

**JOURNAL OF APPLIED AND THEORETICAL SOCIAL
SCIENCES**

TEORİK VE UYGULAMALI SOSYAL BİLİMLER DERGİSİ

(e-ISSN: 2687-5861)

(DOI Prefix:10.37241/jatss)

*International Peer-Reviewed and Open Access Electronic Journal
Uluslararası Hakemli ve Açık Erişimli Elektronik Dergi*

VOLUME 5. ISSUE 1. 2023

CİLT 5. SAYI 1. 2023

PUBLISHER AND CHIEF EDITOR / SAHİBİ VE BAŞ EDİTÖR

PROF. DR. NİLGÜN SERİM

RESEARCHER-WRITER/ARAŞTIRMACI-YAZAR

Journal of Applied and Theoretical Social Sciences/Istanbul/ Turkey

editor.jatss@iccsor.com , **nilgun.serim@iccsor.com**

ASSISTANT EDITOR/ YARDIMCI EDİTÖR

AST.PROF.DR / DR. ÖĞRETİM ÜYESİ NAZMİ Y.YAĞANOĞLU

ÇANAKKALE ONSEKİZ MART UNIVERSITY

Biga Faculty of Economics and Administrative Sciences/Department of
Econometrics/Çanakkale/Turkey/ **nazmiyagan@comu.edu.tr**

COMMUNICATION AND COORDINATION/İLETİŞİM VE KOORDİNASYON

<https://www.iccsor.com/index.php/jatss>

E-mail/ E-posta:

editor.jatss@iccsor.com

Ferah M. Nihat Sami Banarlı S. 32/ 8 Üsküdar-Istanbul/Turkey

Ferah M. Nihat Sami Banarlı S. 32/ 8 Üsküdar, İstanbul, Türkiye

We are Indexed by the Following Databases / Endekslendiğimiz Veri Tabanları



EBSCO*host*

Since 2021



CiteFactor
Academic Scientific Journals

Since 2021

INDEX COPERNICUS

I N T E R N A T I O N A L

Since 2021



Since 2021



Since 2021



Since 2021



Since 2020



Since 2019



Since 2020



Since 2020



Since 2020



Since 2020



Since 2020



Scilit

Since 2020



Since 2021



Since 2020



International Institute of Organized Research (I2OR)

Since 2020



Scientific Indexing Services

Since 2020



Since 2021



Since 2021



www.wcosj.com

World Catalogue of Scientific Journals

Since 2021



ADVANCED SCIENCE INDEX

CENTRAL EUROPEAN SCIENCE ARCHIVE AND EVALUATION

Since 2020

FIELD EDITORS/ ALAN EDİTÖRLERİ

Prof. Dr. Nilgün SERİM (Emeritus) editor.jatss@iccsor.com, nilgun.serim@iccsor.com

European Union, Natural Resources and Environmental Economics, Energy Consumption, Energy Policy, Energy Planning, Energy Pricing, Energy Use, Energy and Environment, Energy Systems, Renewable Energy, Public Finance, Political Sociology, Local Governments, Urban and Environmental Policies and other fields of social sciences.

Avrupa Birliği, Doğal Kaynaklar ve Çevre Ekonomisi, Enerji Tüketimi, Enerji Politikası, Enerji Planlaması, Enerji Fiyatlaması, Enerji Kullanımı, Enerji ve Çevre, Enerji Sistemleri, Yenilenebilir Enerji, Maliye, Siyaset Sosyoloji, Yerel Yönetimler, Kent ve Çevre Politikaları, ve Sosyal Bilimlerin diğer alanları.

Ast.Prof.Dr./Dr. Öğr. Üyesi Nazmi Y. YAĞANOĞLU nazmiyagan@comu.edu.tr

ÇANAKKALE ONEKİZ MART UNIVERSITY/ÇANAKKALE ONSEKİZMART ÜNİVERSİTESİ

Econometrics, Macroeconomics, Microeconomics, International Economics, International Trade, Higher Education Studies.

Ekonometri, Makro İktisat, Mikro İktisat, Uluslararası İktisat, Uluslararası Ticaret, Yükseköğretim Çalışmaları

Assoc.Prof.Dr./Doç. Dr. İlkin Yaran ÖGEL ilkinyaran@aku.edu.tr

AFYON KOCATEPE UNIVERSITY/AFYON KOCATEPE ÜNİVERSİTESİ

Marketing, Product and Brand Management, Consumer Behaviors, , Management Information Systems, Management and Strategy.

Pazarlama, Ürün ve Marka Yönetimi, Tüketici Davranışları, Yönetim Bilişim Sistemleri, Yönetim ve Strateji.

Assoc.Prof.Dr./Doç. Dr. Serdar ÖGEL serdarogel@aku.edu.tr

AFYON KOCATEPE UNIVERSITY/AFYON KOCATEPE ÜNİVERSİTESİ

Energy Finance, Business Finance, Accounting, Quantitative Decision Methods, Behavioral Finance, Financial Markets,

Enerji Finansmanı, İşletme Finansmanı, Muhasebe, Nicel Karar Yöntemleri, Davranışsal Finans, Finansal Piyasalar.

Ast.Prof.Dr./Dr. Öğr. Üyesi Murat KORALTÜRK mkoralturk@marmara.edu.tr

MARMARA UNIVERSITY/MARMARA ÜNİVERSİTESİ

Economic Thought, Economic History, Banking and Insurance, Globalisation and Social Change, Economic Geography, Social Policy, Public Administration, Economic Sociology

İktisadi Düşünce, İktisat Tarihi, Bankacılık ve Sigortacılık, Toplumsal Değişme ve Küreselleşme, İktisadi Coğrafya, Sosyal Politika, Kamu Yönetimi, İktisat Sosyolojisi.

Ast.Prof.Dr./Dr. Öğr. Üyesi İlker AKTÜKÜN iaktukun@istanbul.edu.tr

İSTANBUL UNIVERSITY/İSTANBUL ÜNİVERSİTESİ

Political Thought, Political Life and Institutions, Political Science, Political History, Political, International Relations, Analysis of Regional Geopolitics

Siyasal Düşünceler, Siyasal Hayat ve Kurumlar, Siyaset Bilimi, Siyasi Tarih, Uluslararası İlişkiler, Bölgesel Jeopolitik Analizler.

TECNICAL EDITOR/ TEKNİK EDİTÖR

Prof.Dr. Hamza EROL herol@mersin.edu.tr .

MERSIN UNIVERSITY FACULTY OF ENGINEERING, DEPARTMENT OF COMPUTER ENGINEERING/ MERSİN ÜNİVERSİTESİ MÜHENDİSLİK FAKÜLTESİ, BİLGİSAYAR MÜHENDİSLİĞİ BÖLÜMÜ

ENGLISH LANGUAGE EDITOR/ İNGİLİZCE DİL EDİTÖRÜ

Ast.Prof.Dr./Dr. Öğr. Üyesi Mehmet TUNAZ mehmet.tunaz@nevsehir.edu.tr

NEVŞEHİR HACI BEKTAŞ VELİ UNIVERSITY SCHOOL OF FOREIGN LANGUAGES/ NEVŞEHİR HACI BEKTAŞ VELİ ÜNİVERSİTESİ YABANCI DİLLER YÜKSEKOKULU

Res. Asst. Dr./Arş.Gör.Dr.Tuncay KARALIK tuncaykaralik@anadolu.edu.tr

ANADOLU ÜNİVERSİTY, FACULTY OF EDUCATION, DEPARTMENT OF FOREIGN LANGUAGE EDUCATION/ ANADOLU ÜNİVERSİTESİ, EĞİTİM FAKÜLTESİ, YABANCI DİLLER EĞİTİMİ BÖLÜMÜ

TURKISH LANGUAGE EDITOR/TÜRKÇE DİL EDİTÖRÜ

Assoc.Prof.Dr./Doç. Dr. Emel KOŞAR emel.kosar@msgsu.edu.tr

MİMAR SİNAN FINE ARTS UNIVERSITY, FACULTY OF SCIENCE AND LITERATURE, DEPARTMENT OF TURKISH LANGUAGE AND LITERATURE /MİMAR SİNAN GÜZEL SANATLAR ÜNİVERSİTESİ, FEN-EDEBİYAT FAKÜLTESİ, TÜRK DİLİ VE EDEBİYATI BÖLÜMÜ

EDITORIAL and ADVISORY BOARD/ YAYIN ve DANIŞMA KURULU*By Title In Alphabetical Order/ Ünvana Göre Alfabetik Sıra ile*

Prof. Dr.	Erkan AKTAŞ	Mersin University/ Faculty of Economics and Administrative Sciences/Department of Economics/Mersin/Turkey	erkanaktas@mersin.edu.tr
Prof. Dr.	Mehmet ASUTAY	Durham University/Durham University Business School/ Durham/England/United Kingdom	mehmet.asutay@durham.ac.uk
Prof. Dr.	Ireide Martínez de BARTOLOMÉ	UNIR La Universidad en Internet /Vicerrectorado de Ordenación Académica/ Madrid /Spain	ireidem@gmail.com
Prof. Dr.	Duncan BENTLEY	Federation University/ Vice-Chancellor and President/Melbourne/Australia	vc@federation.edu.au
Prof. Dr.	Massimo BIASIN	University of Macerata/ Department of Economic and Financial Institutions/ Macerata/ Italy	massimo.biasin@unimc.it
Prof. Dr.	Jaroslav DVORAK	Klaipeda University/ Faculty of Social Sciences and Humanities/ Department of Public Administration and Political Sciences / Klaipeda/ Lithuania	jaroslav.dvorak@ku.lt
Prof. Dr.	Kamil GÜNGÖR	Afyon Kocatepe University/Faculty of Economics and Administrative Sciences/Department of Public Finance/Afyon/Turkey	kgungor@aku.edu.tr
Prof. Dr.	Mario JADRIĆ	University of Split, Faculty of Economics, Business and Tourism, Department of Business Informatics/Split/ Croatia	mario.jadric@efst.hr
Prof. Dr.	Muharem Harry KARAMUJIC	University of Sarajevo, The School of Economics and Business / Sarajevo/ Bosnia and Herzegovina	mkar67@hotmail.com
Prof. Dr.	Cantürk KAYAHAN	Afyon Kocatepe University/Faculty of Economics and Administrative Sciences/Department of Business(English)/ Afyon/Turkey	ckayahan@aku.edu.tr
Prof. Dr.	Erich KIRCHLER	University of Vienna/ Faculty of Psychology / Department of Occupational, Economic, and Social Psychology/Vienna/Austria	erich.kirchler@univie.ac.at
Prof. Dr.	Kaoru NATSUDA	Ritsumeikan Asia Pacific University/Graduate School of Asia Pacific Studies/ Jumonjibaru (Beppu), Oita/ Japan	natsuda@apu.ac.jp
Prof. Dr.	Oka OBONO	University of Ibadan/Faculty of the Social Sciences/ Department of Sociology/ Ibadan, Oyo State/ Nigeria	okaobono@gmail.com

Prof. Dr.	Neven ŠERIĆ	University of Split/Faculty of Economics, Business and Tourism/Department of Marketing/Split/Croatia	nseric@efst.hr
Prof. Dr.	Dixon Olutade TORIMIRO	The Obafemi Awolowo University/ Faculty of Agriculture/ Department of Agricultural Extension & Rural Development/ Ile-Ife, Osun State/ Nigeria	torimiro@gmail.com
Assoc.Prof.Dr.	Jakub BERCIK	Slovak University of Agriculture/ Faculty of Economics and Management/ the Department of Marketing and Trade/ Nitra/ Slovakia	bercik.jakubxx@gmail.com
Assoc.Prof.Dr.	Hasan DURAN	Istanbul University/Faculty of Political Sciences/Department of Political Science and International Relations/Istanbul/Turkey	hasan.duran@istanbul.edu.tr
Assoc.Prof.Dr.	Aleksander JANEŠ	University of Primorska/ Faculty of Management & Faculty of Polymer Technology/Koper/Slovenia	aleksander.janes.fm@gmail.com
Assoc.Prof.Dr.	Dushko JOSHESKI	University "Goce Delcev" at Stip, The Department of Business Administration/ Stip/North Macedonia	dushkojosheski@gmail.com
Assoc.Prof.Dr.	Adiqa KAUSAR KIANI	Federal Urdu University of Arts, Science & Technolog/Department of Economics/Islamabad/ Pakistan	adiqakian@gmail.com
Assoc.Prof.Dr.	Aroon P. MANOHARAN	Suffolk University/The Institute for Public Service (IPS)/ Sawyer Business School/Boston,/Massachusetts/ U.S.A	amanoharan@suffolk.edu
Assoc.Prof.Dr.	Jasmina MANGAFIC	University of Sarajevo/ The School of Economics and Business/Sarajevo/ Bosnia and Herzegovina	jasminamangafic111@gmail.com
Assoc.Prof.Dr.	Nelda MOUTON	North-West University, Business School, Operations Management / Supply Chain Management, North West / South Africa	nelda.mouton@nwu.ac.za
Assoc.Prof.Dr.	Edwin QUINN	Tennessee Wesleyan University/ Business Administration Program/ Athens, Tennessee/U.S.A.	ehq00@hotmail.com
Assoc.Prof.Dr.	Mesut SAVRUL	Çanakkale Onsekiz Mart University/Çanakkale Onsekiz Mart University/Biga Faculty of Economics and Administrative Sciences/Department of Econometrics/Çanakkale/Turkey	msavrul@comu.edu.tr
Assoc.Prof.Dr.	Alexander SHEMETEV	The Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration/ Moscow, Saint-Petersburg/Russia	anticrisis2010@mail.ru

Assoc.Prof.Dr.	Arunkumar SIVAKUMAR	VIT-AP University/ VIT School of Business/ Tamil Nadu/India	arunkumar.sivakumar@vitap.ac.in
Asst.Prof.Dr.	Verda Davalıgil ATMACA	Çanakkale Onsekiz Mart University/Biga Faculty of Economics and Administrative Sciences/Department of Econometrics/Çanakkale/Turkey	verdaatmaca@comu.edu.tr

CONTENTS / İÇİNDEKİLER

Research Articles/Arastırma Makaleleri

- Ali ERCAN & Burak Samih GÜLBOY.....1-18**
Nuclear Deterrence and A Prospective Assessment of the Russian-Ukrainian War / Nükleer Caydırıcılık ve Rusya-Ukrayna Savaşının Prospektif Bir Değerlendirmesi
- Eylem AKDENİZ GÖKER.....19-33**
Changing Borders and Women as the Narrator: The Case of Syrian Circassians in Turkey / Değişen Sınırlar ve Aktarıcı Olarak Kadın: Türkiye'deki Suriye'den Gelen Çerkes Kadınlar
- Fatih BIYIKLI & Belkıs ÖZKARA..... 34-63**
Stratejik Havayolu İttifaklarında Ortaya Çıkan İşlem Maliyetlerinin İncelenmesine Yönelik Ampirik Bir Çalışma /An Empirical Study to Examine Transaction Costs Emerging in Strategic Airline Alliances
- İnci Z. AYGÜN & Erkan AKTAŞ64-96**
İktisadi Aktörlerin Rasyonel Karar Alma Sürecindeki Engeller: Bilişsel Ön Yargılar ve Zihinsel Kısa Yollar /The Obstacles in the Rational Decision-Making Process of Economic Actors: Cognitive Biases and Mental Shortcuts



JATSS, 2023 ; 5(1), 1-18

First Submission:11.02.2023

Revised Submission After Review: 02.03.2023

Accepted For Publication: 28.03.2023

Available Online Since:31.03.203

Research Article

Nuclear Deterrence and A Prospective Assessment of the Russian-Ukrainian War

Ali Ercan^a & Burak Samih Gülboy^b

Abstract

Nuclear weapons, which people first became acquainted with in history with the attack on Hiroshima and Nagasaki by the United States of America towards the end of the Second World War, have been a deterrent tool, especially with this painful experience in which 220,000 civilians lost their lives, and have been used for this purpose when needed by those countries who possess them. Nuclear deterrence was most intensely used as a deterrent tool, especially during the Cold War and between the two great superpowers of the time, the Soviet Union and the United States.

With the developments after Russia intervened in Ukraine in February 2022 and the wide support packages provided by Western countries to Ukraine, the President Vladimir Putin stated that the use of nuclear weapons is now among the options. In this study, firstly, concepts such as nuclear strategy, nuclear weapons, nuclear power, and nuclear deterrence will be discussed in the context of the conceptual framework; by following that, a prospective evaluation of the Russia-Ukraine war will be made in the context of nuclear deterrence.

Keywords: Nuclear Weapon, Nuclear Power, Nuclear Strategy, Nuclear Deterrence, Russia-Ukraine War

JEL Codes: F50, F51, F52, F55, H12, G15

^a Ph.D. Candidate, Istanbul University, Faculty of Economic, Department of Political Science and International Relations, Istanbul/Turkey, ali.ercan@ogr.iu.edu.tr, ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0001-8642-5111>

^b Prof. Dr, Istanbul University, Faculty of Economics, Department of Political Science and International Relations, İstanbul/Turkey, bsg@istanbul.edu.tr, ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-7309-8665> (Corresponding Author)



JATSS, 2023; 5(1), 1-18

İlk Başyuru:11.02.2023

Düzeltilmiş Makalenin Alınışı: 02.03.2023

Yayın İçin Kabul Tarihi:28.03.2023

Online Yayın Tarihi: 31.03.2023

Araştırma Makalesi

**Nükleer Caydırıcılık ve Rusya-Ukrayna Savaşının Prospektif Bir
Değerlendirmesi**

Ali Ercan^a & Burak Samih Gülboy^b

Öz

İnsanların tarihte ilk olarak İkinci Dünya Savaşının sonlarına doğru Amerika Birleşik Devletleri tarafından Japonya'nın Hiroşima ve Nagazaki kentlerine yönelik saldırısıyla tanıştığı nükleer silahlar, özellikle 220,000 sivilin hayatını kaybettiği bu acı tecrübeyle birlikte bir caydırıcı güç unsuru olmuş ve bu silahlara sahip olan ülkelerin tarafından da günümüze kadar bu amaçla kullanılmıştır. Nükleer caydırıcılığın, özellikle 1945-1989 yılları arasında kapsayan ve dönemin iki büyük süper gücü olan Amerika Birleşik Devletleri ile Sovyetler Birliği arasında yaşanan Soğuk Savaş döneminde bir caydırıcılık unsuru olarak en yoğun şekilde kullanıldığı görülmüştür.

2022 yılının Şubat ayında Rusya'nın Ukrayna'ya yönelik başlattığı müdahale sonrası yaşanan gelişmeler ve Batılı ülkelerin Ukrayna'ya yönelik sağladığı geniş destek paketleriyle birlikte Rusya Federasyonu'nun devlet başkanı Vladimir Putin, nükleer silah kullanımının seçenekler arasında olduğunu belirtmiştir. Bu çalışmada, öncelikle kavramsal çerçeve bağlamında nükleer silahlar, nükleer güç, nükleer strateji ve nükleer caydırıcılık gibi kavramlar ele alınacak; akabinde ise nükleer caydırıcılık bağlamında Rusya-Ukrayna savaşı üzerinden prospektif bir değerlendirme gerçekleştirilecektir.

