakın bir duygudur. Örneğin; görkemli dağlara, evrendeki nesnelerin büyüklüğüne, niceliğine ve uzaklığına, doğadaki bazı hayvanların gücüne ve hızına karşı bizde saygıya benzer bazı duygular uyanabilir. Ancak bütün bunlar karşısında hissettiklerimiz saygı değil, hayranlıktır. Benzer şekilde bir insan da bizde sevgi, korku, ya da hayranlık uyandırabilir, ama bu yüzden yine de saygı konusu olamaz. Neşeli mizacı, cesareti ve güçlülüğü, toplumsal statüsü bizde böyle duygular uyandırabilir. Ancak bu gibi durumlarda içten gelen bir saygı duyma yine de söz konusu değildir (Kant, 2014a). Kant'ın felsefesinde bir insana ancak onun yasa için yaptığı eylemlerinden dolayı içten bir saygı duyulur. Bir insana sırf soylu olduğu için duyulan saygı içten bir saygı değildir. Fakat sıradan bir insanda gördüğümüz yasaya uygun ve yasa uğruna yapılan davranış bizde gerçek saygıyı uyandırır. Çünkü onun örneği bize kendi yapıp etmelerimizle karşılaştırdığımızda kendimizi beğenmişliğimizi yerle bir eden bir ahlak yasası sunar ve söz konusu yasanın uygulanabilirliğini eylemle kanıtlanmış olarak gözler önüne serer. Dürüstlük erdeminin kendimizde de bulunduğunu bilsek bile, yine de örnekteki insana saygı duyarız. Çünkü karşımızdaki insanın eylemlerinin içten olup olmadığını kendimizinki bildiğimiz kadar bilemeyiz. Yani onda gördüğümüz yüksek derecedeki dürüstlük bize yasa uğruna yapılan bir eylem olarak görünür. Kant'ın ifadesiyle bu insan bize daha parlak bir ışık altında görünür ve eylemlerimiz konusunda örnek teşkil eder. Bu durumda saygı, karşı tarafa ödemek zorunda olduğumuz bir borç gibidir ve gönüllü olmasak bile onu öderiz. Bu zorunluluk karşısında yapabileceğimiz en fazla şey saygıyı açıkça göstermemek olur; fakat böyle bile yapsak onu içimizde duymaktan asla kurtulamayız (Kant, 2014a).

Kişiye doğal yeteneklerinden dolayı hissedilen şey Kant'a göre saygı değil hayranlıktır. Kant felsefesinde saygı aslında sadece yasaya saygıdır. İnsana duyulan saygı da bununla bağlantılıdır. Çünkü bir insan, yeteneğini aklıyla geliştirerek bir eylemde bulunursa ancak o zaman ona gerçekten saygı duyarız. Daha doğrusu o kişinin eyleminde tezahür eden yasaya saygı duyarız. (Kant, 2014a). Ayrıca Kant, kişinin karakterine saygı duyulamayacağını ancak hayranlık duyulabileceğini ileri sürmektedir. Kişi kötü karakterli bile olsa aklını kullanarak yasa uğruna eylemde bulunuyorsa o kişiye saygı duyulur. Bu tür bir saygı duyan insan da yine aklını kullanan insandır. Sıradan hayranlar kitlesi herhangi bir felsefi düşünmede bulunmadan kötü karakterli insanın ödev uğruna yaptığı eylemleri sırf karakterinin kötülüğünden dolayı görmezden gelir ve saygı duymaz. Oysa saygı karaktere duyulan hayranlıktan daha değerlidir ve refleksiyonda bulunan insan, kişinin karakterinin kötü olmasının sergilediği örnek davranışa saygı duyulmasına engel olamayacağını bilincindedir. Çünkü karakter denilen şey doğuştan gelen özellikler barındırır. Oysa bir filozofun ya da bilim insanının ürettiği bilgi aklın ürünüdür ve bilim insanı ya da filozof bunun için bir emek harcamış ve onu hazır olarak bulmamıştır. Dolayısıyla burada daha değerli olan hazır bulduğumuz doğal yapımız değil aklımızı kullanarak geliştirdiğimiz yeteneklerimizle ortaya koyduğumuz ahlaki eylemdir. Bu noktada da saygı elbette ki yasaya saygıdır.