Anahtar Kelimeler: Nükleer Silah, Nükleer Güç, Nükleer Strateji, Nükleer Caydırıcılık, Rusya-Ukrayna Savaşı

JEL Kodlar: F50, F51, F52, F55, H12, G15

^a Doktora Tez Öğrencisi, İstanbul Üniversitesi, İktisat Fakültesi, Siyaset Bilimi ve Uluslararası İlişkiler Bölümü, İstanbul/Türkiye, ali.ercan@ogr.iu.edu.tr, ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0001-8642-5111>

^bProf. Dr. İstanbul Üniversitesi, İktisat Fakültesi, Siyaset Bilimi ve Uluslararası İlişkiler Bölümü, İstanbul/Türkiye, bsg@istanbul.edu.tr, ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-7309-8665> (Sorumlu Yazar)

Introduction

The evolution of nuclear weapons has dramatically changed the nature, scope, and destructive power of warfare in today's societies. Due to the destruction, it would cause the production of nuclear weapons and the position of the actors holding these weapons continue to be a matter of debate. Since the invention of nuclear weapons, the debate on the subject has progressed over two sides: While one part supports the necessity of reducing and eliminating these weapons, the other part argues that new technologies should be developed and nuclear weapons should be produced.

The possibility of the use of nuclear weapons within nuclear strategies, the acquisition of nuclear power by non-state armed actors, or the entry of some states into an arms race within the scope of aggressive defense policies outside the treaties, nuclear armament has also taken its place in the discussion areas of moral and ethical issues. (Pellecchia et al., 2014)

Nuclear weapons, which the world first met with the attack on the cities of Hiroshima and Nagasaki in Japan by the United States, have gained the feature of being a deterrent force with this painful experience in the following years. With the end of the Second World War, some countries and international institutions came together and made various attempts to prevent the proliferation of nuclear weapons. Although countries were not eager for the steps to be taken especially with the initiatives of the United Nations at first, when they saw that his process would be detrimental to world peace and the number of countries with nuclear weapons began to increase and these weapons began to spread, countries turned to initiatives to restrict the spread of these weapons. In this context, first of all, the "Nuclear Non-Proliferation Treaty (NPT)" was signed in the year of 1968 and started to take effect in 1970. Within the framework of this agreement, many organizations were established, including the International Atomic Energy Agency (IAEA), one of the institutions we hear its name a lot today.

Followingly, US leader George Bush and Soviet Union leader Mikhail Gorbachev met at the end of the Cold War in 1991 to sign the Strategic Arms Reduction Treaty (START 1). This treaty prohibited the installation of nuclear warheads, Intercontinental Ballistic Missiles (ICBMs), and bombers in the contracting countries. Attempts to restrain the proliferation of these weapons were not limited to this. After this treaty, the Comprehensive Prohibition of Nuclear Weapons Treaty (CTBT) was acknowledged by the UN in September 1996. Subsequently, with the termination of the START I treaty in 2009, the START II treaty was signed between Obama and Medvedev in 2010, which will last until 2026.

It is seen that nuclear weapons were used as deterrent tool, especially during the Cold War period. At the height of the Cold War, while the former US Secretary of Defense Robert McNamara, who was well-known for the Cuban Missile Crisis and the Vietnam War, made efforts for the abolition of nuclear weapons. Kenneth Waltz, the pioneer of structural realism, argues that nuclear weapons make states more cautious and less likely to behave recklessly, and more nuclear weapons might be better to secure the international order. (Tow, 2014) While it seems possible to agree with both views, Waltz's idea takes international relations from the perspective of realism to neorealism, taking the anarchic relations of states in the international system to the source of conflict. This perspective can adopt nuclear strategy and armament as the main element when the interests and superiority of the state are taken into consideration.

After the Cold War period, countries such as Iran and North Korea, which were disturbed by the USA's place in the international system as the sole superpower, have not given up on increasing their capacities despite all kinds of embargoes.

In February 2022, with the developments after the intervention initiated by Russia under the presidency of Vladimir Putin against Ukraine led by Vladimir Zelenskiy, and the wide support packages provided by Western countries for Ukraine, discussions began that this process may reach the level of nuclear weapon use. Especially at a meeting held by Russian President Vladimir Putin, he stated that this ‘special operation’ would last longer and that they could use weapons of mass destruction and nuclear weapons if necessary within the framework of their defense strategies as a result of the Western countries' involvement in the process. After these remarks, all eyes were turned to the Russian-Ukrainian War. (Yeung, 2022) It also seems that Putin has stayed away from describing this intervention as "war", instead, he called it a “special operation”.

Drawing on the debates on the subject, this study primarily analyzes whether the nuclear strategy has an impact as a deterrent in the interstate struggle; then how realistic the situation of the using nuclear weapons discussed in the context of the Russian-Ukrainian War is, and whether these threats are used as a deterrent and the possibility of these threats being implemented in the future.

The first part of the study primarily deals with the conceptual framework and explains concepts such as nuclear weapons, nuclear power, nuclear strategy, and nuclear deterrence. In this context, firstly, the strategy and power of the varied capabilities formed by nuclear and conventional weapons, especially how nuclear or conventional threats create credibility, are examined in the axis of "nuclear deterrence". Subsequently, the following section analyzes the role and deterrence of nuclear strategies in today's interstate relations.

In the next part of the study, the subject of nuclear deterrence is analyzed historically, then the Russia-Ukraine war is explained and a prospective evaluation is made of this war. Moreover, in this part, by taking into consideration the Russia-Ukraine war, general evaluations are made on the future of nuclear weapons and nuclear deterrence.

In the conclusion part, the main findings reached within the scope of the study are shared and general evaluations are made about the use of nuclear weapons and their use as a deterrence tool.

Conceptual Framework

Nuclear Weapons and Nuclear Power

The ultimate goal of states is to survive and be strong in the chaotic environment of the international system. Therefore, power is the most important and effective tool and one of the most important indicators of interstate power is military superiority. From the beginning of the nuclear age, international actors have naturally treated nuclear weapons as different from other weapons. The structural capabilities of nuclear weapons, coupled with the almost impossibility of putting up an adequate defense against them, have been the main element of attack deterrence. The discovery of nuclear weapons has also paved the way for new debates in international relations literature. Accordingly, the state in the position of the dominant country with nuclear power in its hands can easily take down the balance of power and such status quo might create a chaotic ground.

In today's society, nuclear power is the most important and destructive force. Nuclear energy has shown its power and heavy destructive influence both in nuclear accidents and nuclear tests when the US used them in Nagasaki and Hiroshima. The main distinction between a nuclear explosion and a conventional explosion is the fact that a nuclear explosion can have a stronger and longer impact than a biggest conventional explosion. Although the light and heat

emitted by a nuclear explosion and the accompanying radiation are not initially perceptible by the human sense organs, the first explosion destroys the living things within the radius of impact by evaporation. (Atomic Archive, 2022)

We see that nuclear weapons are generally classified as tactical nuclear weapons and strategic nuclear weapons. Tactical ones were used in terms of their destruction capacity at the beginning of the development of nuclear weapons; it has deviated from its original meaning due to the fact that highly destructive weapons can be easily produced in today's nuclear capacity. As of today, tactical nuclear weapons cover short- and medium-range warheads that can be directed at strategic military objectives during a conflict. Strategic nuclear weapons, on the other hand, include thermonuclear bombs capable of heavy destruction. Their first generation has a destruction capacity 50 times as heavy as the bomb dropped on Hiroshima and can also be known as hydrogen bombs. (Nichols et al., 2022) In the case of its use, it has the power to go to absolute destruction and destroy a city.

Although states turn to armament activities aimed at having global power and defense capacity, actual armament itself is a provocative act. The fact that other states begin to arm with the same motives will turn into an arms race, and sooner or later technological superiority will remain in certain power centers. States equipped with powerful weapons will determine their strategies by measuring the weapon capabilities of opposing states – even if they have strategic superiority – and the arms race will turn into a game in international relations, causing the deterrence strategy to gain strength. (Schelling, 1966)

The famous strategist Thomas Schelling, with the view that no defense mechanism can be effective against a possible nuclear attack, said that serious death and destruction would occur outside the dialectic of war and this could create unique opportunities. For Schelling, war was essentially the most violent form of bargaining, and he described the opportunities that emerged from that war as "equality of violence." (Schelling, 1980 p. 309)

Nuclear Strategy

Strategy is briefly defined as “the art of gathering all available resources in a joint effort to change an opponent's political preferences”. (Tzu, 1971) Deterrence can be interpreted as a perfect example of strategy, because it aims to change an opponent's political predilections without fighting to preserve the status quo, keep peace, and ensure that diplomacy is a method of change in international relations. (Gray, 2011)

Nuclear strategy, on the other hand, is the inclusion of the existence and defense mechanisms in the field of nuclear power at the basis of the strategies of states. Henry Kissinger, who was the former US Secretary of State and one of America's most famous nuclear strategists since the early 1960s, notes that achieving a more distinctive nuclear strategy is one of the most difficult tasks of today and that the cornerstone of nuclear deterrence lacks credibility. (Kissinger, 1957)

According to Lawrence Freedman (2022), nuclear strategy is the same as the other types of military strategies that aim relating military means to political outcomes, and in such case, states should consider these military means and worthiness of possible political outcomes before using them since the destruction of this strategy would be very powerful.

It is possible to claim that when the Cold War came to the end, the vision of the nuclear strategy of the states has started to change. It is also true that the scars of the Cold War have limited our vision of nuclear strategy today. (Leveringhaus, 2018) Concepts such as MAD

(Mutual Guaranteed Destruction) or Second-Strike Force, which were developed within the scope of the nuclear strategies of the USA and the USSR and considered as an optimal strategic condition, leave little space for developing the nuclear strategy. The nuclear strategies developed after the Cold War are fundamentally different. (Leveringhaus, 2018)

Nowadays, this finding remains relevant because compared to the Cold War era, very few people think that we could face a real nuclear war today. Global Zero, founded as a response group to nuclear strategies, called in May 2012 for the elimination of the fixed, land-based ICBM fleet that forms the pillar of the American nuclear triad. Likewise, the report argued that U.S. tactical nuclear weapons would be reduced over the next decade and that there were no practical benefits. (Global Zero U.S. Nuclear Policy Commission, 2012)

Today's nuclear strategy is characterized by the failure of nuclear deterrence, which is associated with nuclear terrorism and it will be discussed in detail in the next section.

Nuclear Deterrence

Deterrence refers to the ability to prevent possible attacks by an enemy by intimidating them. Deterrence also becomes effective when the state concludes that it will survive the enemy's attack and suffer more damage than the action the attacking state is trying to take. (Wirtz, 2018) This strategy is the early stage in the broad protection of our interests in parallel with an in-depth military defense. All of the efforts of countries to protect their borders stem from the chaotic atmosphere of the international order and the self-interested motivations of countries. Since deterrence is the threat of force to deter the opponent from committing an undesirable act; it can be accomplished through the threat of retaliation (deterrence by punishment) or by rejecting the opponent's war aims (deterrence by denial). (Morgan, 2013)

Deterrence based on conventional or nuclear weapons is based mainly upon several types of military capabilities; this, by turns, covers its weaknesses and strengths to provoke the reliability of a threat in opponent's mind. Nuclear and traditional deterrence is quite different in theory, practice, and impact. Differences arise in a variety of ways, based on whether refusal, punishment, or retribution strategies form the basis of the deterrent threat. (Wirtz, 2018) Regardless of the strategies being adopted or the weapons being used, capacity and reliability are key to the success of the deterrence policy. The opposing state must believe that the party posing the deterrent threats will implement them.

Today's society's approach to nuclear strategy is primarily based on the 'deterrence' concept. Initially, nuclear weapons were not used as a deterrent. The heavy and destructive destruction of the atomic bombs dropped on Hiroshima and Nagasaki caused humanitarian and ethical debates. Thus, nuclear weapons produced for use on the battleground began to be used in diplomacy as a "deterrence" based on strategy as an "absolute weapon". (Wirtz, 2018)

Traditional history traces the best-known example of nuclear deterrence to the U.S.-Russia conflict. The increase in Soviet conventional capabilities has led to an ever-greater demand for deterrence. (Lodal, 1980) Nuclear weapons, as an element of deterrence, have become an aggressive but critical part of U.S. Security strategies. That is why the primary and the most important step in security programs in the US is to take measures against the possibility of retaliation. (Brodie, 1978) Because deterrent threats based on nuclear capability are so certain that they can never be achieved with conventional weapons, nuclear war—especially the cost of engagements involving several nuclear weapons—is indisputable. (Wirtz, 2018) Despite being a country that has been actively implementing nuclear deterrence for a long time, security specialists and some policymakers argue that the current U.S. nuclear stance and capability are

not commensurate with the security threats it faces and that nuclear deterrence is not as effective as it used to be. (Klein, 2012)

Renowned strategist Colin Gray makes us understand that deterrence theory also has its limits. According to Gray, deterrence can only succeed if it operates in the minds of the party states' leaders. Accordingly, whether the deterrence theory is successful or not is not related to our worldview, but to the views of the leaders. (Gray, 2009) History is replete with those who have been subjected to conventional deterrence adopting a "come and take" attitude, even when it comes to threats from vastly superior powers. (Wirtz, 2012) It is thought that the theory of deterrence is certainly as old as the use of physical force, actually, the new one here is the fear created by the failure of this theory. (Brodie, 1978)

The obvious difficulty in nuclear deterrence theory lies in the fact that the initiative is given to the enemy. At the same time, this difficulty arises as this strategy is unable to adapt itself to non-rational actors because it would be too optimistic to predict that all actors will act in a completely rational manner. Nowadays, the actors who create this challenge are, in particular, non-traditional nuclear actors (i.e. undeclared nuclear powers), countries that are not part of the Treaty on the Non-Proliferation of Nuclear Weapons (NPT), and non-state armed actors. (Brodie, 1978)

After the year of 1946, some questions about the nuclear strategy and its deterrence nature began to be frequently discussed in the literature, and these questions are as follows:

- What are the changing physical requirements for the success of deterrence?
- What kinds of wars do nuclear deterrence deter?
- What is the role of tactical nuclear weapons?

Beyond all these questions, there is another question that we face today is "If the deterrence theory fails, what goals and objectives can we fight a nuclear war?" (Brodie, 1978)

The theory of nuclear deterrence is a complex concept because it has a fundamental paradox at its core. Nuclear deterrence is successful as long as it prevents the nuclear weapons from being used, but a reliable deterrence capability needs planning for aimed use. If these weapons used, then deterrence fails. Long story short, nuclear deterrence is only possible through efforts to maintain an efficient and reliable nuclear attack capability, and also a planning its use it against potential adversaries. (Klein, 2014)

Of course, we should examine the nuclear deterrence strategy in conjunction with Mutually Assured Destruction (MAD) and a Second-Strike Capability. Dominantly in the early years of the Cold War, MAD meant that whichever of the parties attacked would mutually destroy each other with a counterattack. According to this doctrine, even if a nuclear power attacks to destroy all the nuclear warheads of the other side -even when the principle of astronomical nuclear weapons capabilities of both sides is accepted – they will receive a heavily destructive response and destroy each other within the framework of the remaining weapons of the other side. The principle of deterrence and MAD applies to a large extent if one of the parties has the capacity for a second attack. (Walton, 2010)

The concept of 'expanded strategy' is being accepted as the biggest innovation in the field of nuclear strategy, and this strategy means deterrence targeting governments that support terrorist organizations. According to Gallucci (2006), in terms countering the risk of terrorist use, this is one of two possible answers designed. Nuclear deterrence undoubtedly persists in the contemporary world, but its limits need to be rethought. Today's deterrence conditions have to be different from those of the Cold War. Strategists around the world are talking about the

impact of cyber and space technologies and their combination with nuclear power, and the increasing importance of deterrence strategy in the future. Such a strategic advantage and deterrence is not just cyber, space, and nuclear; it does also cover the fields of law, economics, diplomacy, etc. (Libicki, 2009)

When we read these recent analyses on deterrence, it would be necessary to ask the following questions:

- "What dimension of deterrence does a new military force with cyber and space technology fit in?"
- "Do these technologies make nuclear deterrence unnecessary or reduce its impact, or do they form as an ingredient in deterrence elements?"

Despite all the above-mentioned arguments and assessments that nuclear deterrence is not as important a policy tool as it used to be, nuclear deterrence stays the basis of all nuclear-armed security strategies, including NATO. "Under the Deterrence and Defence Posture Review" published by NATO in 2012, the member states are committed to the pursuit of a safer world for everyone and to creating a world nuclear weapons free in line with the objectives of the Treaty on the Non-Proliferation of Nuclear weapons, maintain stability internationally. (NATO, Deterrence and Defence Posture Review, 2012)

When we take into consideration the discussions above and evaluate them, we see that it is possible to think that the nuclear deterrence theory is a strategy that also encourages nuclear armament. The incredible security guarantee afforded by the nuclear deterrence strategy will undermine nuclear disarmament policy objectives and may encourage various actors to develop their nuclear programs independent of the existing registered stockpile.

Nuclear Deterrence from Past to Present and The Russian-Ukrainian War

Historical Analysis

After the Cold War, nuclear strategies did not vary much. However, nuclear strategy has been associated with deterrence theory for many years. According to Jervis, nuclear deterrence can be studied in three waveforms. Although the first wave is not systematic, it seeks to assess the efficacy of nuclear weapons both on diplomatic and military relations. (Jervis, 1979) The strategic superiority of this period was the US, which held the most amount of the nuclear power. Although the USSR succeeded in acquiring its nuclear weapons, the quality and quantitative superiority remained with the United States. In this period, far from strategizing on nuclear power, there are very few people who understand this system; Bernard Brodie (1972), was considered the first of the nuclear strategists, elaborated on the deterrence effect of nuclear weapons.

The second wave undoubtedly begins with the USSR's first atomic bomb tests in 1949 and the hydrogen bomb tests in 1954. The escalation of tensions in this interval was the fact that in 1957 with Sputnik, USA territory could be hit by USSR nuclear-tipped missiles. (Jervis, 1979) In the article published by Brodie (2007) on the subject, it is stated that the second attack capability will create a safe mutual balance situation for both sides. However, this period, in which the total response strategy was heavily criticized, led to the evolution of the flexible response strategy.

According to Jervis (1979), the third wave strategy begins in the 1970s and this strategy turned into a policy of superiority rather than a policy of power balancing with the USSR. The proliferation of tactical nuclear weapons in this term resulted from the limited view of nuclear war as compatible. (Klein, 2014)

Strategic Defense Initiative (SDI) is the initiative that is the basis of today's missile defense systems, defense systems and weapons in the field of nuclear deterrence has also become important in this period. (Jervis, 1989) Following the Nuclear Non-Proliferation Treaty of 1968, the USA and the Soviets announced that they would begin negotiations to limit and later reduce all types of defensive and offensive missiles carrying atomic weapons. In the 1970s, SALT (Strategic Arms Limitation Talks) negotiations restricting nuclear weapons began. In the 80s, the USSR and the USA started "START (Strategic Arms Reduction Talks)" negotiations by saying that the restriction was not enough and serious interruptions should be made. Also, in 1987, the Intermediate-Range Nuclear Forces Treaty (INF) was signed by the USA and the USSR.