Kant'ın saygı kavramı bağlamında hayvanlar hakkında dile getirdiği düşünceleri de oldukça dikkat çekicidir. Ona göre insanlar rasyonel varlıklar oldukları için amaç olarak hayvanlar ise rasyonel olmadıkları için sadece birer araç olarak vardır. Bu nedenle insanların hayvanlara karşı doğrudan bir ödevi yoktur. 'Hayvanlara karşı ödevler' ifadesi aslında insanların birbirlerine karşı dolaylı ödevlerini ifade etmektedir. Söz konusu dolaylı ödevlerin kaynağı ise hayvanlar ile insanlar arasındaki

analojidir. Hayvanlar insanlara benzediği müddetçe onlara karşı ödevlerimizi yerine getirmek demek insanlığa karşı ödevlerimizi gerçekleştirmek demektir. Örneğin; sahibine uzun süre hizmet eden köpeğin durumu insani bir liyakati andırır ve bu nedenle ödüllendirilmesi gerekir. Bununla birlikte çeşitli sebeplerle artık hizmet edemeyecek duruma gelen köpek azat edilebilir. Bu durumda köpeğin sahibi olarak insan hayvana karşı sorumlu olduğu ödevlerine aykırı hareket etmiş olmaz. Çünkü böyle bir durumda köpek ahlaki yargıda bulunacak durumda değildir. Ancak böyle davranan kişi insaniyeti ihlal eder, insanlık ödevine zarar verir. İşte bu nedenle hayvanlara karşı merhametle davranmak gerekir (Kant, 2007).

Örnekten anlaşıldığı üzere Kant'a göre hayvanların değerini belirleyen etken canlı varlık olmaları değil, insanlara benzemeleridir. Başka bir deyişle hayvanın değerli olabilmesinin ölçütü insana benzerliktir; çünkü saygıyı hak etmek için akıl sahibi olmak gerekir. Bu nedenle saygı her zaman yalnızca insanlara yönelir, hiçbir zaman doğrudan hayvanlara yönelmez. Hayvanlar bizde saygı değil, sevgi, korku, merhamet gibi eğilimler uyandırır. Ancak bunların hiçbirisi saygı duygusuna neden olamaz. Kant, insana duyulan saygının nedenini onun akıl sahibi bir varlık olmasına indirgemıştır. İnsan yalnızca sahip olduğu akıl nedeniyle saygıya layıktır. Fakat saygı kavramını yalnızca akılla sınırlandırmak insanın duygusal yönünü bu kavramın tamamen dışında tutmak ne kadar doğrudur? Duygu/eğilim-akıl ikilemine dair bu sorunun cevabı oldukça tartışmalıdır. Akıl, insanın şüphesiz en temel özelliklerinden biridir. Ancak duygular da insanın kendisi olma konusunda azımsanmayacak bir öneme sahiptir. Her insanın duyguları kendine has ve biriciktir. Bu bağlamda insanı değerli kılan şey yalnızca akıl değil, akılla birlikte duygularıdır da. Dolayısıyla insanın duyguları da saygı sınırları dahilinde

olmalıdır. Örneğin; bir insanın duygularını incitmemek için gösterilen hassasiyet de saygı kavramı ile bağlantılıdır.

Burada şunu da belirtmek gerekir ki Kant, ahlaklılığı sadece örneklerle göstermeye karşıdır. Böyle bir durum taklitçiliğe neden olacağı için ahlaklılığa yapılabilecek en büyük kötülüktür. Örnekler bizi cesaretlendirme anlamında olumludur, çünkü yasanın buyurduğu şeyin yapılabilirliğini şüpheli olmaktan çıkarır. Fakat ahlaklılık alanında hiçbir zaman öykünme/taklitçilik olmamalıdır. Sadece örneklerle kendimizi yönlendirmemiz taklitçilikten ibaret olacaktır ve taklitçiliğin elbette ki ahlaki hiçbir değeri yoktur. Bu anlamda örnekler sadece cesaretlendirici özelliklerinden dolayı olumludur, bunun dışında eylemimize örnekleri kıstas olarak alırsak taklitçilikten öteye gidemeyiz (Kant, 2013). Taklitçilik de hiçbir zaman ahlaki ve saygıya değer bir eylem olmaz. Ancak yasa uğruna eylemde bulunduğumuzda eylemlerimizin niteliği ahlaki olur.