However, from 1990 to 1997, when the United States existed as the sole superpower, nuclear strategy took a back seat to nuclear agendas. As a result of the dissolution of the USSR to 15 independent states after the Cold War, the Soviet nuclear arsenal was disbanded with many parts that were not counted. In this post-Cold War disintegration, the strategy was based on proliferation rather than focusing on how to design nuclear strategy in the post-Cold War world order. As a result, in 1991, the United States implemented a project of denuclearization of the three former Soviet republics (Ukraine, Belarus, Kazakhstan) until 1996. (Leveringhaus, 2018)

In order to secure Soviets' nuclear weapons, initiatives for arms control and non-proliferation were signed in the first years of 1990s. Russia and the United States accelerated negotiations on the Strategic Arms Reduction Treaty (START I). In 1996, a test moratorium was established, leading to the signing of the Comprehensive Test Ban Treaty (CTBT), and the stopping of the production of new nuclear weapons. In addition to that, a program to strengthen international nuclear guarantees (which would become an Additional Protocol in 1997) was launched in 1993 and the Treaty on the Non-Proliferation of Nuclear Weapons (NPT), the strongest legal framework prohibiting the proliferation of nuclear weapons, was launched in 1995 and extended indefinitely. (Freedman, 2003)

In 1995, US Secretary of Defense William Perry declared in a statement to Congress, "We now have the opportunity to forge a new relationship based on MAD, but on MAS, 'Mutually Assured Security.'" (Leveringhaus, 2018, p. 78-80) However, when India and Pakistan tested their nuclear weapons in 1998 and denied to participate in the NPT, and nuclear strategies returned back to the world agenda. Iran's launch of the Shabab-3 missile program and North Korea's testing of the long-range Taepodong missile indicated that nuclear power tests were increasing. Developments such as the terrorist threats against US embassies in Kenya and Tanzania, and then the September 11 attacks, have raised suspicions that nuclear weapons could be obtained by US adversaries and terrorist organizations. Thus, this led to a big change in U.S. nuclear strategy. (Leveringhaus, 2018)

By the late 2000s, US President Obama had relaunched the Prague Agenda, an initiative aimed at reducing the nuclear number and regulating arms control with Russia. Prague Agenda included the review of the US nuclear missile defense systems that also included the signing of a new arms control treaty START (Strategic Arms Reduction Treaty) between the US and Russia and the holding of the global nuclear security summit. (The White House Archives, 2009) With the agreement signed between Medvedev and Obama in 2010, it is seen that the two countries have decided to reduce nuclear weapons by 30% over a period of seven years. As of this date, we can say that the nuclear strategy has begun to lose its effectiveness, and the return to the strategic stability dialogues and arms control strategy has begun.

Another initiative that emerged in the late 2000s is called "Global Zero" or "nuclear weapons free" which was an approach that focused on the human impact of nuclear weapons. After the Oslo Conference on the Humanitarian Impact of Nuclear Weapons in 2013, the world

moved closer to anti-nuclear proliferation at meetings in Mexico, Vienna, and various countries. (Schultz et al., 2008)

It is possible to say that this approach, which has a humanitarian efficacy agenda, has become more communal among non-nuclear weapon states and non-governmental organizations. Moreover, despite all these developments, we do not see that these steps caused to a significant alteration in nuclear disarmament or nuclear strategy.

A Prospective Assessment of the Russian-Ukrainian War

Russian President Vladimir Putin ordered intervention against Ukraine on 24 February 2022, arguing that Ukraine, headed by Volodymyr Zelensky, “is ruled by drug gangs and neo-Nazis, and that this administration poses a threat to his country”, and the primary objective of this operation is “to protect the people who have been subjected to humiliation and genocide by the Kyiv regime for eight years.” (Treisman, 2022)

After the fall of the Soviet Union in 1991, Ukraine declared her independence. Putin, who claims that Ukraine is a part of Russia, thinks that an administration that is in favor of the European Union and NATO membership next to its country poses an existential threat to the security of his own country due to her territorial claims and fears Kiev’s being a part of the Western orbit. These claims and fears as follows:

- Military threats of Western countries through NATO and European Union nearby Russia’s national borders,
- Western cultural influence on Ukraine which Russia totally opposes,
- Russia’s suspicion of western ideas and norms on Ukraine,
- The situation of Pro-Russian separatist regions in Eastern Ukraine,
- Historical experiences of western intervention and influence during the Russian civil war and Nazi invasion,
- Developments that have taken place since the collapse of the Soviets in Russia’s backyard,
- Broken western promises on NATO’s expansion around Russia,
- The approach of Western countries and institutions to make Russia seen as a hostile in the eyes of the people since Russia’s intervention to Syrian civil war and annexation of Crimea,
- Possible negative effects of western expansion and threats on Putin's rule and power in the eyes of Russian people,
- Russian people’s view of the West as unreliable (The Conversation, 2022)

To be able to use its army outside the territory of Russia, Putin received the necessary approval from the Russian Parliament on February 22, 2022. (Saul, 2022)

Russia, which has deployed an army of 190,000 troops on Ukraine’s eastern border, previously denied the intelligence information and satellite images shared by the United States with the world on her possible intervention in Ukraine. Putin said that “they conduct military exercises in the region, and these exercises are peaceful and do not pose a threat to any country”. (Culbertson, 2022) But after a brief period, he confirmed these allegations by starting an attack on Ukraine.

Russia officially recognized the Donetsk, Luhansk, Kherson, and Zaporozhye regions three days before the intervention, and these regions are within the official borders of Ukraine and declared their independence from Ukraine on 30 September 2022. In fact, this recognition step gave a clear signal that Russia would attack these regions which are located in the eastern part of Russia. In his statement before the operation, Putin said that these regions belong to the

Russian Federation and that any attack on these lands will be considered as made against Russia. Even just this is an indicator of how determined Putin is in defending these lands.

A few months before the attack on Ukraine, Russia had requested that the United States and NATO implement a binding arrangement and guarantee that Ukraine would never become a member of NATO and that NATO would withdraw multinational forces from the Eastern European member states. (Tetrault-Farber & Balmforth:2021) However, this demand was not met, and Russia nevertheless announced that it would respond if an aggressive stance was adopted by NATO. Unfortunately, the attempts of French President Macron and German Chancellor Scholz, who met with Putin many times to prevent a possible attack by Russia, failed.

Western countries and institutions, which were ineffective and silent during the annexation of Crimea by Russia, reacted quickly and effectively and began to take decisions in support of Ukraine. Germany made the first major move among these countries and decided to freeze the certification process of the \$11 billion worth Nord Stream 2 natural gas pipeline project, which was previously criticized by the United States for increasing Europe's dependence on Russian gas. (Marsh and Chambers, 2022) Subsequently, the United States, the European Union, and NATO stepped in and announced various sanctions plans against Russia to stop the war and carried out these plans. In addition to these sanctions, many countries, especially the United States, have started to offer both financial aid and military equipment support to Ukraine immediately.

Russia has more neighboring countries than any country in the world and among her neighbors, seems like Belarus is the only one that supports the intervention against Ukraine. However, countries such as Poland, Latvia, Lithuania, Georgia, Norway, Estonia, Finland, China, Mongolia, Azerbaijan, and Kazakhstan which are also neighboring countries and have their own approaches to the issue from different perspectives, they did not support this intervention during the vote at the United Nations. (United Nations, 2022)

It seems that the conflicts in Ukraine, which have been calm for some time, will intensify again with a large-scale Russian intervention that is likely to take place sometime in the upcoming months and unfortunately would bring more civilian deaths along with it. NATO and EU member states are the ones that provide the most military equipment and financial assistance to Ukraine. According to the amount of their contribution, these countries and institutions are as follows: The USA, the United Kingdom, Germany, Canada, Norway, Finland, France, Italy, Netherlands, Belgium, Estonia, and Latvia along with International Monetary Fund (IMF).

According to the U.S. State Department, this assistance includes Stinger anti-aircraft guns, Javelin anti-tank guns, Switchblade tactical drone systems, 155-mm howitzers, 105-mm howitzers, NASAMS air defense systems, Mu-17 helicopters and T-72B tanks, including large-scale military equipment, weapons, ammunition, and defense systems. On the other hand, the United Kingdom is the second state that has provided the most aid to Ukraine after the United States. (Euronews, 2023)

Upon these developments, under the leadership of Putin, Russia further hardened its statements by citing the option of using nuclear weapons and weapons of mass destruction, and stating that this is among the possibilities within the scope of the country's defense and this possibility will be carried out if necessary. (Yeung, 2022)

It is seen that a protracted war strategy is being pursued by the two countries. In this intervention, which has been going on for more than a year in the territory of Ukraine and seems to continue further. Besides the two countries' soldiers, foreign fighters and mercenaries are seen to be active in part of the war so far.

Besides these soldiers and military equipment, Ukrainian leader Zelensky, who is seen as a hero with the support he has received especially from Western countries and international

institutions, has been using tools such as diplomacy, media, international public opinion support, and propaganda effectively since the beginning of the war.

The question being asked by many countries and experts here is whether Putin will use these nuclear weapons or not. While some say that Putin has put forward this as a deterrent force after Putin has mentioned this possibility many times, NATO Secretary General Stoltenberg said in a statement that they will take it seriously and it is their legitimate duty to protect the countries that are attacked and that this will have grave consequences for Russia. (Weaver, 2022)

Additionally, European Union officials stated that Putin's statements are an indication that Russia will increase its aggression and continue the existing war, and that Putin is playing a nuclear gamble. Ukrainian officials, on the other hand, stressed that Russia's threat to use nuclear weapons is beyond them and that the necessary response to Putin must be given by other nuclear-powered countries, such as the United States, France, China, and the United Kingdom. (CNN Turk, 2022)

The fact that Russia is located in such a geostrategically important region and strengthens her hand as well as the necessity of always remaining alert against regional and global power struggles along with the threats that exist around her. Russia knows that the way to survive as an independent and powerful state in the international conjuncture is to strengthen its presence and influence in its immediate surroundings in the first place. That's why she determines and implements policies in this direction.

Looking at the geostrategic consideration of the Russian Armed Forces, it is seen that they are very strict when it comes to military issues and classify the situation through four different categories:

- Operation environment,
 - Armed conflicts below the threshold of war,
 - Local, limited-range battles,
 - Regional warfare situation and a warfare situation that is likely to spread globally.
- (Kasapoglu, 2022)

The main argument claimed by the people argue that Russia's threats to use nuclear weapons are not a bluff, is that the people who govern Russia and are influential in making decisions got stuck their minds intellectually in East Berlin. In the view of the Soviet Security Elite, which made of Russian oligarchs and silovarchs (Putin's close circle), not only Ukraine but also Latvia, Estonia, and even the Turkish states would not have a future independent of Russia since these countries were part of the Soviet Union in the past. The people of this security elite have a great influence on Putin and vice-versa. Therefore, the options of using nuclear weapons and using this option as a deterrence policy are evaluated by the Kremlin as a serious measure to stop Western military aid. (Kasapoglu, 2022)

However, after the long-term peace environment that came with the Cold War where nuclear weapons were not used and their use was prohibited by treaties, it is thought that it would be more effective for states to resort to dialogue-based diplomatic means to solve problems instead of using nuclear weapons, considering the possible destruction that may occur in case of declaring war on each other. The opposing view in the debate on this issue is that this long-lasting peace has lasted so long because of nuclear deterrence. Is such an assumption possible?

Although the nuclear strategy is treated as an element of deterrence, and nuclear war seems to be a virtual reality; non-state armed organizations and rogue state theory are an obstacle to modern nuclear strategy. But when we consider all these together, this is perhaps the most obvious dilemma of modern nuclear strategy.

Today North Korea and Al Qaeda, which is one of the non-state armed actors, are acting outside the global nuclear institutions and agreements. When we consider that one of the most important building blocks of the success of deterrence is based on the rationality of states, the inability to predict how these actors will act causes the deterrence strategy to lose its validity. However, this situation emerges as a regional problem.

Conclusion

Today, more than 90% of nuclear weapons are possessed by the USA and Russia, but apart from these two countries, a total of 9 countries, namely the UK, Israel, Pakistan, India, France, China, and North Korea, have nuclear powers. At the moment, all leaders agree that there would be no winner if nuclear war takes place. Yet we still see that research for nuclear weapons and the modernization of the weapons still continue. In addition to that, states are still working on increasing their ballistic and nuclear technology. Countries with nuclear weapons force countries that do not have nuclear power with this element in various fields of diplomacy.

Looking at the developments on the ground, it is seen that Russia considers all the options on the table to protect its territory and national security. In fact, Russia's nuclear doctrine emphasizes that these weapons will be used only for defensive purposes. In its routine nuclear exercises, Russia evaluates the possibilities of how the countries it sees as enemies may retaliate and determines strategies accordingly.

Far from backing down against the coercive sanctions imposed on it by Western countries and the isolation policies of the international community, Russia appears to be playing its deterrent cards, such as the threat to use nuclear weapons and the cessation of gas exports, etc.

There are contradictory statements by Russian officials with regards to using nuclear weapons in Ukraine. For instance, Putin has previously said that Russia will not be the first country that launches a nuclear attack under any circumstances. However, some Russian officials also stated that nuclear weapons might be used. Although it is not clear whether Russia will use its nuclear leverage, there is one fact that exists and it is that Putin, in the scope of the partial mobilization he announced on September 21, will recruit 300,000 soldiers who previously served in the army and will play this deterrent power card to the end. On the other side, NATO countries also have nuclear weapons as well as some other deterrence options such as economic and military ones in their hands, and this should not be ignored and also constitutes a deterrent tool against Russia. Because if Russia chooses to use nuclear weapons, she may be ended up as an isolated state in the world.

Another apparent fact is that if Western countries continue to provide extensive weapons, equipment, and material aid packages to Ukraine, this war will continue for a longer time. Because, although the prolongation of the war adversely affects some countries as well as the citizens of those countries, especially over food and energy prices, it has become an indirect show of power for some countries and the prolongation of this process is in some countries' and people's interest.

Although it is not clearly explained by Russia what her ultimate purpose, target, and political objectives of Ukrainian war are, we see that Ukrainian objectives are clear. But it is seen that the tools that are being used to achieve these goals with a Machiavellian approach and that there is a transforming structure of the war. We can claim that the main priority of Western countries is to keep this war within the borders of Ukrainian territory, to prevent it from spreading to other neighboring countries, and to end it in the case of Ukraine.

US President Joe Biden said in October that the risk of nuclear war was this high for the first time since the Kubra Missile Crisis in 1962. Although Turkey's mediation initiatives, which are currently balancing its relations with Russia and Ukraine, have been instrumental in resuming grain shipments, it remains an uncertain reality as to whether she will be successful to stop this war through her close relations with both countries.

With regards to nuclear deterrence and using nuclear weapons, no power in the world would prefer to be an initiator of such chaotic period which may lead to a great destruction as it seen in the past examples. For this reason, the possible consequences of nuclear war would be unbearable. However, in order to combat with traditional threats, we see that nuclear deterrence is still among the US strategies.

The return of the nuclear strategy in the historical process is due to the element of deterrence within the spheres of influence. Today's nuclear strategy is still considered on the axis of nuclear deterrence. Moreover, while the possibility of using low-yield tactical nuclear weapons has remained only a probability so far, nuclear deterrence is a solid trueness.

For this reason, no matter how much I believe in the danger of nuclear weapons, I do not find it very realistic from a neorealist perspective that global disarmament or a step back from nuclear power can be taken in today's modern theory of the state.

References

- Berkowitz, B.D. (1985). Proliferation, deterrence, and the likelihood of nuclear war", *The Journal of Conflict Resolution*, 29 (1), 112-136.
- Brodie, B. (1978). The development of nuclear strategy, *International Security*, 2(4), 65-83.
- Brodie, B. (2007). *Strategy in the missile age*, RAND
- Brodie, B. (1972). *The absolute weapon: atomic power and world order*, Books for Libraries Press
- Butterworth, R. & Sheldon, J. (2008). *Deterrence in space: Responding to challenges to the us in outer space*, George Marshall Institute
- Culbertson, A. (2022, September 18). Ukraine Crisis: Putin says military drills 'purely defensive' and 'not a threat' as Western Leaders warn invasion imminent, *Sky News*, <https://news.sky.com/story/ukraine-crisis-putin-says-military-drills-purely-defensive-and-not-a-threat-as-western-leaders-warn-invasion-imminent-12545284>, (Retrieved 14 December 2022)
- Deep-rooted Russian fear of the West has fuelled Putin's invasion of Ukraine, *The Conversation*, (3 March 2022), <https://theconversation.com/deep-rooted-russian-fear-of-the-west-has-fuelled-putins-invasion-of-ukraine-178351>, (Retrieved 26 February 2022)
- Freedman, L (2003). Evolution of nuclear strategy reflect changes in the post–Cold War period up to the early 2000s, in *the evolution of nuclear strategy.*, 3rd ed., Palgrave Macmillan
- Freedman, L.D. (2002). 'Nuclear strategy'. *Encyclopedia Britannica*, <https://www.britannica.com/topic/nuclear-strategy>. (Retrieved 1 March 2023)
- Gallucci, R. L. (2006). Averting nuclear catastrophe: Contemplating extreme responses to US vulnerability, *Annals of the American Academy of Political and Social Science*, 607 (1), 51-58.
- Global Zero U.S. Nuclear Policy Commission (2012, May). Global zero u.s. nuclear policy commission report: modernizing US nuclear strategy, force structure and posture, *Global Zero*
- Gray, C. (2009). *National security dilemmas: Challenges & opportunities*, Potomac Books, Inc.,
- Gray, C. (2011). *The Strategy Bridge: Theory for Practice*, Oxford University Press
- How much military support have Western countries provided to Ukraine, what weapons have been sent?, *Euronews*, 10 January 2023, <https://tr.euronews.com/2023/01/10/batili-ulkeler-ukraynaya-ne-kadar-askeri-destekte-bulundu-hangi-silahlar-gonderildi>, (Retrieved 12 January 2023)
- Jervis, R. (1979). Deterrence theory revisited. *World Politics*, 31(2), 289–324.
- Jessie, Y. (2002, December 8)). Ukraine war is going to 'take a while', Putin says as he warns nuclear risk is increasing", *CNN World*, <https://edition.cnn.com/2022/12/07/europe/putin-ukraine-russia-nuclear-intl-hnk/index.html>, (Retrieved 3 October 2022)

- Kasapoglu, C. (2022, September 26). The west's misconception of Russia on the nuclear threat, *Anadolu Agency*, <https://www.aa.com.tr/tr/analiz/nukleer-tehdit-konusunda-batinin-rusya-yanilgisi/2694615>, (Retrieved 15 January 2023)
- Kissinger, H. (1957). *Nuclear weapons and foreign policy*, Council on Foreign Relations by Harper
- Klein, J. J. (2012). Deterring and dissuading nuclear terrorism. *Journal of Strategic Security*. Vol.5, pp.15-30, <http://scholarcommons.usf.edu/jss/vol5/iss1/6>. (Retrieved 15 January 2023)
- Klein, J. J. (2014, November 25). The case for tactical nuclear weapons, International Relations and Security Network, https://www.files.ethz.ch/isn/187842/ISN_185683_en.pdf, (Retrieved 12 October 2022)
- Klein, J. J. (2014). Towards a better u.s. nuclear strategy, *Journal of Strategic Security*, 7 (3), 84-94.
- Lebow, R. & Stein, J. G. (1989). rational deterrence theory: i think, therefore i deter, *World Politics*, 41(2), 208–224
- Leveringhaus, N. (2018). Beyond 'hangovers': The new parameters of post–Cold War nuclear strategy.", *New directions in strategic thinking 2.0: Anu strategic & defence studies centre's golden anniversary conference proceedings.*, Ed. Gleen R. Acton, ANU Press, 77-90.
- Libicki, M. (2009). *Cyberdeterrence and Cyberwar*. RAND Corporation
- Lodal, J. (1980). Deterrence and Nuclear Strategy. *Daedalus*, 109(4), 155-175.
- Marsh, Sarah and Madeline Chambers (2022, February 22). Germany freezes Nord Stream 2 gas project as Ukraine crisis deepens, *Reuters*, <https://www.reuters.com/business/energy/germanys-scholz-halts-nord-stream-2-certification-2022-02-22/>, (Retrieved 21 December 2022)
- Morgan, P. (2003). *Deterrence Now*, Cambridge University Press
- Narang, V. (2014). *Nuclear Strategy in the modern era: Regional powers and international conflict*, Princeton University Press
- NATO, Deterrence and Defence Posture Review (2012)., https://www.nato.int/cps/en/natolive/official_texts_87597.htm , (Retrieved 25 May 2019).
- Nichols T, Stuart D., & McCausland J.D. (2012). *Tactical Nuclear Weapons and NATO.*, Army War Coll Strategic Studies Institute
- Pellecchia E., Antonini, R., Bottai A. & D'Alessandro, A. (2014). Total nuclear disarmament: ethical and moral issues, *Global Bioethics*, 25:2, 136-146
- Roberts, B. (2016). *The case for us nuclear weapons in the 21st century*, Stanford University Press
- Royner, J. (2018). Was there a nuclear revolution? Strategy, grand strategy and the ultimate weapon" <https://warontherocks.com/2018/03/was-there-a-nuclear-revolution-strategy-grand-strategy-and-the-ultimate-weapon/>, (Retrieved 8 October 2022)

- Schelling, T. (1966). *Arms and Influence*, Yale University Press
- Schelling, T. (1980). *The strategy of Conflict*, Harvard University Press
- Schultz G., Perry W., Kissinger H. & Nunn S. (2008, January 15). 'Toward a nuclear-free world', *Wall Street Journal*, [www.nti.org/media/pdfs/NSP_op-eds_final_.pdf? = 1360883065](http://www.nti.org/media/pdfs/NSP_op-eds_final_.pdf?_=1360883065), (Retrieved 15 November 2022).
- Walton, C. D. (2010). The second nuclear age: nuclear weapons in the twenty-first century, in Baylis, J., Gray, C. and Wirtz, J. (eds) *Strategy in the contemporary world* (third edition), Oxford University Press, 208-225.
- Tétrault-Farber, G. & Balmforth, T. (2021, December 17)). Russia demands NATO roll back from east europe and stay out of ukraine, *Reuters*, <https://www.reuters.com/world/russia-unveils-security-guarantees-says-western-response-not-encouraging-2021-12-17/>, (Retrieved 21 December 2022)
- “The effects of nuclear weapons”, *Atomic Archive*, <http://www.atomicarchive.com/Effects/index.shtml>, (Retrieved 4 October 2022)
- Tow, W. T. (2014). the nuclear waltz: rational actors, deterrence and nuclear non-proliferation, *Australian Journal of Political Science*, 49(3), 541-546.
- Treisman, R. (2022, March 1). Putin's Claim of Putin's claim of fighting against Ukraine 'neo-Nazis' distorts history, scholars say, *NPR*, <https://www.npr.org/2022/03/01/1083677765/putin-denazify-ukraine-russia-history>, (Retrieved 10 December 2022)
- Tzu, S. (1971). *The art of war*, translated by Samuel B. Griffith, Oxford University Press
- “Ukraine: UN General Assembly demands Russia reverse course on ‘attempted illegal annexation’”, UN News, 12 October 2022, <https://news.un.org/en/story/2022/10/1129492>, (Retrieved 10 December 2022)
- Weaver, C. (2022, October 2). "NATO's Jens Stoltenberg warns Russia of severe consequences if it uses nuclear weapons", *Financial Times*, <https://www.ft.com/content/36ca9f0b-d287-47ac-8944-36171dbd9a10>, (Retrieved 13 January 2023)
- Will Putin Use Nuclear? (2022, September 25). *CNN Turk*, <https://www.cnnturk.com/dunya/putin-nukleer-kullanir-mi?page=1>, (Retrieved 13 January 2023)
- Wirtz, James J. (2012). Deterring the weak: problems and prospects, *Proliferation Papers*, No.43, Institut Français des Relations Internationales, <https://www.ifri.org/en/publications/enotes/proliferation-papers/deterring-weak-problems-and-prospects> (Retrieved 15 January 2023).
- Wirtz, J. (2018). How does nuclear deterrence differ from conventional deterrence? *Strategic Studies Quarterly*, 12(4), 58-75.

Information About the Article/Makale Hakkında Bilgiler

Conflict of interests/ Çıkar Çatışması

The authors have no conflict of interest to declare.

Yazarlar çıkar çatışması bildirmemiştir.

Grant Support/ Finansal Destek

The authors declared that this study has received no financial support.

Yazarlar bu çalışma için finansal destek almadığını beyan etmiştir.

Author Contributions/ Yazar Katkıları

The draft process of the manuscript/ Taslağın Hazırlanma Süreci A.E./B.S.G. Writing The Manuscript/ Makalenin Yazılması A.E./B.S.G. Submit, Revision and Resubmit Process/ Başvuru, Düzeltme ve Yeniden Başvuru Süreci A.E./B.S.G.

,



JATSS, 2023 ; 5(1), 19-33

First Submission:20.02.2023

Revised Submission After Review:26.03.2023

Accepted For Publication:29.03.2023

Available Online Since:31.03.2023

Research Article

**Changing Borders and Women as the Narrator: The Case of Syrian Circassians
in Turkey^a**

Eylem Akdeniz Göker^b

Abstract

Since 2011, with the Syrian conflict, a sizeable portion of the Syrian Circassian diaspora have fled to Turkey. The experience of deportation due to the Syrian civil war exposed the community to the same trauma for the third time. However, as the refugees were forced to leave their country, they experienced different conditions than their Arab and Kurdish counterparts. Utilizing solidarity networks through their kinship relations, the Circassian diaspora appears to have avoided the hardships encountered by other refugee groups at least to some an extent. In the meantime, the diaspora developed new survival strategies in the face of general negative attitudes towards refugees and Syrians. The recent diasporic experience has been generally discussed with regards to issues of social class, ethnic affiliation, and distinction. Yet, the gendered dimension of the recent forced migration has been underestimated or neglected. This study aims to understand whether the women within the Circassian community who migrated from Syria to Turkey generated new forms of roles to meet the social demands of the new diasporic experience. The evidence discussed here is based on fieldwork that was conducted in 2019. One of the significant findings to be assessed in this study is the reinforcement of the patriarchy within the diaspora and the factors that facilitated this process.

Keywords: Syrian Circassians, Forced Migration, Women

JEL Codes: M10,M21,C44, Z00)

^a Findings in this article has been presented in *Tekirdağ University International Symposium on Migration and Asylum in Turkey*, held in June 20-21, 2022; yet research has not been published beforehand.

^b Assist. Prof. Dr. Altınbaş University, Faculty of Economics, Administrative and Social Sciences, Department of Public Administration and Political Science, İstanbul/Turkey, eylem.akdeniz@altinbas.edu.tr , ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-9773-323X> (Corresponding Author)



JATSS, 2023; 5(1), 19-33

İlk Başyuru:20.02.2023

Düzeltilmiş Makalenin Alınışı:26.03.2023

Yayın İçin Kabul Tarihi:29.03.2023

Online Yayın Tarihi:31.03.2023

Araştırma Makalesi

**Değişen Sınırlar ve Aktarıcı Olarak Kadın: Türkiye’deki Suriye’den Gelen
Çerkes Kadınlar^a**

Eylem Akdeniz Göker^b

2011'den bu yana Suriye’deki çatışmalar nedeniyle Suriye’de yaşayan Çerkes diasporasının önemli bir kısmı 'ye sığınmıştır. İç savaş neticesinde deneyimlenen zorunlu göç, Çerkes toplumunu üçüncü defa aynı travmaya maruz bırakmıştır. Ne var ki Suriyeli Çerkesler, kendileri gibi ülkelerini terk etmek zorunda kalan, Arap ve Kürt muadillerinden farklı koşullara maruz kalmışlardır. Akrabalık ilişkileri üzerinden kurulan dayanışma ağlarını kullanan Çerkes diasporası, diğer sığınmacı grupların yaşadığı sıkıntılardan bir nebze de olsa kurtulmuş görünmektedir. Bu esnada diaspora, genel olarak sığınmacılara ve Suriyelilere yönelik genel olumsuz tutumlar karşısında yeni hayatta kalma stratejileri de geliştirebilmiştir. Söz konusu deneyim genel olarak sosyal sınıf, etnik aidiyet ve ayırım konularıyla ilgili olarak tartışılmıştır. Ancak son zamanlardaki zorunlu göçün toplumsal cinsiyet boyutu hafife alınmış veya ihmal edilmiştir. Bu çalışma, Suriye'den 'ye göç eden Çerkes toplumu içindeki kadınların yeni diasporik deneyimini verili toplumsal taleplerini karşılamak için yeni rol biçimleri üretip üretmediklerini tartışarak anlamayı amaçlamaktadır. Tartışmaya konu olan veriler 2019 yılında yapılan saha çalışmasının bulgularına dayanmaktadır. Çalışmada, ataerkilliğin diaspora içinde pekişme süreci ve bu süreci kolaylaştıran etmenler değerlendirilmesi elzem bulgular olarak ele alınmıştır.

Anahtar Kelimeler: Suriyeli Çerkesler, Zorunlu Göç, Kadın

JEL Kodlar: M10,M21,C44, Z00

^a Bu makaledeki bulgular 20-21 Haziran 2022 tarihlerinde Tekirdağ Üniversitesinde düzenlenen Türkiye’de Göç ve İltica Uluslararası Sempozyumunda sunulmuş; araştırma daha önce yayınlanmamıştır
^b Dr. Öğretim Üyesi Altınbaş Üniversitesi, İktisadi, İdari ve Sosyal Bilimler Fakültesi, Siyaset Bilimi ve Kamu Yönetimi Bölümü, İstanbul/ Turkey, eylem.akdeniz@altinbas.edu.tr ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-9773-323X> (Sorumlu Yazar)

Introduction¹

A sizable percentage of the Syrian Circassian diaspora has fled to Turkey as a result of the Syrian conflict since 2011. Due to the influx of hundreds of thousands of refugees from Syria, Turkey—a country with a close border—became home to the largest Syrian community. The group was subjected to the same agony for a third time when they were deported as a result of the Syrian civil war. The refugees, however, had different circumstances after being compelled to flee their homeland than their Arab and Kurdish counterparts. Utilizing solidarity networks through their kinship relations, the Circassian diaspora appears to have avoided the hardships encountered by other refugee groups at least to some extent. In the meantime, the diaspora developed new survival strategies in the face of general negative attitudes towards refugees and Syrians. The recent diasporic experience has been generally discussed with regards to issues of social class, ethnic affiliation, and distinction. Yet, the gendered dimension of the recent forced migration has been underestimated or neglected. The basic motivation behind this study is to understand the invisible actors of deportation due to the civil war in Syria: Circassian women. Not only the women but the Circassian population seeking refuge in Turkey, in the main, has been discredited or underestimated for variety of reasons. The most important factor behind neglect has been Circassians' lack of visibility compared to poor urban refugees from Syria. Another dimension might be the difficulty to associate the image of Circassians with the general image or prototype of the 'Syrian' in the perception and understanding of the ordinary Turkish citizen or the layperson.

For more than 150 years, the Circassian diaspora in Syria has contributed to the development of Syrian society. In 2011, a sizable percentage of the Circassian diaspora in Syria fled to Turkey as a result of the Syrian conflict. The Circassian community's first exile, which occurred in 1864, was brought to mind again by their deportation from Syria. The community was subjected to brutality and mistreatment during the Great Exile (Tsignetun), and because of this, the idea of victimization has been reinforced as a key component of the tribe's identity. In this study, I argue, following Robin Cohen, that the Circassian diaspora in Syria is a good example of a 'victim diaspora': Since their forced resettlement to Ottoman lands, the population has been subjected to the traumatic experience of exile on multiple occasions. After decades of living around the Golan Heights, they were forced to abandon their villages and retreat further into Syria, resettling around Damascus, epitomizing 'an exile within exile.' (Akdeniz-Göker, 2019:104). As a result, the community was subjected to the same pain due to deportation as a result of the Syrian civil war for a third time, which strengthened their sense of victimhood (Akdeniz-Göker, 2019).

What about women? The real invisible subjects of this story were the women. This study aims to understand whether the women within the Circassian community who migrated from Syria to Turkey generated new forms of roles to meet the social demands of the new diasporic experience. The evidence discussed here is basically based on fieldwork that was conducted in 2019. The author of this study has conducted two different fieldworks on Circassians from Syria. The first one was conducted in İstanbul and villages of Düzce between 2015 and 2017. The rationale behind this choice lied in the fact that, the majority of Syrian Circassians preferred

¹“Ethics Comitte Permission obligation has been introduced in every survey (or one of the types of research counted above) conducted after 2020. However, since this study was conducted before 2020, ethics committee approval was not obtained”.

to settle in those regions with the support of community foundations and federations and the kinship networks. Another fieldwork was to be conducted online and face to face in 2019. The earlier research focused upon the underlying dynamics of diasporic experience and the reconstitution of diasporas through processes of victimization. In the mentioned research, whether Circassians' suffering during the forced migration reinforced the feeling of victimization or not has been examined through the lenses of diaspora studies (Akdeniz-Göker, 2019). Specifically, it has been intended to undercover the mechanisms utilized by the Circassians in creating a sense of distinctiveness while interacting with 'Other' ethnic groups, the Arab and Kurdish refugees from Syria, exposed to the same historical experience, that of seeking refuge. In the end, it has been argued that this unique experience, redefined the collective narratives that shaped the collective identities of the Circassians from Syria.

Years after, as a member of the Circassian community, presumably being an insider observer, the author of this study had earlier observations on the new modes of interaction within the community: Circassians from Syria, were developing different senses of distinctiveness also through the mechanisms of interaction with their kinship members. They were comparing and contrasting the identity of Circassian, or Adige identity with the Circassian identity of their kinship members in Turkey. Changing borders seemed to have brought about the transformation of intra-group identities. There were Kurds, Arabs and some other ethnic groups forced to leave their country, Syria and moved to Turkey. Yet, as it has been indicated at the outset, Circassians' position was quite different than their Arab and Kurdish counterparts. Only a minority within the whole group Circassians fleeing to Turkey had stayed in refugee camps and the majority had been located to villages and towns due to their kinship networks. Utilizing solidarity networks through their kinship relations, the Circassian diaspora appeared to have avoided the difficulties encountered by other refugee groups at least to some an extent. In the meantime, they developed new survival strategies in the face of general negative attitudes towards refugees and Syrians. The mechanisms of distinction operating within the Circassian Syrian diaspora, the way these mechanisms impact relations inside the community and establish hierarchies among male and female members deserved to be analyzed.

The evidence discussed here is based on fieldwork that has been conducted in 2019. One of the significant findings to be assessed in this presentation is the presence of hierarchies like "homeland Circassian" and "Syrian Circassian" within the diaspora. In this respect, Circassians coming from Syria, being a smaller and more homogeneous community, keep ethno-cultural aspects of their identity more "alive" and thus see themselves as superior to Circassians in Turkey. Keeping in mind the heterogenous nature of the ethnic groups, in order to reflect the diversity, it has been intended to conduct interviews with fifteen Syrian Circassians through snow-ball method. Depending on the contacts from the previous research, it was easier to contact the interviewees met years ago. It was realized that women were more willing to keep in touch, they were eager to talk, to explain, to define and narrate their stories. This was a new line of research indicating the gender dimension of the story. When the fifteen members of the community was reached eight of which were women, it would be plausible to conduct interviews with these eight Circassian women. Unfortunately, only with two of the participants face-to-face interview could be conducted, others were online (through zoom).

Circassian Diaspora from Syria: Overshouldering the Same Trauma Three Times

As Cohen argues, the development of a diasporic consciousness among community members who hold different ideological and/or political convictions is strongly facilitated by the sharing of a common pain. In other words, the formation of a diasporic identity may be

influenced primarily by a sense of victimization (1997). Yet, one more aspect should also be added to the picture: women experience different levels of victimization. Before focusing upon the unique experience of women in this process, the Circassian experience of victimization and their process of turning into a diaspora should be examined. In this part of the study, the general contours of Circassian diasporic experience will be drawn by with specific reference to their position in modern Turkey.

Circassian exile in 1864 (or *Tsitsekun*, to specifically describe the experience of exile) is the primary determinant of common diasporic identity building. Circassians have been the native, autochthonous people of the North Caucasus and their 'Great Exile,' (*Tsitsekun*) epitomized their expulsion from the ancestral homeland Northern Caucasus. This expulsion was due to the Tsarist Russia's pan-Slavic expansionism and military campaigns. In the collective memory of Circassian people, 1864 referred to the mass exodus indicating their scattering across several countries. After long course of struggles against Russian expansionism, they had to leave their homes and fled to Ottoman Empire. When they have arrived at Ottoman ports of Trabzon, Samsun, İstanbul and Varna, almost one third of the population had lost their lives (Karpat, 1985). This was the initial step in the diasporic experience for the Circassians. (Jaimoukha, 2001). In accordance with the resettlement policies of the Ottomans, they were resettled along borders of the Ottoman Empire. The settlement policy of the Ottoman administration was based on manipulating population dynamics with various methods. For instance, Muslim refugees could well be used as a countervailing force to suppress the local settlers in the areas of contention. In this respect, Circassians seemed to be eligible actors for 'balancing' the non-Muslim population in strategic areas (Zürcher, 2008). They were available agents for military source of the imperial control particularly against the Armenian and Arab populated regions (Dündar, 2001:130-4; Avagyan, 2004). After their uprooting from their ancestral homeland, Circassian people were dispersed to Ottoman lands covering Balkans, today's Syria, Jordan, Israel, and Anatolia. After the World War I, the newly emerging nation-states emerging out of the ashes of Ottoman Empire appeared to be the new settlement units for the Circassians. Inheriting the role of serving as actors in military and security apparatus, significant portions of the Circassian diaspora, most probably having limited alternatives to survive, became members of the bureaucratic or military apparatuses in those states. For instance, Jordan is historically regarded as the prime example of the recruitment of Circassians into the state security apparatus (Shami, 1995). Similarly, in Turkey, Circassians held significant positions in bureaucracy and security instruments.

Many renowned academics have studied the emergence and development of Circassian diaspora in modern Turkey (Kaya 2014; Kaya 2004; Besleney 2014; Doğan 2009; Sunata 2020). It will not be an exaggeration to suggest that this rich body of academic writing on the subject has been parallel to the inner dynamics of the development of the diaspora politics within Circassians. That is, with the emergence of diasporic identity of the community, Circassians began to appear as subjects of diaspora studies. As of 2000s, Circassians residing in Turkey have begun to redefine their identities through the prism of diaspora politics. As it has been noted by Kaya, this period differed from the nineties bearing the mark of minority politics (Kaya, 2014). With the ethno-cultural resurgence and renewal in the urban field, diasporic identity has been the main source and identification of the Circassians (Kaya 2014). This process was encouraged by the increasing interaction with the ancestral homeland, Northern Caucasia, specifically after the dissolution of the Soviet Union and the end of the Cold War (Kaya 2014). One another, maybe the most significant factor preparing the basis behind this process was of course Turkey's new route to the European Union which was facilitated

after the 1999 Helsinki Summit. Parallel to Turkey's process of Europeanization, Turkey's Circassian diaspora, in the main, preferred to adopt diaspora politics and define their self identity through the lenses of diaspora discourse (Kaya 2005).