Hayranlık duygusuna benzer olan saygı duygusu haz duygusuna oldukça uzaktır. Yani biz bir insanın karşısında saygı duygusuna isteyerek veya gönüllü olarak kapılmayız; çünkü başka birine saygı duymak bize haz vermez. Kant'a göre başka birine saygı duymak kendimizdeki eksikliği fark etmek ve kendi gözümüzde küçük düşmek demektir. Bu nedenle saygı duymamak için karşımızdaki insanda bir kusur ararız. Benzer şekilde ahlak yasası da ona saygı duymaya karşı bir direnişle karşılaşabilir. Yasayı kendi yararımızın buyurucusu haline getirme konusundaki çabamızın nedeni de kendi değersizliğimizi yüzümüze vuran saygıdan sıyrılma isteğidir. Ancak kişi bir kere kendini beğenmişlikten arınmayı başarır ve yasaya saygının kendisini pratik olarak etkilemesine imkân verirse o zaman ahlak yasasının yüceliğine kapılır ve bu durumda ruh kendisinin de yüceldiğine inanır. Böylece ahlak yasasına duyulan saygı kişinin kendine saygısını da beraberinde

getirmiş olur (Kant, 2014a). Bu bakımdan Kant'ın felsefesinde saygı kavramının bir başka yönü de insanın yetkinleşmesi sorunuyla ilgilidir.

Kant, insanın yetkinleşme sorununun yalnızca insanın kendi aklını kullanmasıyla çözülebileceğini iddia etmiştir. Ona göre aydınlanma insanın kendi sorumluluğunda olan yetkin olmama durumundan kurtuluştur. İnsanın yetkin olması veya olmamasının sorumluluğu tamamen ona aittir. Çünkü yetkin olmayış insanın düşünme yetisini kimsenin etkisi altında kalmadan kullanabilme yeteneksizliğidir. İnsanların çoğu düşünme yetisi eksik veya kusurlu olduğu için değil, kendi başına karar alma cesaretini gösterememeleri nedeniyle yaşamını kendi aklına göre değil bir başkasının aklına ve yönlendirmesine muhtaç bir biçimde devam ettirirler. Bu durumdan hiç rahatsızlık duymayan insanların yetkinleşmek için bir çabalarının olmasının nedeni tembellik ve korkaklıktır. Yaşamın sorunlarıyla kendi aklını kullanarak yüzleşmekten korkan ve tembellikleri nedeniyle derin düşünmenin, çözüm üretmenin zahmetine katlanmak istemeyen insanlar için yetkin olmamak çok rahat bir durumdur. İnsanın yetkinleşmesi için tembellik ve korkaklıktan kurtularak kendi aklını kullanması gerekir. Bu nedenle “sapere aude” (kendi aklını kullanma cesaretini göster) ilkesi Aydınlanma'nın en temel ilkesidir (Kant, 2014b).

İnsanın yetkinleşmesi için tembellik ve korkaklığı yenme konusunda Nietzsche de Kant'la hemfikirdir. Fakat Nietzsche'nin felsefesinde insanın tembellik ve korkaklığı yenmesi kendi aklını kullanma amacından ziyade değerlerin yaratıcısı olabilmesi için gereklidir (Nietzsche, 2015). Değer yaratmak elbette düşünme yetisini veya aklı dışlamaz. Nietzsche'nin itirazı insanın yalnızca akıl varlığı olmadığına dairdir. Aklın işlevi içgüdüleri bastırmak veya onları tamamen egemenliği altına almak değil insanın değerleri yeniden

değerlendirmesinde bir araç olmaktadır. Mevcut değerleri düşünme yetisi sayesinde eleştiren ve sorgulayan insan yeni değerler yarattığında yetkinleşmiş olur. Şunu belirtmek gerekir ki Nietzsche'nin felsefesinde insanı diğer canlılar karşısında farklı kılan akıl sahibi bir varlık olması değil, değer yaratmasıdır. Bu bağlamda Nietzsche'nin felsefesi ve saygı kavramına yüklediği anlam 19. yüzyıl ve Aydınlanma dönemine yönelik bir eleştiridir.