In a pioneering article, Kaya has discussed the underlying developments of identity formation of Circassians and their diasporic identities arguing that Circassians in Turkey has been convincing examples of definition of diaspora provided by Safran (1991) (Kaya, 2005). Safran's classical definition of diaspora (1991:83-84) consists of the following characteristics which might well be attributed to Turkey's Circassians (Kaya 2005). Circassians are defined as a people who are dispersed from a center to two or more peripheral or foreign regions; hold a collective memory, vision, or myth; believe that full acceptance by the host country is not possible; regard the ancestral homeland as the true or ideal home and place of eventual return; commit to the maintenance or restoration of the homeland to its safety and prosperity; and maintain a personal or mediated relationship to the homeland in an ethnocentric manner (Kaya, 2005). Obviously, there are recent studies questioning the applicability of the idea of return to the Circassian community in Turkey (Besleney, 2014; Akdeniz-Göker 2018; 2019).

As indicated previously, Syria has been one of the destination points for Circassians expelled from their ancestral homeland in 1864. According to the official records, Circassian population in Syria reached approximately 40,000 (Shami, 1995). Unfortunately, since 2011, a sizeable population has left Syria due to the civil war. For more than 150 years Circassians were parts of the Syrian social and economic fabric. They held distinctive positions in Syrian military and bureaucratic apparatus. When the war erupted, they refrained from taking sides or supporting either of the warring camps (Jaimoukha, 2012).

Sharing a common tragedy, according to Robin Cohen, lays a solid foundation for the development of diasporic awareness among various groups within the community with diverse ideological and/or political convictions. As a result, a sense of victimization may be the most important factor in the formation of a diasporic identity (1997). Based on this theoretical framework, it is possible to hypothesize that the Circassian exile in 1864 (*Tsitsekun*) was the primary determinant of the development of shared diasporic identity. Syrian Circassians occupy a distinctive status compared to their counterparts elsewhere. Unlike the Circassian diaspora in Turkey, they resemble to a large extent the conceptualization of 'victim diaspora' coined by Robin Cohen (Akdeniz-Göker, 2019). Their latest journey to Turkey represented the third exile of the Circassian community in Syria. After their forced resettlement to Ottoman lands, they experienced a second forced deportation during the Six Days War in 1967. Circassians living around Golan heights had to abandon their homes and move to the villages around Damascus. With the Syrian civil war that erupted in 2011, the Circassian diaspora of Syria faced the traumatic experience of exile for the third time (Akdeniz-Göker, 2019). This time, they had to flee their homes in Syria and move to Turkey to seek refuge. The earliest migration to Syria began at the port of Samsun and extended to Uzunyayla in the district of Kayseri, an official settlement place for many Circassians in central Anatolia, eventually ending in the Syrian plains. People abandoned their homes in Syria, followed the trail to Reyhanlı, a town closer to Turkey's southern borders, and hoped to reach the larger cities of Istanbul or Ankara, or provinces nearby. A sizable percentage of the Circassian diaspora in Syria has fled to Turkey as a result of being trapped between two lines of fire, and the influx of Circassian refugees has not stopped. Hoping to escape the conflict zone, they joined the refugee flow from Syria. At the risk of repetition, it should once more be stated that the Syrian crisis was the third time that Syrian Circassians had to flee their homes. A number of factors contributed to their smooth

transition to Turkey. Among these factors, geographical proximity and the lack of visa requirements were prominent. Additionally, social benefits provided by kinship relations in Turkey were of great significance in their preference for Turkey. Moreover, it was not easy to directly move to Caucasia or to Russia. The lengthy red tape process and the unfavourable conditions in Russia have also contributed to their decision to choose Turkey as an option. Some of them had the opportunity to seek refuge in Caucasus republics where they were settled in sanatoriums that provided little interaction with the local population. To recapitulate, by 2011, more than fifty per cent of the Circassian population in Syria left their homes and fled abroad (Goble, 2016). Moreover, among this population, the vast majority have chosen to relocate to Turkey, while the remainder have fled to Jordan and other European countries (Goble, 2016). Overall, most Circassians in Syria have fled their homes, fleeing the violence that has made life unbearable, to neighboring countries, with Turkey appearing to be the first option (Akdeniz-Göker, 2019). Many families in the Homs and other urban areas have lost their homes as a result of military attacks and missile strikes (Kushabiev, 2012). Hundreds of Circassians have been transported to Turkey to be relocated to safe shelters by community associations such as the Federation of Caucasian Associations (Kaffed), the largest Circassian association in Türkiye, as the union of Circassian and other North Caucasian associations from various provinces of the country, and the Federation of Circassian Associations (Çerkes Fed) founded as an alternative federation criticizing the policies of Kaffed. A group of families were relocated into containers near the Nizip town of Gaziantep province, which is close to the Syrian border, in April 2012 by Çerkes-Fed and the International Circassian Association (ICA) Solidarity Committee. According to information verified by Kaffed Crisis Desk, the villages around Düzce, a northwestern city near Istanbul, have replaced the villages around Turkey's southern provinces as the primary places of residence for Syrian Circassians (Akdeniz-Göker, 2019). Activists of the associations and volunteers frequently emphasize that they do not and will not allow Syrian Circassians to remain in refugee camps. For a while, they were hosted in local Circassians' summer houses or flats without having to pay rent. Although temporary, this, to some an extent, alleviated the problems they would experience. In this respect, the role attributed by the ethnic and cultural associations in providing solidarity networks was of vital importance. Syrian Circassians could their distant relatives and keep solidarity-based interaction. Moreover, a vital of element of Circassian culture has presumably contributed to this process. This issue could only be explained by referring to '*vunegoş*' connoting to family names in Circassian language. Even among assimilated Circassians, learning about their traditional family names belonging to their kinship has always been a common practice in order to avoid clan or family endogamy, which is frowned upon in Circassian culture, each member of the community had to be aware of his or her kinship group. This practice, which was historically used to prevent family endogamy, recently appeared to be useful in establishing solidarity networks among Circassians dispersed across different regions and countries. (Akdeniz-Göker, 2019). Syrian Circassians have used the internet to trace their kinship ties and find members of their families and their distant cousins. It would be unfair to attribute the Syrian Circassians' advantages to a single factor, that of the ethno-cultural tissue. Circassians from Syria displayed distinct sociological characteristics when compared to their counterparts from other ethnic or religious communities. At first, almost all had valid passports. As the opportunity of keeping passport indicate, they seemed to belong a societal segment of the population with relatively high levels of income and education (Akdeniz-Göker, 2019).

Circassian Women from Syria to Turkey ²

It has been commonly assumed and underlined that migration is one of the greatest traumas that the individual might experience. Employing the words of migration and trauma in the same sentence does not seem to be common to colloquial speech. These two concepts have been defined in relation to one another in the academic literature as well. Migration, primarily the forced migration, refers not only to the abandonment of the lands or territories once lived, but also to the life-worlds, daily habits, social relations they encompass and cover.

The immigrant or the migrant leaves behind all the concrete relationships established so far with their cognitive, emotional, and experiential repercussions, and steps into new, often unpredictable, insecure, and precarious relationships. It is hardly possible to assume that this process would not be painful. Although they have been facing the pain and agony of migration, until recently, women could not find place and stand for themselves in the migration literature. The visibility of women in migration studies is related to the differentiation of migration *per se* due to the pace of social and economic transformations in the nineties. Unlike previous centuries, it was claimed that immigration became politicized and feminized in this period (Castles and Mark, 2008).

It was first with Morokvasic's thought-provoking work published in 1984 that the discussion of women as visible subjects of migration was to be triggered. Recent studies emphasize that women face difficulties and problems that gender roles put on their shoulders during the migration process, and this process in turn, feeds gender inequality. Migrant women, asylum seekers or refugees tend to find themselves in more difficult conditions adding new burdens on their shoulders. Moreover, this process tends to bring about the reproduction of the gender roles and triggering of the gender inequality.

The first option for the women fleeing conflicts, wars or poverty is labor-intensive sectors (Dedeoğlu, 2011). The levels and dimensions of the exploitation experienced by the migrant woman have been determined by the labor market and the social and legal framework in the host country. Many migrant women work informally as in-home child-care or elder-care providers (Dedeoğlu, 2011; Gökbayrak, 2009). Migrant women in the most precarious jobs face various forms of gender-based discrimination. While migrant women are seen as the main source of unregistered or off-the-books profits, they are subject to lower wages. Mostly unskilled, these migrant women have to survive in poor working conditions and tend to face series of abuses related to gender discrimination (Dedeoğlu 2011).

As it is well-known, a number of factors, such as regional proximity and cultural affinity and/or the very existence of the job opportunities in the informal sector make Turkey attractive to refugees and migrants from the neighbouring countries facing war-like conditions. Most particularly during the nineties, migration to Turkey has been accelerated by the factors related to the job opportunities in informal sectors (Gökbayrak 2009). Migrant women have been employed as cheap labor force in care services, in service sector or manufacturing. A series of conditions related to deprivation and poverty, especially the lack of legal protection prepares the conditions for dependency of migrant women on the employers. This sort of dependency

² It should be stated that this sub-title has been inspired from Mirjana Morokvasic's groundbreaking work published in 1984 (See: Morokvasic, Mirjana, "The overview: Birds of Passages are also Women", International Migration Review. Women in Migration. Special Issue 18, no. 4 (1984): 886-907).

creates new aspects and dimensions abuse and exploitation. For instance, women who do not have a residence and work permit are forced to put up with those abuses for fear of being deported.

Number of academics who have produced invaluable work on migrant women have demonstrated the prevalence of workplace harassment and underpayment in their various studies (Dedeoğlu 2011). This framework of insecurity that restrains migrant women is reinforced by the fact that migrant women cannot receive help and support from official institutions, and the impunity of the perpetrators of abuse. This further encourages those responsible for abuse and rights violations. Doubtless, it is essential to build institutional structures for migrant women harassed, abused, or exposed to violence to voice their complaints. Legal texts, conventions stipulating that all migrant women can benefit from protection and prevention mechanisms regarding sexual and domestic violence, regardless of legal status seem to provide the *de jure* protection. Yet, lack of such *de jure* protections, *de facto* mechanisms of abuse, exploitation and harassment seem to function without any restraint.

How will we locate the Circassian women that fled to Turkey from Syria in this picture? This gross question seems to be answered by focusing upon the unique position of the Syrians Circassians in Turkey that has been discussed in the previous section of the study. Compared to their Arab or Kurdish counterparts, Circassians from Syria, in the main, belongs to a rather privileged segment of Syrian society. They had secure jobs left behind and at least valid passports. As indicated above, even affording passport indicate clues about their socio-economic standing.

Needless to say, every forced migration almost always brings with it dispossession. Those Circassians, leaving their homes in Syria were exposed to the traumatic social and economic conditions and faced dispossession in this process. Furthermore, as it has been discussed, the volunteers and activists of cultural association have long provided immediate and essential supports for the most basic needs of the Circassians settled in Turkey. Besides, almost all families were located in houses owned by local Circassians and they were not required to pay rent in turn which enabled them advantageous at least for a certain period of time. Yet, as the fieldwork of this study has shown, this story of solidarity did not last long. In 2019, during the fieldwork, it has been realized that none of the families were living in the villages of Düzce in the houses reserved for them by the local Circassians. Almost all had moved to the city centers and had to pay rent and had to earn a living in the country they could not speak its official language or hardly speak.

One aspect of the fieldwork was striking in the sense that, in contrast to the previous one held in 2015, this time men were not eager to talk but women were willing to raise their voice. It was easier to contact interviewees met years ago thanks to contacts from previous research. This was a new line of research indicating the gender dimension of the story. It was discovered that women were more willing to communicate; they were eager to talk, explain, define, and narrate their stories. Indeed, that was how women appeared to be at the core of the research: Migratory birds were also women (Morokvasic, 1984). Findings have shown that women shoulder the responsibilities and burdens that gender roles impose during the migration process, and this in turn certainly feeds gender inequality. Such was the case for Circassian women from Syria. When fifteen members were reached, eight of whom were women, interviews with these eight Circassian women would be possible. Unfortunately, only two of

the participants were available for face-to-face interviews; the rest were conducted online (through zoom).

Migrant women, asylum seekers, and refugees may find themselves in more difficult situations as new burdens are added to their shoulders, and gender roles can be reconstructed in the migration process, albeit bitterly. This was to be narrated within the interviews, yet the women tended to normalize their roles and new burdens as intrinsic aspects of the tradition (Khabze). They were the most marginalized subjects of the story. Their experiences drawing upon several aspects such as—material, ideological, institutional— have framed divergent experiences of what it meant to be woman, and particularly a Circassian woman.

Not unexpectedly, in close resemblance with the previous research held in 2015, all respondents reiterated that major factor for them for leaving their homes in Syria was bound to insecurity. They had found themselves in the middle of a war as the battles intensified. The main theme reported by the respondents was insecurity. The most pressing issue, however, was the safety of "the sons." As a result, some families initially preferred to remain in Syria and sent their sons as refugees in order to save their lives. The majority of respondents emphasized that they moved to Turkey to protect their sons from the brutality of the FSA (Free Syrian Army) or the Assad regime. Both civil war sides attempted to recruit children from within families. Numerous interviewees asserted throughout the interviews that extreme organizations were increasingly picking them out for attack due to their supposed allegiance to the Assad regime. A few of the responders discussed their own encounters with unfortunate kidnappings. They asserted that some rebel organizations or organizations not connected to the FSA abduct kids and hold them for ransom. Most households had young sons who were eligible for the draft. According to the respondents, when they arrived in Turkey, their sense of insecurity vanished.

Overall, they were pleased that the Turkish government had granted Turkish citizenship to all community members (maybe with a few exceptions). But this time, they had to deal with new survival conditions. This implied a new type of insecurity. One of the respondents (Setenay 1, in late thirties)³, "what I learnt from my latest experience, it is the insecurity that hurts you most. We came here to find a safe haven, because we escaped from insecurity. Unfortunately, insecurity never ends. It turned out to be an integral part of our lives."

The lives of the women have been affected by a variety of factors. Some contended that (Setenay 2), "Men stay at home. They have their retirement salary." But the families could not survive with the retirement salary. Therefore, it was women's turn to work. They look for jobs in precarious informal labour markets as domestic caregivers, sometimes shop clerks and tailors. Setenay 3, narrates a similar story: "I didn't have retirement salary, I was a housewife in Homs." Setenay 4, who studied English language and literature in Syria, stated that it was nearly impossible for her to find a permanent job in Turkey because she could not speak Turkish fluently. If given the chance, she would prefer to relocate to Europe and then return to Syria once the war is over. Setenay 5 expressed similar concerns and stated that she would be unable to find a permanent job due to the language barrier. She emphasized her desire to relocate to any of the regions of the world where he could earn her life. All of the women emphasized the precipitous decline in their standard of living. Their migration to Turkey during Syria's current conflict has resulted in dispossession and a decline in quality of life. All of the women expressed dissatisfaction with their living conditions in Syria prior to the civil war. Again, community networks helped them! They found temporary and sometimes (younger ones) seemingly

³ Fictitious names have been used for all interviewees since they wished to remain anonymous.

permanent jobs in distant relatives' companies, small enterprises. It was at this point those tensions appeared on the surface. In order to provide themselves from the current harsh conditions the women tend to have silently accepted that being a true Circassian meant accepting the conditions and struggling. During the 2019 interviews, it was stated unequivocally that the Circassians from Syria did not want to be associated with the "Syrian refugees" in Turkey. Throughout the interviews, they repeatedly stated that they were Circassian rather than Syrian. This was one of their complaints against the Turkish Circassians. "You know the attitudes and prejudices against Syrians here in Turkey," says Seteney 1. Even so, you (local Circassians) continue to refer to us as "Syrian Circassians." We are all one and the same: we are all diasporans. We are simply Circassians, not Syrian Circassians."

The majority of respondents in the earlier interviews consistently emphasized that their ethnic identity—that of being Circassian—had given them the means to reach stable conditions in Turkey. By doing so, they were able to readily connect with their distant relatives (kinship links) and gain access to the mechanisms of solidarity, which aided their identification with the diaspora. Almost all of the respondents emphasized throughout the earlier interviews that their ethnic identity—that of being Circassian—had given them the means to reach secure conditions in Turkey. They could then profit from the processes of solidarity, which in turn promoted their identification with the diaspora, and readily connect with their distant relatives (kinship bonds). The most recent interviews had shown that being Circassian had also given them a somewhat privileged (or secure) status relative to other Syrian refugees, in addition to being a valuable source of solidarity. In that regard, strengthening this particular aspect of identification appeared to be advantageous and an essential part of their survival strategies in Turkey. One simple conclusion could be drawn: they had given up hope of ever returning. All were granted Turkish nationality. Three of them stated that they had sold their homes in Syria and were now able to purchase apartments in Düzce.

By Way of Conclusion

Recent studies have brought attention to the challenges and problems that women face as a result of gender roles during the migration process, which feeds gender inequality. Women migrants, asylum seekers, and refugees are frequently placed in difficult situations that require them to take on additional responsibilities. Moreover, gender roles are typically maintained as a result of this process, which also commonly leads to the growth of gender inequity. Turkey is attractive to refugees and migrants from bordering nations experiencing war-like conditions for a number of reasons, including regional closeness and cultural affinity as well as the existence of labor opportunities in the informal sector. A combination of variables connected to job prospects in the informal economy has encouraged migration to Turkey, especially during the 1990s. The foundation for migrant women's reliance on employers is set by a number of variables associated to hardship and poverty, most notably a lack of legal protection. Abuse and exploitation take on new dimensions when there is this kind of reliance. Women without a permit to live and work, for instance, are compelled to put up with these mistreatments out of fear of being expelled. By focusing on the experiences of Circassian women who fled Syria and sought refuge in Turkey, this study demonstrated that similar processes can be experienced by Circassian women in different contexts. When Circassians left Syria, they were subjected to horrible social and economic conditions as well as dispossession. As was previously said, cultural association volunteers and activists have long given urgent and crucial help for Circassians in Turkey's most fundamental requirements. In addition, practically all families enjoyed the benefit of not having to pay rent because they resided in homes owned by

neighborhood Circassians. This story of solidarity, however, was short-lived, as the fieldwork for this study has shown. Women carry the obligations and responsibilities that gender norms place on them during the migration process, which leads to gender inequity. For Syrian Circassian women, this was also the situation. When new responsibilities are placed on their shoulders and gender roles might be recreated, however painfully, during the migration process, migrant women may find themselves in more challenging circumstances. The interviews were to reveal this, however the women tended to normalize their roles and new responsibilities as intimately related to the tradition (Khabze). Their differing perspectives on what it meant to be a woman, particularly a Circassian woman, were shaped by their experiences, which drew on a range of institutional, ideological, and socioeconomic influences. The majority of respondents consistently stated that their ethnic identity—being Circassian—had provided them with the means to achieve stable conditions in Türkiye when they first met their distant relatives in this new country. They had simple access to kinship linkages with their distant relatives and solidarity mechanisms, which facilitated their identification with the diaspora. The most recent interviews claim that being Circassians has also provided them an advantage. Yet, this time they seem to realize that this advantage was limited, and gender inequality was to be exacerbated in the given conditions. Referring to the case of Circassian women from Syria, this study demonstrates how the remedies that women who are exposed to migration discover through tradition as a means of solidarity in overcoming the challenging conditions brought on by migration may eventually increase gender-based inequities. In contrast to men, who were less likely to speak up in this study, women were willing to raise their voices. Women were found to be more vocal; they wanted to communicate, explain, define, and narrate their experiences. The study on the gender roles of migrant women included the Circassian women as ‘the migrating birds.’

References

- Akdeniz-Göker, E. (2019). Exile within Exile: Syrian Circassians Journey into Turkey, *Reflections on International Relations, Politics, History and Law* Nesrin Kenar ve Philip Osama Amour (Eds.), IJOPEC, (ISBN: 978-1-912503-89-6, Publication No: 2019/26)
- Avangyan, A. (2004). *Osmanlı İmparatorluğu ve Kemalist Türkiye'nin Devlet-İktidar Sisteminde Çerkesler*. İstanbul: Belge Yayınları.
- Besloney, Z. A. (2014). *The Circassian Diaspora in Turkey: A Political History*. London, UK: Routledge.
- Cohen, R. (1996). Diasporas and the Nation-State: From Victims to Challengers, *International Affairs*, 72 (13), 507-520.
- Dedeoğlu, S. (2011). Türkiye'de Göçmenlerin Sosyal Dışlanması: İstanbul Hazır-Giyim Sanayinde Çalışan Azerbaycanlı Göçmen Kadınlar Örneği, *Ankara Üniversitesi SBF Dergisi*, 66(01), 27-48. https://doi.org/10.1501/SBFder_0000002193
- Doğan, S. (2009). Formations of Diaspora Nationalism: The Case of Circassians in Turkey. Unpublished Ph.D. thesis, Department of Political Science, Sabancı University, İstanbul.
- Dündar, F. (1999). *Türkiye Nüfus Sayımlarında Azınlıklar*, İstanbul: Doz Yayınları.
- Kaya, A. (2005). Cultural reification in Circassian diaspora: stereotypes, prejudices, and ethnic relations, *Journal of Ethnic and Migration Studies*, 31(1), 129-149.
- Gökbayrak, Ş. (2009). Refah Devletinin Dönüşümü ve Bakım Hizmetlerinin Görünmez Emekçileri Göçmen Kadınlar, *Çalışma ve Toplum*, 2(21), 55-82.
- Jaimoukha, A. (2001). *The Circassians: A Handbook*. Palgrave.
- Kaya, A. (2005). Cultural reification in Circassian diaspora: stereotypes, prejudices, and ethnic relations, *Journal of Ethnic and Migration Studies*, 31(1), 129-149.
- Kaya, A. (2014). The Circassia Diaspora in and Outside Turkey: Construction of Transnational Space in the Post-Communist Era, *Problems of Post-Communism*, 61/4, 50-65.
- Kaya, A. (2004). Political Participation Strategies of the Circassian Diaspora in Turkey, *Mediterranean Politics*, 9:2, 221-239.
- Karpat, K. (1985). *Ottoman Population: Demographic and Social Characteristics*. Madison: The University of Wisconsin Press, 1985.
- Mark J. M & Stephen Castels (2008). *Göçler Çağı: Modern Dünyada Uluslararası Göç Hareketleri*. İstanbul Bilgi Üniversitesi.
- Morokvasic, M. (1984). The overview: Birds of Passages are also Women, *International Migration Review. Women in Migration*. Special Issue 18, no. 4, 886-907.
- Safran, W. (1991). "Diasporas in Modern Societies: Myths of Homeland and Return," *Diaspora* 1, 83-99.

Shami, S. (2000). "Prehistories of Globalization: Circassian Identity in Motion," *Public Culture*, 12/1, 177-204.

Shami, S. (1998). "Circassian Encounters: The Self as the Other in the Production of Homeland in the Caucasus," *Development and Change*, 29, 614-46.

Sunata, U (2020). *Hafızam Çerkesce: Çerkesler Çerkesliği Anlatıyor*, İletişim

Information About the Article/Makale Hakkında Bilgiler

Conflict of interests/ Çıkar Çatışması

The author have no conflict of interest to declare.

Yazar çıkar çatışması bildirmemiştir.

Grant Support/ Finansal Destek

The author declared that this study has received no financial support.

Yazar bu çalışma için finansal destek almadığını beyan etmiştir.

.



JATSS, 2023 ; 5(1), 19-33

First Submission:16.02.2023

Revised Submission After Review:26.03.2023

Accepted For Publication:29.03.2023

Available Online Since:31.03.2023

Research Article

**An Empirical Study to Examine Transaction Costs Emerging in Strategic Airline
Alliances^a**

Fatih Bıyıklı^b & Belkıs Özkara^c

Abstract

Airline firms are aimed to create alliances to decrease operational costs and increase flight networks to benefit from economies of scale, scope and density. However, most of the firms involved in airline alliances, on the one hand, decrease the flight costs, but on the other hand, they have to deal with unpredicted transaction costs. In the scope of this study, 59 airline businesses involved in one of the global airline alliances have been investigated through the transaction cost approach. The research was conducted with 85 middle and top-level managers of global airline alliance businesses, and data was collected through an online survey. Data were analyzed using the PLS-YEM program within the framework of the theoretical model created with partner trustworthiness, opportunistic behaviour and alliance outcome. The hypotheses constructed were tested using the structural equation model according to the structure of the data. As a result of the analysis, it was concluded that all the basic assumptions of the transaction cost approach were supported. It was found that the partner reliability variable gave a statistically significant result in estimating the opportunistic behaviour and the opportunistic behaviour in predicting the cooperation outcome.

Keywords: Strategic Airline Alliances, Transaction Cost Approach, Structural Equation Modelling, Civil Aviation

JEL Codes: D74, D23, C30, L14, L93

^a This study is extracted from the PhD Thesis titled as “The Effect of Strategic Alliances on Transaction Costs: A Study on Civil Aviation Sector”

^b Assist. Prof. Dr. Afyon Kocatepe University, Faculty of Applied Sciences Department of Finance and Accounting, Afyonkarahisar/Türkiye, fbiyikli@aku.edu.tr , ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-1652-7910> (Corresponding Author)

^c Prof. Dr., Afyon Kocatepe University, Faculty of Economics and Administrative Sciences Department of Business Afyonkarahisar/Türkiye, bozkara@aku.edu.tr, ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-4324-9741>



JATSS, 2023; 5(1), 34-63

İlk Başyuru:16.02.2023

Düzeltilmiş Makalenin Alınışı:26.03.2023

Yayın İçin Kabul Tarihi:29.03.2023

Online Yayın Tarihi:31.03.2023

Araştırma Makalesi

**Stratejik Havayolu İttifaklarında Ortaya Çıkan İşlem Maliyetlerinin
İncelenmesine Yönelik Ampirik Bir Çalışma^a**

Fatih Bıyıklı^b & Belkis Özkara^c

Öz

Kapsam, ölçek ve yoğunluk ekonomilerinden faydalanmak isteyen havayolu firmaları operasyonel maliyetlerini azaltmak ve uçuş ağılarını artırmak gibi hedefler temelinde işbirliği oluşturmaktadırlar. Bununla birlikte işbirliğine dahil olan birçok firma bir yandan uçuş maliyetlerini azaltırken diğer taraftan, öngörülemeyen işlem maliyetlerine de katlanmak durumunda kalmaktadır. Bu kapsamda bu çalışmada stratejik havayolu işbirliklerine dahil olan toplam 59 küresel havayolu firmasının oluşturdukları işbirlikleri işlem maliyeti yaklaşımıyla araştırılmıştır. Araştırma online anket yoluyla işbirliğine dahil olan havayolu firmalarının orta ve üst düzey yöneticilerinden toplam 85 katılımcıyla gerçekleştirilmiştir. Partner güvenilirliği, fırsatçı davranış, ve işbirliği çıktısı değişkenleriyle oluşturulan teorik model çerçevesinde PLS-YEM programı kullanılarak veriler analiz edilmiştir. Kurgulanan hipotezler verilerin yapısına göre yapısal eşitlik modeli kullanılarak test edilmiştir. Yapılan analizler sonucunda işlem maliyeti yaklaşımının temel varsayımlarının hepsinin desteklendiği sonucuna ulaşılmıştır. Partner güvenilirliği değişkeninin fırsatçı davranışı tahmin etmede, fırsatçı davranışın da işbirliği çıktısını tahmin etme noktasında istatistiksel olarak anlamlı bir sonuç verdiğine ulaşılmıştır.

Anahtar Kelimeler: Stratejik Havayolu İşbirlikleri, İşlem Maliyeti Yaklaşımı, Yapısal Eşitlik Modeli, Sivil Havacılık

JEL Kodlar: D74, D23, C30, L14, L93

^a Bu çalışma “Stratejik İşbirliklerinin İşlem Maliyetleri Üzerine Etkisi: Sivil Havacılık Sektöründe Bir Araştırma” isimli doktora tezinden türetilmiştir.

^b Dr. Öğr. Üyesi, Afyon Kocatepe Üniversitesi, Bolvadin Uygulamalı Bilimler Fakültesi, Muhasebe ve Finans Yönetimi Bölümü, Afyonkarahisar/Türkiye, fbiyikli@aku.edu.tr, ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-1652-7910> (Sorumlu Yazar)

^c Prof. Dr., Afyon Kocatepe Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü, Afyonkarahisar/Türkiye, bozkara@aku.edu.tr, ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-4324-9741>

Giriş

Stratejik işbirliği kurma son dönemde firmalar, rakipler ve hatta tedarik zincirinde yer alan üyeler arasında oldukça yaygın hâle gelmiş bir büyüme trendi konumundadır. Bu yüzden bir firmayı başka bir firma ile işbirliği kurmaya iten sebepler araştırmacılar için son 20 yılda oldukça ilgi çekici bir konu haline gelmiştir. Farklı sektörlerde firmalar arası işbirliği anlaşmalarına yönelik birçok ampirik araştırma yapılmış olup bu araştırmalarla birlikte firmaların farklı operasyonel düzeylerde işbirliği kurmasının önü açılmıştır.

Uluslararası havacılık sektörü ülkeler arası mal/hizmet değişimini sağlayan, ekonomik ilişkileri kuran ve dünya ekonomisinin gelişmesinde kritik rol oynayan bir sektördür. Başta Avrupa ve Amerika olmak üzere dünyanın farklı kıtalarında ortaya çıkan havacılık sektörünün serbestleşmesiyle birlikte, rekabet ve müşteri oryantasyonu açısından yeni bir döneme girilmiştir. Bu durum havayolu şirketlerinin hayatta kalabilmeleri için büyüme ve rekabet stratejilerini gözden geçirmelerine yol açmıştır. Büyüme ve rekabet stratejileri yalnızca maliyet azaltımına yönelik adımları değil, aynı zamanda diğer havayolu şirketleriyle işbirliği kurmayı da kapsayan gelir yönetimi araçlarını da içermektedir. Bu nedenle havayolu firmaları uçuş kısıtlamalarından kurtulmak ve uçuş ağlarını genişletmek için diğer firmalarla iki taraflı işbirliği anlaşmaları yapmak zorunda kaldılar.

Havayolu firmaları, işbirlikleri küresel hizmet ağlarını genişleterek yeni piyasalara girmek için kullanmaktadır. Bununla birlikte ortak uçuş programlarıyla da tek başlarına uçtuklarında kârsız olan rotalarda artık daha kârlı uçuşlar gerçekleştirebilmektedir. Diğer taraftan yolcular da, artan hizmet ağlarıyla birlikte seyahat maliyetlerini düşürmekte ve daha iyi hizmeti daha ucuza alabilmektedir. Ayrıca kurulan işbirlikleriyle birlikte yapılan ortak pazarlama, bakım onarım, yer hizmetleri, eğitim, bilgisayar rezervasyon sistemleri gibi anlaşmalarla ölçek ekonomilerinden faydalanılarak operasyonel maliyetlerin minimize edilmesi sağlanmaktadır. Bu yüzden havayolu işbirliklerinin temel amacı, partner firmaların rekabet pozisyonlarının artırılarak işbirliğine dahil olan her bir firmanın daha yüksek kârlılığa ulaşmasını sağlamaktır.

Son yıllarda iki ya da daha fazla firmanın farklı stratejik amaçlarını gerçekleştirmek üzere oluşturdukları işbirlikleri konusunda birçok deneysel ve kavramsal çalışmalar yapılmış ve bu alan yazarların ilgisini çekmeyi başarmıştır. Stratejik işbirlikleri; karşılıklı stratejik hedefleri gerçekleştirmek üzere firmalar arası işbirliği anlaşmaları şeklinde tanımlanabilir. Stratejik işbirliklerinin popüler formları ortak yatırım anlaşmaları, araştırma ve geliştirme yatırım anlaşmaları, ortak pazarlama anlaşmaları, alıcı-tedarikçi anlaşmaları olarak sıralanabilir (Das ve Teng, 2000a).

Alanda işbirliği yapıları üzerine yoğunlaşan erken dönem çalışmalarının ardından ikinci dalga çalışmaları stratejik işbirliklerinin sonuçları üzerine yoğunlaşmıştır. Ne yazık ki stratejik işbirliklerinin çıktıları üzerine yapılan çalışmalar belli bir çerçevede birleşme konusunda başarısız olmuşlardır. Bunun sonucunda alanyazında işbirliklerinin yapılarına yönelik fazlaca bilgi olmasına rağmen işbirliklerinin doğası ve sonuçlarına etki eden faktörler hakkında çok fazla çalışma bulunmamaktadır.

İşbirlikleri özellikle hizmet sektöründe yoğun olarak kullanılan stratejik yapılardır. Örneğin; havayolu firmalarının partnerlik kurarak havayolu endüstrisinde oluşturdukları küresel işbirlikleri (McCartney, 2004), bankaların veri işleme şirketleriyle yaptıkları sözleşmeler sonucunda önerdikleri yeni finansal hizmetler (Apte vd., 1999) ve telekomünikasyon firmalarının oluşturduğu hizmet işbirlikleri (Naomi ve Gjudetichoya, 2014) bu işbirliklerine örnek olarak verilebilir. Ancak önceki çalışmalara bakıldığında daha çok

üretim sektöründe çalışmalar yapıldığı görülmektedir. Bu çalışmalar göstermektedir ki stratejik konular ve faktörler hizmet sektöründe temel farklılıklar içermektedir (Apte vd., 1999; Judge ve Ryman, 2001; Troy ve Schein, 1995). Dolayısıyla daha önce üretim sektöründe yapılan çalışmaların sonuçlarının hizmet sektöründe de tutarlılık gösterip göstermeyeceği bilinmemektedir. Bu nedenle bu çalışmada güven ve fırsatçı davranış gibi işlem maliyeti oluşturan temel değişkenlerin işbirliği çıktılarına etkisi kapsamlı bir şekilde incelenecektir. Havayolu endüstrisinde oluşturulan stratejik havayolu işbirliklerinin pozitif ve negatif etkileri üzerine birçok ampirik çalışma yapılmasına rağmen havayolu işbirliklerinin oluşturduğu işlem maliyetleri üzerine herhangi bir çalışma yapılmamıştır. Bu kapsamda bu çalışmanın amacı küresel stratejik havayolu işbirliklerinin işlem maliyetleri üzerine etkisini ampirik olarak bulmaktır.

Teorik Çerçeve

Stratejik işbirlikleri tanımlamaları yapılırken oldukça fazla tanımlamayı içermek hem konunun daha iyi anlaşılması açısından hem de birleşme ve satın alma gibi yakın tanımlamalar arasındaki farkın net bir şekilde ortaya konulması açısından son derece önemlidir. Stratejik işbirlikleri firmaların benzer çıkarlar çerçevesinde bir araya getirildiği anlaşılmalardır. Bu işbirlikleri firmaların amaçlarını gerçekleştirmek için var olan farklı opsiyonlardan birisidir ve firmalar arasındaki işbirliği temelinde kurulurlar (Mockler, 1999). Stratejik işbirlikleri genellikle birbirine rakip olan birbirinden bağımsız firmalar arasında yapılan anlaşılmalardır. Firmaların sattığı ürünler, kiralamalar ve stratejik önemi olmayan işlemler dışında pratikte aslında firmaların yaptığı her iş bir stratejik işbirliği anlaşmasını içerir (Pellicelli, 2003). Bir başka tanımda stratejik işbirlikleri tarafların temel işletme pratiklerini modifiye etme, tekrarı düşürme ve performansı artırma amaçlı bir araya gelme şeklidir (Jeffrey ve Andrew, 1996).

Wheelen ve Hunger (2003) ise stratejik işbirliklerini, firmaların rutin iş yapma biçimlerinden elde edilen faydanın ötesine geçebilmek için yaptıkları anlaşmalar olarak tanımlarken, bu anlaşmaların birleşme veya tam partnerlik çerçevesinde olmadığına vurgu yapmışlardır. Gomes-Casseres ise stratejik işbirliklerini daha katı bir şekilde tanımlama yoluna gitmiştir. Gomes-Casseres (1996)'e göre stratejik işbirlikleri farklı firmaların yetkinliklerinin bir araya getirilerek sözleşme taraflarının ortak bir şekilde kontrol ettiği ve değer yaratan açık uçlu ve tamamlanmamış anlaşılmalardır. Burada tamamlanmamış anlaşma, sözleşmenin tüm hüküm ve koşullarının tam anlamıyla dahil edilemeyecek olmasını ifade etmektedir çünkü eğer ki sözleşme için herşey belirli olmuş olsaydı stratejik işbirliğine gerek duyulmazdı (Gomes-Casseres, 1994).

Bir stratejik işbirliği stratejik planın başarılı bir şekilde uygulanmasına da katkıda bulunmak zorundadır; bu yüzden işbirliği doğası gereği stratejik olmalıdır. Bir diğer ifadeyle stratejik işbirliği stratejik planın başarılı bir şekilde uygulanması için gerekli yapı, kaynak, yetkinlik gibi ihtiyaçları barındıracak şekilde oluşturulmalıdır.

Firma davranışı teorileri iki temel felsefi bakış açısı altında açıklanır. Firmalar ya çevrelerini etkilerler ya da çevrelerinden etkilenir ve ona ayak uydururlar (Dyer vd., 2001). Gerçekte ise firmalar sürekli olarak strateji geliştirip uygulamakla meşguldürler ve çok nadir olarak bu yaklaşımlardan birisini takip ederler. Bu iki temel felsefe çerçevesinde firma davranışının açıklanması noktasında farklı teorilerin geliştiği görülmektedir.

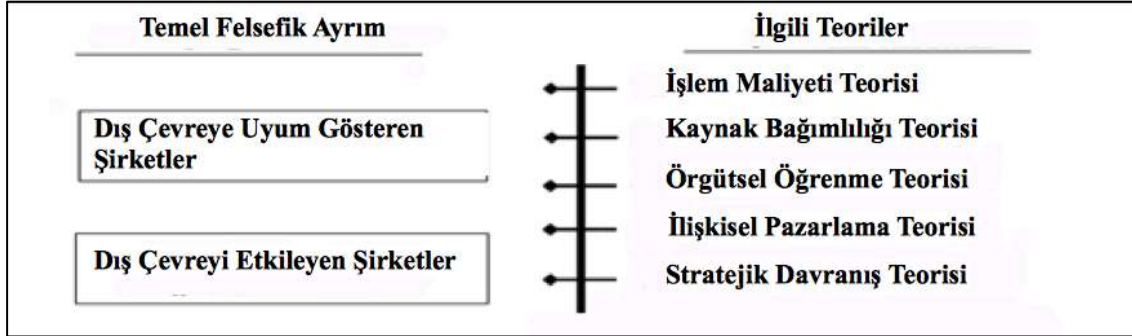
Stratejik işbirliklerinin oluşumunu açıklama noktasında firma davranışlarıyla ilgili birkaç teori ortaya çıkmıştır. Bunlar; işlem maliyeti teorisi, kaynak bağımlılığı teorisi, örgüt teorisi, ilişkisel pazarlama ve stratejik davranış teorileridir. Bu rasyonel davranış teorileri sahip oldukları felsefi düşünce temelinde Şekil 1'de konumlandırılmışlardır. Taklitçi davranış

(mimetic theory) ve uygunluk (convenience theory) gibi rasyonel olmayan teoriler ise bu çerçeve içerisine dahil edilmemiştir.