3. NIETZSCHE'NİN FELSEFESİNDE SAYGI KAVRAMI

Birçok filozof ve/veya yorumcu 19. yüzyılı akıl, güç ve ilerleme çağı olarak addederken Nietzsche, bu çağın iddia edildiği gibi 'altın çağ' olmadığını aksine büyük bir *decadence* çağı olduğu tespitinde bulunmuştur. Ona göre insanlık daha iyi, daha güçlü veya daha yetkin olmaya yönelik bir ilerleme veya gelişme göstermemiş; tam tersine insanî değerler yozlaşarak *decadence değerleri* haline gelmiştir. Çünkü Antikçağda Sokrates ve Platon'la başlayan ve daha sonra Hıristiyanlıkla devam eden aşkın değerlerin temeli sarsılmış ve dayanakları çökmüştür (Nietzsche, 2018). O halde söz konusu çağın nihilizm sorununa çözüm bulmak veya çözüm önerileri sunmak için yapılması gereken ona hayat veren tarihsel kaynak ve kökenleri ele almaktır. Bu anlayış doğrultusunda çağının etik anlayışının jeneolojik bir değerlendirmesini yapan Nietzsche öncelikle 'iyi'nin ve 'kötü'nün tarihsel kaynak ve kökenlerini incelemiştir. Onun bu incelemelerindeki öncelikli amacı ahlakın değerinin ne olduğunu sorgulamak olmuştur. Yaşamlarımızın temelini oluşturan 'iyi'nin ve 'kötü'nün kendi değeri nedir? Bu sorudan hareketle jeneolojik etik anlayışını oluşturan Nietzsche iyi ve kötüyü bir değer problemi olarak ele almıştır (Nietzsche, 2011a).

Nietzsche'nin Kant'ın felsefesinde karşı çıktığı önemli bir nokta filozofun rasyonel bir varlık olması nedeniyle insana bir üstünlük atfetmesi ve onu amaç olarak görmesidir. Kant'ın felsefesinde hayvanın statüsü insanlığın en alt düzeyi olarak aşağı bir şekilde konumlandırılmış ve ona doğrudan bir değer atfedilmemiştir. Nietzsche ise hayvan ve insan arasındaki bu hiyerarşik ve tamamlayıcı modelin tam karşısında yer almıştır. O, hayvanlığı insanî mertebeye ulaşmak için alt edilmesi gereken bir şey, bir araç veya bir basamak olarak kabul etmemektedir. Bu yaklaşım insanlığı/insan olmayı neredeyse bir önyargı haline dönüştürmüştür. Hayvanların akıldan ve dolayısıyla ahlaki kurallardan/ödevlerden yoksun olduğunu kabul etmek akıl sahibi her insanın ahlaklı bir varlık olduğu anlamına gelmemektedir. Nietzsche bir hayvanla konuşabilme imkânımız olsa muhtemelen onun da biz insanların ahlaktan yoksun olduğunu söyleyeceğini belirtmektedir (Nietzsche, 2011b).

Ahlaki eylemde bulunmak için doğal yanımızı aşma ve bu yanımızdan kaynaklanan her türlü his, tutku ve duygulanımdan arınma veya bunları tamamen aklın egemenliğine teslim etme sorunu Nietzsche'nin Kant'ı eleştirdiği bir diğer önemli konudur. Kant, ahlaklılıktan söz etmek için akıl ve duyu arasındaki mücadeleyi zorunlu olarak görmektedir. İnsan bir yanıyla duyu bir yanıyla akıl sahibi bir varlıktır. Bu yapısıyla insanda önce duyusal eğilimler kendini göstermektedir. Fakat ahlaklı olabilmek için insanın aklını kullanması ve bu tür dürtü, eğilim ve arzularını aklın egemenliğine teslim etmesi gerekmektedir. Bu bağlamda Nietzsche; *“her şeyi, her bir şeyi yanlış kavrama içgüdüsü, doğaya aykırılığın içgüdüleşmesi, Alman decadence'ının felsefe olup çıkması – işte Kant budur”* (Nietzsche, 2018) sözleriyle Kant'ı eleştirmiştir. Çünkü Nietzsche'ye göre erdem Kant'ın iddia ettiği gibi tutkulardan azade olmakla kazanılan bir şey

değildir. Tam tersine erdemın kaynağı tutkulardır (Nietzsche, 2017).