İşlem maliyeti teorisi şirketlerin maliyet ve risklerini en az düzeye çekmek için işbirlikleri oluşturduklarını iddia eder. Stratejik işbirliği oluşturmak firma için süreçlerin içe dönmesini temsil eder, bu yüzden piyasada oluşan fiyat dalgalanmaları, müzakere ve riskin minimize edildiği bir mekanizma oluşturulur. Böylelikle oluşturulan işbirliği formuyla firma çevresel belirsizliklere adaptasyon sağlamış olur (Williamson, 1997).

Şekil 1

Stratejik İşbirliği Oluşturmadaki Felsefi ve Teorik Ayrımlar



Kaynak bağımlılığı teorisi firmaların eşsiz kaynaklara sahip olduğunu fakat yalnızca birkaç firmanın bu eşsiz kaynakları elinde tuttuğunu, bu yüzden diğer firmaların ise bu önemli kaynaklara bağlı olduğunu ifade eder (Glaister ve Buckley, 1996). Bir ya da daha fazla stratejik kaynaktaki kıtlık (örneğin bilgi iletişim sektöründe çip üretimi) işbirliği yapmak için temel motivasyon kaynağı olmakta ve bu vasıta ile belirsizlik düştükçe bu bağımlılığı yönetmek kolaylaşmaktadır.

İşlem maliyeti ve kaynak bağımlılığı teorileri daha geniş bir kategorizasyon içerisinde yapı ve yönetim temelinde firmaların çevrelerine adapte oldukları ya da tepki gösterdikleri şeklinde de yorumlanabilir (Varadarajan vd., 1992).

Örgütsel öğrenme teorisinde bilgi; örtük bilgi (tacit knowledge) ya da özgün bilgi (specific knowledge) olarak farklılaşmaktadır. Özgün bilgi lisans anlaşmalarıyla transfer edilebilirken, örtük bilgi yalnızca bireylere ait olan bir gömülü bilgidir ve yalnızca bireylerin bu bilgiyi öğretmesiyle transfer edilebilir (Kogut, 1998). Bu teori iki temel felsefenin tam ortasında konumlanır; şirketler kaynak bağımlılığı teorisindeki benzer şekilde bilgiyi yetkinlik elde etme noktasında bir araç olarak görebilir ve böylelikle çevreye uyum gösterebilirler. Alternatif olarak şirketler bilgiyi değer zinciri içerisinde farklı bir şekilde rekabet avantajına dönüştürerek içinde buldukları sektörün yapısını değiştirebilirler.

İlişkisel pazarlama teorisi iç piyasa bakış açısı eğilimini ifade eder. Bir başka deyişle firmaların müşteri ve tedarikçileriyle kuvvetli bir bağ oluşturma mekanizmasıdır (Arndt, 1979). İlişkisel pazarlamanın temel odak noktası firmaların mükemmel müşteri değeri oluşturmak için hareket ettiği varsayımdır. Pazarlamada ki bu yaklaşım, pazarlama işbirliklerinin en az riskli işbirliği çeşitlerinden birisidir. Bu durum müşterilere en etkili hizmet ve ürün sunularak firmaların kendi müşteri gruplarıyla ilişkilerinin gelişmesine katkı sağlamaktadır (Webster, 1992).

Stratejik davranış teorisi firma davranışlarını pazarlamadan ziyade yönetsel bakış açısıyla değerlendirmektedir. Bu yüzden teori firmaların yalnızca kendi stratejik hedeflerini gerçekleştirebildiklerini dolayısıyla kârlarını maksimize edebildikleri koşullarda işbirliği anlaşmalarına gireceklerini savunmaktadır (Kogut, 1998). Hem ilişkisel pazarlama hem de stratejik davranış teorisi firmaların proaktif davranış geliştirmek için stratejik işbirliklerine katıldığını ifade etmekte ve böylelikle dış çevreyi değiştirme amacıyla olduklarını göstermektedir.

Stratejik işbirliği oluşturmanın birçok potansiyel faydası vardır. Bu faydaları artıran tek faktör yalnızca kâr beklentisi değildir. Rekabet yoğunluğunu artırmak, küresel ölçekte operasyonları olan bir firma olma isteği, hızlı değişen piyasalar, piyasalardaki kümelenme stratejileri (örneğin finansal hizmetler sektörü; bankalar, yatırım firmaları, sigorta firmalarının her geçen gün birbirlerinin sektörlerine yönelik ürün ve hizmetler sunmaya başlamaları) gibi faktörler de stratejik işbirliği kurmayı daha cazip hale getirmektedir (Haeussler vd., 2012) Özellikle artan uluslararası pazarlamanın bir çeşit norm olduğu günümüz iş dünyasında yapılan uluslararası işbirlikleri büyüme hedefleri olan firmalar için büyük bir fırsat oluşturmaktadır. Uluslararası yayılma stratejisi belirleyen bir firma için risk ve maliyeti tek başına sırtlamaktansa bu piyasalara stratejik işbirlikleri vasıtasıyla girerek hem daha az maliyetli hem de daha organize ve kuvvetli bir yatırım yapılmış olunur (Lorange ve Roos, 1993).

Stratejik işbirlikleri küresel ölçekte rekabetçi kalabilmek için gerekli olan ölçek ve kapsam avantajlarını sunar. Stratejik işbirlikleri küresel firmalara yerel düzeydeki hükümet ve rekabet ortamında avantaj oluşturacak ve kaynaklarını koruyacak bir iştirak firma sayesinde bu piyasalarda tanınırlık kazanmalarını sağlayacaktır. Yeni ürün geliştirme ve yeni piyasalara girme çok yüksek sermaye gerektiren stratejilerdir ve birkaç uluslararası firma dışında bu yatırımları yapmak oldukça zordur. İngiliz bir bilgisayar şirketi olan ILC, Fujitsu firması olmadan şu anki bilgisayar ekranını sunamazdı. Motorola, Toshiba'nın dağıtım kapasitesi olmadan Japonya'daki yarı iletken piyasasına giremezdi (Hamel vd., 1989).

Birçok kazanımı olmasına rağmen stratejik işbirlikleri bazı maliyet yüklerine de sahiptir. Reich ve Martin stratejik işbirliklerini temelden tartışmışlardır ve bu işbirliklerini rakipler için yeni piyasa ve teknolojilere erişim anlamında açılmış düşük maliyetli bir rota olarak tanımlamışlardır (Hill, 1999). İşbirlikleri riskli mekanizmalardır ve firmalar işbirliklerine yaptıkları katkılardan daha fazlasını aldıklarına ikna olurlarsa işte o zaman uygun bir ortam oluşur. Özellikle Asya firmaları ve Batı firmaları arasındaki işbirlikleri Batı firmalarının aleyhine olarak görünmektedir. Fakat bu durum işbirliğine girerken ne kazanacağını bilmemekten ötürü ortaya çıkan bir durumdur (Hamel vd., 1989).

Stratejik işbirlikleriyle ilgili literatürün büyük bir kısmı firmaların işbirliğinden elde edeceği faydaların yapacakları maliyetlerden daha fazla olacağını düşünerek böyle bir yol izlediğini göstermektedir. Stratejik işbirliğine girip girmeme kararı yönetim tarafından çok ciddi bir şekilde düşünülmeli çünkü tarih göstermektedir ki işbirliklerinin büyük bir kısmı hayatını devam ettirememekte ve başarısızlıkla sonuçlanmaktadır (Berquist vd., 1995).

Stratejik işbirliklerinde ortaya çıkabilecek işlem maliyetlerinin ne olacağını anlayabilmek için öncelikle teorinin neyi ifade ettiğini anlamalıyız. Bunun için de öncelikle maliyet kalemlerini çok iyi anlamak gerekir. İlk olarak firma faaliyetleri iki kategoriye ayrılabilir: üretim maliyetleri ve işlem maliyetleri. Üretim maliyetleri işletme dünyasının çok çok yakından bildiği maliyetler olup, bu maliyetler doğrudan üretim maliyetlerinin tümünü kapsar (Masten, 1982). Bu maliyetlere örnek olarak üretim, lojistik ve ürün geliştirme maliyetleri verilebilir. Diğer yandan işlem maliyetleri ekonomik faaliyetlerin sürdürülebilmesini organize ederken ortaya çıkan maliyetlerdir. Dolayısıyla bu maliyetler

örgütsel yapılara bağlı olarak değişkenlik gösterirler (Masten, 1982). Bir diğer ifadeyle işlem maliyetleri ile üretim maliyetleri arasında temel bir ayrım vardır. İşlem maliyetleri kaynak dağıtımını moduna göre farklılık gösterirken diğer yandan üretim maliyetleri teknoloji ve zevklere bağlıdır ve tüm ekonomik sistemlerde aynıdır (Arrow, 1983). Ortalama gelişmiş bir toplumda gayri safi milli hasılanın en az %45'i işlem maliyetlerinden ortaya çıkmaktadır (Wallis ve North 1986; Ghertman, 1998).

Coase işlem maliyetlerini meşhur çalışması “Firmaların Doğası”nda iki temel soruyla tanımlamıştır: “Niçin örgütlere ihtiyaç vardır?” ve “Niçin tüm üretim tek bir mega şirket tarafından yapılmamaktadır?” Coase’ın bu sorulara cevabı piyasada yapılan işlemleri belirleyen işlem maliyetlerini fiyat ile regülasyon mekanizması olarak, şirket içi işlemlerde de bürokrasinin regülasyon mekanizması olarak kullanıldığı şeklindedir (Coase 1993, Akt. Macher ve Richman, 2008:17).

Coase firmanın farklı olarak yaptığı işlemin fiyat mekanizmasında yaptığı değişiklik olduğunu vurgulamıştır. Bu çerçevede tüm işlemler ister dış piyasadaki kaynaklanan işlem maliyetleri olsun isterse de iç bürokratik işlem maliyetleri olsun bir maliyet içerir. Şirketin büyüklüğüne sınır getirilmesi ancak firmanın ek işlemleri organize etme sürecinde çıkan maliyetlerin aynı işlemleri piyasadaki elde etmedeki maliyetleri geçmesi durumunda yapılır (Coase 1993, Akt. Macher ve Richman, 2008:18).

Coase’a göre en önemli piyasa işlem maliyetleri; fiyatların belirlenmesi, pazarlık yapma maliyeti, sözleşme yapma maliyeti ve bilgi yanlışlığından kaynaklanan maliyetlerdir. En önemli içsel işlem maliyetleri ise neyi, ne zaman ve nasıl üreteceğine yönelik; yönetim maliyetleri, kaynakları doğru paylaşamama maliyetleri (planlama hiçbir zaman mükemmel olmayacağı için) ve düşük motivasyon maliyetidir (büyük örgütlerde motivasyon düşük olduğu için). Hangi sektör olursa olsun piyasanın görece büyüklüğü ve içsel işlem maliyetleri neyin nerede yapılacağını belirleyecektir (Shelanski ve Klein, 1995).

Williamson tartışmayı iki davranışsal varsayımın kritik olduğunu not ederek genişletmiştir. İlk olarak örgütlerdeki bireyler kısıtlı rasyoneldir. Bu Simon’un ifadeleriyle şu şekilde açıklanmaktadır: “insan davranışı kasıtlı şekilde rasyoneldir fakat bu kısıtlı bir rasyonellik içerir.” Bu kısıtlılık mükemmel sözleşme yapmayı olanaksız kılar ve tüm bilgiler mevcut olsa dahi hiçbir sözleşme tam olamayacaktır (Ring ve Van de Ven, 2000).

İkincisi ise bireylerin fırsatçı davranışlarıdır. Bu bireylerin kendi çıkarları çerçevesinde kurnazca davranması anlamına gelir. Bazıları bu güçlü varsayımına karşı çıksalar da birçok çalışma bunun örgütlerde sıklıkla görüldüğünü desteklemiştir (Williamson, 1993) ve bu durum Darwin zoolojisinde mükemmel bir şekilde oluşturulmuş bir doktrindir (Dawkins, 1989). Buradan çıkarım ise sorumlu davranış biçimi yalnızca güçlü bir taahhüt ile desteklendiği zaman güvenilirdir çünkü böyle olmaması durumunda bireyler kendi çıkarları çerçevesinde anlaşmayı bozabilirler.

Kısıtlı rasyonellik ve fırsatçı davranış ile Williamson (1975) tarafından ortaya konulan iki varsayım göstermektedir ki piyasa ya da bürokratik işlemlerin optimal olup olmadığını belirlemede üç faktör temel rol oynamaktadır. Bu faktörler varlık özgünlüğü, belirsizlik ve işlemin sıklığıdır.

Varlık özgünlüğü; fiziksel varlıklar, insan varlıkları, yerleşim yeri (mekân) ya da özel bir kullanım amacı olan fakat kolay bir şekilde transfer edilemeyen eşsiz varlıkları ifade etmektedir (Li vd., 2013:63). Bu koşul altında eğer ki bu varlık piyasa işlemlerinde kullanılıyorsa fırsatçı davranışın ortaya çıkması beklenebilir. Buna bir tedarikçinin yalnızca tek bir müşterisi için özgün bir ekipmana yatırım yapması örnek olarak verilebilir. Bu durumda

zaman geçtikçe müşteri tedarikçi üzerinde baskı oluşturmaya başlayabilir çünkü tedarikçi yatırımı için kullanabileceği alternatif bir müşteri bulamayacaktır. Böylelikle firma fiyatlandırmada talep edilen indirimleri yapmak durumunda kalacak ve sonuç olarak üretim aşamasındaki değişken maliyetlerini azaltma yoluna giderek sabit maliyetlerini kapsamaya çalışacaktır. Bu çok zor bir pazarlık süreci oluşturacaktır ve bu durumda her iki tarafta sözleşmelerine uygun olarak birbirini aldatma (kandırma) yoluna gidecektir. Diğer taraftan eğer ki müşteri ekipmana sahip olma yolunu seçerse aldatma (kandırma) davranışı ortadan kalkacaktır ve böylelikle güvenli bir sözleşme oluşturma maliyetinden de kurtulunacaktır çünkü varlık artık şirketin kendi malıdır (Ning, 2018).

İş döngüsü volatilitesi (oynaklığı) gibi yüksek belirsizlik ya da teknolojik belirsizlik daha bürokratik işlemlere yol açacaktır çünkü tüm muhtemel sonuçları kapsayan bir sözleşme yapmak oldukça zor ve pahalıdır. Bu yüzden yüksek belirsizliğin olduğu sektörlerde firmalar faaliyetlerini içte tutmaya daha eğilimlidirler (Li vd., 2015: 550).

Son olarak ise eğer ki işlemler sık bir şekilde gerçekleşiyorsa firmalar bir kez daha işlemlerini bürokrasi ile yönetme eğiliminde olurlar çünkü tekrar eden sözleşme maliyetleri bürokratik maliyetlerden yüksektirler (Gulati ve Singh, 1998: 797).

Literatür Taraması

İşlem maliyeti teorisinin farklı işbirliği türleri oluşturmadaki etkisi birçok çalışmada ele alınmıştır (Aubert vd., 2004; Bello ve Zhu, 2006; Bengtsson ve Berggren, 2008a; Murray ve Kobate, 1999; Murray vd., 1995a; Tsai vd., 2008).

İttifak oluşturma sürecinde işlem maliyetlerini etkileyen faktörler üzerine bir takım çalışmalar yapılmıştır. Bu çalışmalar çevresel belirsizlik, varlık özgünlüğü, işlem sıklığı ve kullanılan teknoloji yoğunluğu değişkenleri çerçevesinde ele alınmıştır (Ellram ve Billinton, 2001; Gilley ve Rasheed, 2000; Mol vd., 2004; Murray ve Kobate, 1999; Murray vd., 1995a). Bu çalışmalar işbirliği oluşturma stratejisinin anlaşılmasına oldukça önemli katkılar yapmış olsalar da son zamanlardaki çalışmalar işlem maliyeti teorisinin işbirliği oluşturma kararı alırken “işlem kapasitesi” ve “yönetişim kapasitesi” faktörlerini ihmal ettiklerini vurgulamışlardır (Leibien ve Miller, 2003; Mayer ve Salomon, 2006).

Araştırma, müzakere etme, sözleşme oluşturma, gözlemlene ve zorlama gibi işlem maliyetleri çevresel belirsizliğin yüksek olduğu ortamlarda artış göstermektedir (Aubert vd., 2004; Bello ve Zhu, 2006; Murray ve Kobate, 1999). Dış çevre faktörlerinin dinamik ve değişken olduğu ortamlarda işbirliği oluşturma sürecinde bilgi toplama ve yorumlama işlemleri daha da zorlaşacaktır. Bunun ötesinde işbirliği yapılacak firmalarla sözleşme oluşturma ve müzakere yapma maliyetleri, bu firmaların işbirliğinin başarılı olamaması durumunda ortaya koyacağı yedek stratejileri göz önüne alacağından dolayı artacaktır (Luo, 2005). Ayrıca çevresel değişiklikler işbirliği sözleşmelerinin bazılarını ya da hepsini ortadan kaldıracak kadar büyük bir etki yapabilir. Bu durumda da işbirliği etkinliği düşebilir (Bello ve Zhu, 2006). Dinamik iş ortamı işbirliği partnerlerini çok karmaşık ve heterojen durumlara getirebilir. Böylelikle oluşabilecek fırsatçı davranışların önüne geçebilmek için firmalar daha fazla gözlem ve yaptırım maliyetine katlanmak durumunda kalacaklardır (Bello ve Zhu, 2006). Genel anlamda gelişmekte olan ülkelerdeki iş ortamı gelişmiş ülkelerdekinden çok daha dinamik bir yapıdadır (Luo ve Peng, 1999; Pak ve Park, 2005). Bu yüzden daha yerel firmalarla yapılan işbirliklerinin daha yüksek işlem maliyeti ortaya çıkarması beklenir (Hoskisson vd., 2000).

Sahip olunan teknoloji işbirliği stratejisi oluşturma sürecinde işlem maliyetlerini etkileyen bir diğer faktördür (Mol vd., 2004). Yüksek teknoloji genellikle karmaşık ve farklı kodlamalar içerdiği için yapılacak işbirliği ile bu teknolojinin transfer edilmesi oldukça zor

olabilmektedir (Mol vd., 2004). Bu yüzden teknoloji transfer maliyeti artmaktadır (Murray vd., 1995a). Dolayısıyla teknolojisi daha az gelişmiş firmaların yapacakları işbirliklerinden elde edecekleri ekonomik kazancın daha düşük olması bu tip işbirliklerin olabilmeye ihtimalini azaltmaktadır. Teknolojisi yüksek olan iki rakip firmanın yapacağı işbirliklerinde doğal olarak işbirliği üyesi firmalar teknik yetkinliklerini koruma altına alma adına refleks göstereceklerdir (Gilley ve Rasheed,2000; Kotabe ve Murray, 1996; Murray vd., 1995a). Bu yüzden teknolojileri yüksek iki rakip firma işbirliği kurarken bu işbirliğinin sözleşme yazma ve teknoloji koruma mekanizması geliştirme süreci çok daha maliyetli olacak ve işlem maliyetleri artacaktır (Kotabe ve Murray, 1996; Murray vd., 1995b).