Nietzsche'ye göre her insan biriciktir ve bunun farkındadır fakat insanların büyük bir çoğunluğu kendi gibi olmak kendi gibi davranmak yerine sürüye uymayı tercih eder. Bunun nedeni insanın 'öteki'den duyduğu korkudur. Geleneğin ve mevcut değerlerin arkasına gizlenmiş olan öteki, kendini toplum baskısı olarak hissettirir. Geleneği ve mevcut değerleri sorgulayan her zaman öteki için bir tehlike alarmıdır. Bu nedenle sorgulayan ve eleştiren insan çoğu zaman ötekinin hıncıyla karşı karşıya kalır. Bu hınçtan korkan insan için sürüye uymak yeni değerler yaratmaktan her zaman daha kolaydır. Nitekim korku duyan insanın kendi değerlendirmelerinin olması mümkün değildir. Nietzsche'ye göre korku, insanın etkin olmasını engelleyen ve onu edilgin kılan bir duygudur. Dolayısıyla kendi olmak isteyen insanın öncelikle korkuyu yenmesi gerekir. Korku ve tembellik her zaman bir arada bulunur. İnsan korktukça tembellik eğilimi artar. Tembellik eğilimi artan insan ne toplumun değersizleşmiş değerlerini ne de kendini aşabilir (Nietzsche, 2015).

Sürünün bir parçası olmaktan kurtulup kendisi olmak isteyen insan tembelliğin üstesinden gelmelidir. İnsanların çoğu tembelliğe eğilimlidir. Tembellik yüzünden insanlar 'seri imalat ürünü' gibi birbirinin aynısı olmuştur. 'Kendi' olmak isteyen insan önce kendini aşmalıdır. Kendini aşmak için de yaptığı, düşündüğü ve arzuladığı her şeyi eleştirel bir biçimde sorgulamalıdır. Kendisine gelenek, ahlak, örf, din veya toplumun genel kanısı olarak dayatılan değer yargılarının gerçek değerlerinin ne olduğunu analiz etmelidir. Bu anlamda Nietzsche için zihinsel etkinlik oldukça önemlidir. İnsan ancak zihnini etkin bir biçimde kullanarak eleştirdiğinde ve sorguladığında kendi fikirlerine ve değerlendirmelerine göre

yaşayabilir. Aksi takdirde sürü ahlakından ve sürü insanının yaşam tarzından kurtulması imkansızdır.

Kant’a göre saygının tek kaynağı akıldır ve bu nedenle akıl sahibi her varlık saygıyı hak eder. Nietzsche ise akıl sahibi bir varlık olmasının insana ayırt edici bir değer atfetmediğini ileri sürmüştür. Nietzsche’nin felsefesinde insanı diğer insanlardan ve başka canlılardan ayıran temel özelliği değer yaratmasıdır. Bu bağlamda özgür insanın ve Üstün-insanın yaşamı sürü insanının yaşamından daha değerli ve daha saygıdeğerdir. Bütün insanlar insan olması nedeniyle yani doğal olarak akıl sahibidir. Ancak eleştirel düşünme, sorgulama ve sürü değerlerine ‘hayır’, yaşama ‘evet’ diyebilme anlamındaki zihinsel faaliyeti her insan gerçekleştiremez. Bu nedenle Nietzsche’ye göre insanlar eşit değildir; çünkü onların gücü isteme biçimleri farklıdır.

Felsefe tarihinde Aristoteles’ten Kant’a kadar birçok filozof insanı rasyonel bir varlık olması nedeniyle hayvanlardan daha ayrıcalıklı bir konuma yerleştirmiştir. Nietzsche ise birçok filozoftan farklı olarak insan ile hayvan arasında keskin bir ayırım yapmamıştır. Ona göre insan da nihai olarak bir hayvandır (Downard, 2004). Bu nedenle Nietzsche, insanı akıl sahibi varlık olması nedeniyle ayrıcalıklı bir konuma yerleştiren Kant’ı birçok eserinde eleştirmiştir. Çünkü ahlaklılığın zeminini ve evrensel ilkesini akıl olarak belirlemek ahlakı bir önyargıya dönüştürmüştür. Eğer iddia edildiği gibi ahlakın kaynağı akıl ise akıl sahibi her insanın bütün eylemlerinde ahlaklı olması beklenirdi. Oysa ahlakın kaynağı akıl değil güç istencidir. İnsanlar gücü isteme şekline göre ya sürü ahlakıyla ya da efendi ahlakıyla eylemde bulunurlar. Bu nedenle asıl aşılması gereken insanlıktır. İnsan ancak insanlığı/kendisini aşarak özgürleşebilir. İnsanın rasyonel bir varlık olması onun tüm doğanın varoluş amacı olduğu anlamına gelmez. İnsanın kendisini böyle bir konumda görmesi tıpkı karıncanın kendisini ormanın amacı

olarak görmesine benzer (Nietzsche, 2005b). Oysa Nietzsche'ye göre doğada teleolojik bir düzen yoktur. Dolayısıyla doğanın insan da dahil olmak üzere herhangi bir amacı yoktur. İnsanı 'büyük' kılan şey onun amaç değil yalnızca bir köprü olmasıdır (Nietzsche 2019). Bu nedenle insan aşılması gereken bir şeydir (Nietzsche 2017a).

Yaşam bir güç istencidir ve yaşam tarzı dediğimiz şey aslında insanın gücü isteme biçimidir. Bu nedenle yaşamı şekillendirmek, ona anlam ve değer katmak insanın elindedir. Fakat bugüne kadar Hristiyanlık evcil hayvan, sürü hayvanı, hasta hayvan olarak insan yetiştirmiş, *decadence* ve nihilizme neden olmuştur. Nihilizmin ve Tanrının ölümünün doğal bir sonucu olarak yaşamın anlamını ve değerini belirleme görevi artık insana aittir. O halde cevaplanması gereken soru şudur: “Ne tür insan yetiştirilmelidir, daha değerli yaşamaya hak kazanmış ve daha saygıdeğer olan ne tür bir insan yetiştirilmelidir” (Nietzsche, 2005a). Nihilizmden kurtulmak için ne tür insana ihtiyaç vardır? Nietzsche bu sorunun cevabını verirken ontolojik bir türler sıralaması yapmadığını önemle belirtmiştir. Onun asıl hedefi insanın değerinin ne olduğunu açığa çıkarmaktır. Bu amaç doğrultusunda Nietzsche 19. yüzyıl Avrupa'sında sürü insanı, özgür insan ve Üstün-insan olmak üzere üç temel insan tipi olduğu tespitinde bulunmuş ve *Zerdüşt*'te tinin üç dönüşümünü deve, aslan ve çocuk benzetmesiyle açıklamıştır (Nietzsche, 2017a).

Sürü insanı değersizleşmiş değerlerle yaşayan ve aynılıktan yana olan insan tipidir. Sürü insanı kendi değerlerini kabul etmeyen ve onlara hayır diyen özgür insana hınç duygusu besler. Hınç duygusu içinde hiçbir yaratıcı öge barındırmayan, insanı aynılığa mahkûm eden oldukça negatif bir duygudur. Bu bakımdan sürü insanı ahlaki farklılıklara saygı duymaz (Nietzsche, 2019). Nietzsche'nin de başkalarını ahlaki nedenlerle lanetleyen bir insana saygısı yoktur (Plank, 2012).

Çünkü kişi değer yaratmadan yaşıyorsa ne kadar uzun yaşadığının bir önemi yoktur. Soylu ve saygıya layık olan yaşam yeni değerler yaratan yaşamdır. Üstün-insan bu dünyaya yeniden anlam katan insandır ve o, yeni değerler yaratandır (Nietzsche, 2019).

Nietzsche'nin felsefesinde saygı kavramı Kant'ın felsefesinde olduğu gibi detaylı bir biçimde ayrı başlıklar altında ve yeni bir anlam kazanarak ele alınmamıştır. Ancak filozofun insan anlayışından hareketle saygı kavramına dair çıkarımlar yapmak mümkündür. Bu bağlamda Nietzsche'nin felsefesinde saygıya en çok layık olan Üstün-insan'ın yaratıcılığıdır. Öyle ki 'yaşama evet' diyerek bu dünyadaki yaşamı neşeyle kucaklayabilmek için insanın ihtiyaç duyduğu şey akıldan ziyade yaratıcılıktır. Çünkü acı veya keder akıl ile değil yaratıcılık ile dönüştürülür. Nietzsche'nin Üstün-insan'ı mücadeleci ruhu ve cesareti ile acı veya keder uyandıran bütün olayların üstesinden gelerek güç istencini artırır. Bu tür insan için mutluluk entelektüel bir 'anlama' değil 'aşma', 'mücadele etme', 'üstesinden gelme' ve 'savaşma' demektir. Nietzsche'ye göre insan ancak kendini aşarak ve kendinden bir Üstün-insan doğurarak iyi yaşama ulaşabilir ve dolayısıyla daha saygıdeğer bir yaşama kavuşabilir. Bu bağlamda Nietzsche'nin felsefesinde Üstün-insanın sevinci coşku dolu ve delice bir neşeyi tarif etmektedir. Bu anlamda insanın en büyük ve saygıdeğer başarısı Dionysosça bir yaratıcılıkla ve neşeyle 'hayata evet' demesi, kendisinden bir Üstün-insan yaratmasıdır (Nietzsche, 2003).

4. SONUÇ

Saygı kavramı Kant'ın ahlak felsefesinin en temel değerlerinden biridir. Kant'ın felsefesinde saygı duygusu tamamen akılsaldır ve bu saygı sadece yasaya saygıdır. Bu bağlamda saygı kavramı kişinin ahlaki özne olarak var

olmasının da koşuludur. Saygı, kişinin kendisine ve başkalarına karşı sorumlu olması demektir. Bu sorumluluk özgür eylemlerde bulunmayı beraberinde getirir. Yasaya saygı duygusundan dolayı yapılan eylemde refleksiyon söz konusudur ve özne neyi ne için yaptığının bilincindedir. Arzu ve eğilimler bizi evrensel bir ahlak yasasına hiçbir zaman götüremez. Bu nedenle Kant, eğilim, arzu ve dürtülerin akıl ile disipline edilmesi gerektiğini düşünür. Akıl ile doğal yanımız karşı karşıya geldiğinde mücadeleyi akıl kazanmalıdır. Çünkü akıl sahibi her varlık düşünme yoluna girdiği zaman yasama yapma potansiyeline sahiptir. Yasama yaptıktan sonra bu yasaya saygısından dolayı yasa uğruna eylemde bulunan insan ise hem kendine hem de diğer ahlaki özne olan insanlara karşı görevini yerine getirmiş olur. Kant saygı kavramına yeni ve oldukça farklı bir anlam kazandırarak kendi felsefesi içinde tutarlı bir çerçeve çizmiştir.

İnsanın rasyonel bir varlık olması onun evrene ve insanlığa kattığı birtakım önemli başarılarda kolayca kendini göstermektedir. Ancak insan türünün eylemlerini belirleyen tek etken her zaman akıl olmamaktadır. Günlük hayatta eylemlerimizin çoğunu veya rutin faaliyetlerimizin neredeyse tümünü onlar üzerine derin felsefi düşüncelere dalarak yani rasyonel değil, duygularımızla gerçekleştiririz. Rasyonel olarak gerçekleştirdiğimiz eylemlerimizde bile düşünceyi ve kararları etkileyen faktörler arasında duyguların oldukça önemli bir yeri vardır. İnsanların çoğu iyi, kötü, daha iyi, daha kötü, en iyi, en kötü gibi değerlendirmelere çoğunlukla kendi duygularıyla karar verir. Karşılaştığımız birçok olayda ve durumda insani eylem ve tavırları sevgi, saygı, sevinç, keder, merhamet gibi duygular belirlemektedir. Bu durum, insanın yalnızca rasyonel değil, duygusal bir varlık olarak da evrende biricik olduğunun bir göstergesidir. Ayrıca Spinoza'nın da belirttiği gibi insanlar duygulara maruz kalırlar (Spinoza, 2011). Duygular, eğilimler, itkiler vs. insanın doğal yanının yadsınamaz gerçekleridir.

Ahlaki eylemlerde bulunmak için doğal yanımız elbette aklın rehberliğinde hareket etmelidir fakat bu durum ölçülü bir şekilde gerçekleşmelidir. Doğal yanımızdan kaynaklanan hislerden tamamen sıyrılmanın veya kurtulmanın ne ölçüde istenilir bir durum olduğu tartışmalıdır. Kant'ın saygı duygusunu diğer duygulardan ayırması ve ona farklı bir anlam yüklemesi kendi felsefesi içinde tutarlı olsa da Nietzsche'nin eğilim-akıl çatışması bağlamında Kant'a yönelttiği eleştiriler de makul görünmektedir.

İnsan dünyaya anlam katabilen bir varlık olarak saygıya layıktır. Bu bakımdan çıkış noktaları farklı olsa da insanın dünyaya anlam katabilen bir varlık olması nedeniyle saygıya layık görüldüğü konusunda aslında her iki filozof da hemfikirdir. Ancak Kant, saygı kavramını rasyonalite ile neredeyse özdeşleştirdiği için Nietzsche'nin tepkisiyle karşılaşmıştır; çünkü insan yalnızca bir akıl varlığı değildir, onun doğal yanını görmezden gelmek veya itibarsızlaştırmak insanı ve yaşamı eksik ya da hatalı anlamamıza neden olur. Bununla birlikte ister 'iyi isteme' isterse 'değer yaratma' zemininde insan evreni, kendini, başka insanları, olguları ve durumları anlayan ve anlamlandıran bir varlık olması bakımından saygıya layıktır.

KAYNAKÇA

- Downard, J. (2004). "Nietzsche and Kant on the Pure Impulse to Truth". *Journal of Nietzsche Studies*, (27), 18-41.
- Heimsoeth, H. (2007). *Kant'ın Felsefesi* (T. Mengüşoğlu, Çev.). İstanbul: Doğu Batı Yayınları.
- Kant, I. (2007). *Ethica: Etik Üzerine Dersler* (O. Özügül, Çev.). İstanbul: Pencere Yayınları.

- Kant, I. (2013). *Ahlak Metafiziğinin Temellendirilmesi* (İ. Kuçuradi, Çev.). Ankara: Türkiye Felsefe Kurumu Yayınları.
- Kant, I. (2014a). *Pratik Aklın Eleştirisi* (çev.: İ. Kuçuradi, Ü. Gökberk, F. Akatlı, Çev.), İstanbul: Türkiye Felsefe Kurumu Yayınları.
- Kant, I. (2014b). *Seçilmiş Yazılar* (N. Bozkurt, Çev.). Ankara: Sentez Yayınları.
- Ketenci, T. (2008). Kant Etiğinde Duyguculuğun Eleştirisi. *Flsf Dergisi* (5), 35-55.
- Nietzsche, F. (2005a). *Deccal* (O. Tuncay, Çev.). İstanbul: Gün Yayıncılık.
- Nietzsche, F. (2005b). *Gezgin ve Gölgesi* (M. Tüzel, Çev.). İstanbul: İthaki Yayınları.
- Nietzsche, F. (2010). *Güç İstenci*, (N. Epçeli, Çev.). İstanbul: Say Yayınları.
- Nietzsche, F. (2011a). *Ahlakın Soykütüğü Üstüne* (A. İnam, Çev.). İstanbul: Say Yayınları.
- Nietzsche, F. (2011b). *Tan Kızıllığı: Ahlaksal Önyargılar Üzerine Düşünceler* (Çev. Özden Saatçi, Çev.). İstanbul: Say Yayınları.
- Nietzsche, F. (2015). *Eğitici Olarak Schopenhauer: Zamana Aykırı Bakışlar 3* (M. Tüzel, Çev.). İstanbul: Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları.
- Nietzsche, F. (2017a). *Böyle Söyledi Zerdüşt* (M. Tüzel, Çev.). İstanbul: Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları.
- Nietzsche, F. (2017b). *Tragedyanın Doğuşu* (M. Tüzel, Çev.). İstanbul: Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları.

- Nietzsche, F. (2018). *Deccal: Hristiyanlığa Lanet* (O. Aruoba, Çev.). İstanbul: Kırmızı Kedi Yayınevi.
- Nietzsche, F. (2019). *Böyle Buyurdu Zerdüşt* (G. Sert, Çev.). Ankara: Doğu Batı Yayınları.
- Plank, W. (2012). *Nietzsche ve Varlık* (C. Kılıçarslan, Çev.). İstanbul: Mitra Yayınları.
- Spinoza, B. (2011). *Ethica* (Ç. Dürüşken, Çev.). İstanbul: Kabalcı Yayınları.
- Wood, A. W. (2009). *Kant* (A. Kovanlıkaya, Çev.). Ankara: Dost Kitabevi Yayınları.

SOSYAL BİLİM KONULARI VE TARTIŞMALARI



YAZ Yayınları

M.İhtisas OSB Mah. 4A Cad. No:3/3

İscehisar / AFYONKARAHİSAR

Tel : (0 531) 880 92 99

yazyayinlari@gmail.com • www.yazyayinlari.com

ISBN: 978-625-6524-43-9



9

786256

524439