İşlem maliyeti teorisi piyasa faaliyetlerine yönelik sosyal bakış açısı çerçevesinde fırsatçılık (Williamson, 1985:47) varsayımı üzerinden, norm ve güven ilişkisinin yönetim mekanizmasına etkisi bağlamında oldukça eleştirilmektedir. Williamson (1994:114)'ın güven kavramının işlem maliyeti üzerine etkisi olup olmadığına dair görüşü şu şekildedir: "ben güven kavramının ticari değişimlerle ilgili olduğunu düşünmüyorum ve bu bağlamda güven üzerine yapılacak atıfların karmaşıklık yarattığına inanıyorum." Bununla birlikte insan davranışlarının etkileşimi üzerine yapılan önemli sayıda araştırma, insan davranışlarının ne fırsatçılıkla ne de kişisel çıkarların maksimize edilmesiyle karakterize olmadığını önermektedir (Dasgupta, 1998; Granovetter, 1985). Bromiley ve Cummings (1995) fırsatçılık varsayımına karşı çıkmış ve örgütler arası güvenin belli boyutlarda oluşturulabileceğini ve güvenin örgütsel süreçler ve yapılar üzerine pozitif katkı verebileceğini iddia etmişlerdir. Onlar aynı zamanda fırsatçı davranış ihtimalinin işlem maliyetlerinin kısmi bir fonksiyonu olduğunu ve bunun da partnerler arasındaki güven seviyesine bağlı olduğunu ifade etmişlerdir. Ouchi (1980) fiyat, kural ve güvenin sırasıyla piyasa, hiyerarşi ve şebekeler için kontrol mekanizması olduğunu iddia etmiştir. Bradach ve Eccles, (1989) ile Mollering, (2002) ise fiyat, kural ve güvenin her bir yapı içerisinde farklı varyasyonlarla ortaya çıkacağını (örneğin fiyat-otorite kombinasyonunun hiyerarşik yapıdaki yeri gibi) ifade etmişlerdir.

Ekonomik olarak etkin işbirliklerinin kurulmasında güvenin etkisi üzerine çok önemli sayıda araştırma yapılmıştır (Shane, 1992; Kwon ve Suh, 2004; Bradach ve Eccles, 1989; Hart ve Saunders, 1997; Ouchi, 1979,1980; Heide ve John 1992; Spekman vd., 1997). Otomotiv sektöründe yapılan bir araştırma sonucunda algılanan güvenin işlem maliyetlerini düşürdüğü ve tedarikçi-alıcı arasındaki bilgi paylaşımını artırdığı bulunmuştur. Bu çalışmada ayrıca en az güvenilen otomotiv şirketinin sözleşme sürecinde tedarikçileriyle yapacağı müzakere ve sözleşmeler için algılanan güveni yüksek olan firmalara göre çok daha fazla miktarda zaman harcadığı ortaya konulmuştur. Bu durum tedarik maliyetine doğrudan yansımış ve az güvenilen firmaların tedarik maliyeti diğer firmalara göre beş kat daha fazla gerçekleşmiştir (Dyer ve Chu, 2003: 57).

İşlem maliyeti bakış açısı işbirliği içerisinde yer alan tüm partnerlerin birbirleri ile olan ortaklık ilişkisinin fırsatçı davranışları düşürüleceğini savunur. Bunun tersi durumunda eğer ki işbirliği içerisindeki bir ya da birkaç firmanın ortaklık ilişkisi yoksa fırsatçı davranış gelişme ihtimali daha fazladır. Das ve Teng (2000b)'in çalışması bu ilişkiyi doğrular niteliktedir. Karşılıklı ortaklık yatırımının olmadığı işbirliklerde partnerler arasında asimetric bilgi paylaşımının ortaya çıkacağını bunun da işbirliği içerisinde optimal olmayan bir etki yaratacağını ifade etmişlerdir. Benzer şekilde Pangarkur ve Klein (2001) işbirlikler içerisindeki karşılıklı ortak yatırımların işbirliğine dahil olan firmaların birbirlerine daha bağlı hale gelmesine yol açacağını ifade etmişlerdir çünkü işbirliği içerisinde çıkar çatışması yaşanma ihtimali azaltılmış olacaktır. Kale ve Puranam (2004) karşılıklı ortak yatırımların işbirliğinin özelliğini artıracığını, çıkarları uyumlaştıracığını ve işbirliği içerisindeki karşılıklı menfaati artıracığını ifade etmişlerdir. Son olarak Heiman ve Nickerson (2002) ortak yatırım arttığında

işbirliği içerisindeki bilgi transferinin de artması gerektiğini yaptıkları kavramsal çalışmada önermişlerdir.

Her ne kadar işlem maliyetlerinin stratejik işbirliklerine olan etkileri üzerine olan çalışma sayısı az olsada bu ampirik çalışmalar şu şekilde sıralanabilir:

Cher ve Liang (2013) işlem maliyeti faktörlerinin çok uluslu firmaların yerel dış kaynak kullanımını sürecine etkilerini ampirik olarak araştırdıkları çalışmalarında çevresel belirsizlik ve ikâme teknolojilerin yerel dış kaynak kullanımına negatif etkisi olduğunu bulmuşlardır. Ayrıca çok uluslu firmaların uluslararası deneyimlerinin ve ikâme firmaların olmasının işlem maliyetlerini düşürdüğünü böylelikle de yerel dış kaynak kullanımını artırdığını bulmuşlardır.

Xinming vd., (2016) dış piyasalarda ihracatçı firma seçimi sürecinde işlem maliyeti teorisi faktörlerinin etkisini inceledikleri çalışmada, işlem maliyeti faktörlerinin uluslararası piyasalarda partner seçimini açıkladığını bulmuşlardır. Ayrıca işlem maliyeti faktörlerini karar verme süreçlerine dahil eden firmaların rakiplerine göre çok daha iyi performans gösterdiklerini bulmuşlardır.

Yiğitbaşıoğlu (2010) partner firmalar arasındaki bilgi paylaşımının belirsizlik durumunda nasıl gerçekleştiğini ölçtüğü çalışması sonucunda çevresel ve talep belirsizliklerinin tedarikçi-alıcı arasında yapılacak bilgi paylaşımını doğrudan etkilediğini ve böylelikle de çevresel belirsizliğin yüksek olduğu iş ortamında işlem maliyetlerinin de yüksek olduğu sonucuna ulaşmıştır.

Dickmann ve Tyson (2005) insan kaynakları sürecinde yönetsel etkinliği işlem maliyeti perspektifinden değerlendirmiş ve hangi durumlarda ne tür yönetim mekanizmalarının seçilmesi gerektiğine dair çıkarımlar yapmışlardır. Çalışma sonucunda hem piyasa hem de hiyerarşinin birlikte kullanılması gerekliliği yani hibrid bir yapının seçilmesi gerektiği önerilmiştir.

Singh (2008) işlem maliyetlerinin ekonomik refah ve kalkınmaya etkisiyle bilgi teknolojilerinin işlem maliyetlerini düşürme noktasındaki etkisini incelemiştir. Çalışma sonucunda yerel işlem maliyetlerinin yerel ürün sayısı çerçevesinde refahı ciddi bir şekilde artırdığı bulunmuştur. Dinamik modelde yüksek işlem maliyetlerinin uzun dönemde kalkınma üzerine negatif etkisi bulunmaktadır. Ayrıca bilgi teknolojilerinin kullanımı işbirliğinin yapısına göre işlem maliyetlerini hem artırmakta hem de azaltmaktadır. İttifak üyesi firmaların birbirini tamamlayıcı teknolojilere sahip olması işlem maliyetlerini azaltırken, birbirine paralel teknolojilerin olduğu durumlarda fırsatçı davranış ortaya çıktığı için işlem maliyetlerini artırmaktadır.

Fussell vd. (2006)'nin sosyal sermaye, işlem maliyetleri ve işbirliği çıktısı arasındaki ilişkiyi bulmayı hedeflediği çalışmalarında, sosyal sermaye, işbirliği çıktısı ve işlem maliyetleri arasında anlamlı bir ilişki olduğunu bulmuşlardır. Beklenildiği üzere güvenin hem işlem maliyetleri hem de işbirliği çıktısına pozitif etkisi vardır. Buna ek olarak sosyal sermayenin öğeleri olan zamanlama, erişim ve şebekelerin yine hem işlem maliyetleri hem de işbirliği çıktısını açıklamada anlamlı bir etkisi vardır.

Hipotezler Amaç ve Motivasyon

Bu çalışmanın amacı daha önce literatürde çok fazla değinilen ve üzerine çok fazla tartışma yapılan işlem maliyeti teorisinin varsayımlarını ampirik olarak ölçmektir. Özellikle işlem maliyeti teorisinin varsayımları literatürde sıklıkla tartışılmış ve bu varsayımların pratikte

geçerliliğinin olmadığı birçok yazar tarafından (Dore, 1983; Granovetter, 1985; Simon, 1991; Perrow, 1996) dile getirilmiştir. Farklı sektörlerde işlem maliyeti teorisinin varsayımları ampirik olarak ölçülmüş olsa da havayolu endüstrinde ortaya çıkan işlem maliyetleri ve bu maliyetlerin havayolu işletmelerinin işbirliği çıktılarına etkileri üzerine herhangi bir çalışma bulunmamaktadır. Bu yüzden bu çalışmada havayolu stratejik işbirliklerinin işlem maliyetlerine olan etkileri ampirik olarak ortaya konulacaktır.

Bu çalışmada aşağıdaki hipotezlerin test edilmesi hedeflenmiştir:

H₁: Partner güvenilirliği ile fırsatçı davranış arasında anlamlı bir ilişki vardır.

H₂: Fırsatçı davranış ile işbirliği çıktısı arasında anlamlı bir ilişki vardır.

Belirlenen hipotezlerin test edilmesi aşamasında verilerin yeteri kadar fazla olmadığı ve normal dağılmadığı durumlarda yapısal eşitlik modelinin uygulanabilmesi için oluşturulmuş Smart-PLS YEM likert tipi soruların yer aldığı ölçeklere uygulanmıştır.

Yöntem

Kapsam ve Sınırlılıklar

Yapısal eşitlik modeli farklı değişkenlerin birbiri arasındaki çoklu ilişki ağını ölçmek için kullanılan çok yaygın ve etkili bir yöntemdir. Lisrel, Amos ve R programlarında da uygulanabilen YEM genel itibarıyla yüksek sayıda verilerle çalışan bir modeldir. Araştırmacılar ellerindeki verilerin niteliğine göre bu programlardan herhangi birisi üzerinden uygulamalarını gerçekleştirmektedirler. İstatistiki analiz kısmında en dikkat çeken ve önemli husus ise doğru veriyi doğru analiz aracıyla test etmektir. Bu kapsamda özellikle araştırmacılara daha fazla esneklik sağlayan ve verilerin niteliğine göre düzenlemeye izin veren Lisrel programı en sık kullanılan programların başında yer almaktadır. Fakat bu çalışmada kısıtlı sayıda veri toplanabildiğinden bu program için gerekli olan minimum veri sayısına ulaşamamıştır. Benzer şekilde yine sıklıkla kullanılan Amos ve R gibi diğer YEM programları da veri sayısının kısıtlı olmasından kullanılamamaktadır. Fakat son yıllarda hem program ara yüzünün sadeliği hem de kullanım kolaylığı gibi sebeplerle Smart-PLS yapısal eşitlik modeli verilerin normal dağılmadığı ve araştırmanın doğası gereği çok az veriye ulaşılabilen durumlarda sıklıkla kullanılmaktadır. Bununla birlikte bu programın en önemli dezavantajı ise varyans temelli bir algoritmaya sahip olmasıdır. Ayrıca diğer programlardan farklı olarak yalnızca likert tipi sorularla çalışmaktadır. Anket tasarımı yapılırken de havayolu işbirlikleri arasındaki farklılıkları belirlemeye yönelik bir soru eklenmesi çalışmaya daha detaylı bir analiz yapma imkanı verebilirdi. Fakat bu durumda cevaplayıcıların rekabet koşulları ve gizlilik gibi kaygıları ortaya çıkabilirdi ve zaten düşük olan anket katılım oranları ciddi bir şekilde azalabilirdi. Bu kapsamda cevaplayıcıların bağlı olduğu şirket ya da işbirliği türüne ilişkin ayırt edici bir soru sorulmamıştır. Tüm bu faktörler çalışmamızın kısıtlarını oluşturmaktadır.

Evren ve Örneklem

Bir araştırmanın evreni o problemi cevaplaması gereken tüm insanların oluşturduğu gruba verilen addır. Örneklem ise araştırmacının bu evrenden seçtiği ve evreni temsil etme gücüne sahip olan grup olarak adlandırılabilir. Örneklem seçimine yönelik literatürde farklı uygulamalar vardır. Bu çalışmada örneklem kolayda ve kartopu örneklem teknikleriyle seçilmiştir. Gerek Covid-19 pandemisinin getirmiş olduğu olağandışı dönem sebebiyle gerekse de havayolu firmalarının çok geniş bir coğrafyaya yayılmış olmasından dolayı bu örneklemelerin seçilmesi uygun görülmüştür.

Araştırmada ilk olarak google anket üzerinden oluşturulan online anketin linki kolayda örnekleme yöntemiyle 58 havayolu firmasının stratejik ittifaklar departmanında çalışan uzman üst düzey yöneticilere gönderilmiştir. Kolayda örnekleme yöntemi araştırmacının hedefi olan evrenden örneklemini oluştururken ulaşabileceği en kolay ögelere yönelmesi olarak tanımlanabilir (Patton, 2005). Kolay ulaşılabilir örnekleme yöntemi diğer örnekleme yöntemlerinin birçoğuna göre evreni temsil etme noktasında zayıf olsa da bu tercihin sebebi havayolu firmalarının çok farklı ülkelerde yer almasından dolayı uygulama zorluğu ve Covid-19 pandemi sürecinden dolayı veriye erişim konusunda kısıtlamaların olmasıdır.

İkinci olarak ise işbirliği üye firmalarının bu online ankete verecekleri cevap sayısının düşük olma ihtimaline karşın ve evreni temsil edecek sayıda veri toplanabilmesi için havayolu firmalarına kartopu örnekleme aracılığıyla erişim sağlanmıştır. Kartopu örnekleme seçim tekniği, evren hakkındaki bilgilerin eksik olduğu ve evreni oluşturan bireylere ulaşmanın zor olduğu durumlarda kullanılan bir tekniktir. Örneğin belirli etnik ya da dini grupların mensupları, kaçak göçmenler ya da kayıtsız işçilerle ilgili yapılacak araştırmalarda, kimlerin bu gruplara dâhil olduğunu saptamak mümkün değildir. Bu durumda araştırmacı, örnekleme girmeye uygun olan birkaç kişiyle görüşerek onlardan aynı ölçüde uyan diğer kişiler hakkında bilgi toplar. Bu süreci defalarca tekrar ederek, yeterli sayıda insanla görüşmelerini tamamlar. Kartopu tekniği, ancak hedeflenen grubun kendi arasında bir iletişim ağı varsa anlamlı olacaktır. Ayrıca bazı riskli gruplarda (uyuşturucu satıcıları gibi) bireyler, örnekleme girebilecek diğer kişilerin adlarını araştırmacıya vermekten çekinebilirler. Bu sınırlılıklarla birlikte, örnekleme kimlerin girmesi gerektiğinin saptanamadığı durumlarda kullanışlı olan bir tekniktir (Lin, 1976:163; Earl, 2004:184). Bu tanımlamalardan da anlaşılacağı üzere araştırmada kullanılan örnekleme seçim yöntemlerinin uygun bir şekilde seçildiği görülmektedir. Çünkü havayolu firmaları kendileri için son derece kıymetli olan bazı verileri paylaşma noktasında korumacı davranması beklenen bir durumdur. Dolayısıyla bu potansiyel problemin ortadan kaldırılması için özellikle Star Alliance üyesi çok büyük bir havayolu şirketinin stratejik ittifaklar departman yöneticisine ulaşılarak anketin diğer havayolu firmalarına da hızlı bir şekilde gönderilmesi ve doldurulması sağlanmıştır. Dolayısıyla araştırmanın evrenini küresel işbirliği üyesi olan firmaların stratejik ittifaklar departmanı çalışanları oluşturmaktadır. Ölçek bu üst düzey çalışanlara yapılmış ve toplam 85 anket elde edilmiştir. Dolayısıyla araştırmanın örneklemini ise online anketi eksiksiz bir biçimde dolduran bu 85 firma yöneticileridir. Elde edilen anketlerin 45 tanesi StarAlliance, 23 tanesi OneWorld ve 17 tanesi de SkyTeam işbirliği üyesi firmalardan edinilmiştir.

Veri Toplama Yöntemi¹

Araştırmada veriler google platformu üzerinden dizayn edilen online anket aracılığıyla toplanmıştır. Havayolu işbirliklerinde ortaya çıkan işlem maliyetleri ve bu maliyetlerin işbirliği çıktısına olan etkisinin ölçülebilmesi için Judge ve Dooley (2006) tarafından geçerliliği test edilmiş işlem maliyeti ölçeği üç büyük küresel havayolu işbirliği gruplarına uygulanmıştır. Ölçek içerisinde partner güvenilirliği, fırsatçı davranış, ve işbirliği çıktısının yer aldığı farklı alt ölçekler yer almaktadır.

Çalışmada kullanılan ölçekler likert tipi soruların yer aldığı üç farklı ölçeği içermektedir:

İşbirliği çıktısını ölçmek için (Mjoen ve Tallmann, 1997) tarafından oluşturulan beşli likert tipi soruların yer aldığı üç sorulu ölçek kullanılmıştır.

Fırsatçı davranışı ölçmek için Kim ve Mouborgne (1993) tarafından oluşturulan beşli likert tipi soruların yer aldığı dört sorulu ölçek kullanılmıştır.

Partner güvenilirliğini ölçmek için Mayer ve Davis (1999) tarafından oluşturulan beşli likert tipi soruların yer aldığı dört sorulu ölçek kullanılmıştır.

Verilerin Analizi ve Bulgular

PLS-YEM varyans temelli bir yapısal eşitlik modellemesi analiz yöntemidir. İki ya da daha fazla değişkenin sebep sonuç ilişkilerinin ortaya konulmasına yönelik çalışmalarda yapısal eşitlik modellemesi çok yaygın bir şekilde kullanılmaktadır (Hair vd., 2017a:616). Yapısal eşitlik modelleri varyans ve kovaryans temelli olmak üzere ikiye ayrılır (Garson, 2016:8). Bu çalışmada Lisrel, Amos ya da R gibi kovaryans temelli yapısal eşitlik modellemeleri yerine varyans temelli çalışan PLS-YEM'in tercih edilmesinin nedenleri şu şekilde özetlenebilir (Doğan, 2019:19-24):

- PLS-YEM de normal dağılım göstermeyen veriler de analiz edebilir.
- Sadece reflektif değil formatif değişkenlere sahip modelleri de analiz edebilir.
- Karmaşık modellerde oldukça başarılı sonuçlar verebilir.
- Tek ya da çift göstergeli değişkenleri analiz edebilmekte ve çok daha küçük örneklem gruplarıyla çalışabilmektedir ve çoklu grup analizleri yapabilmektedir.
- Çoklu grup analizleri yapabilmektedir.
- Sobel test gibi klasik testlere göre daha güçlü olan ve dolaylı etki analizlerinde önerilen yeniden örnekleme (bootstrapping) ile çalışmaktadır.

PLS-YEM'in tüm bu olumlu özelliklerine rağmen bazı tartışılan ve eksik yönleri de vardır. Bunların başında ise varyans temelli bir model olmasından ötürü ortalamaya yakın cevaplarla çok iyi çalışmasıdır. Bu durum birçok araştırmacı tarafından eleştirilmektedir (Hair vd., 2014; Preacher ve Hayes, 2008). Bunun yanında Evet/Hayır, Var/Yok şeklinde sorulardan oluşan kategorik değişkenler bu programda analiz edilememektedir.

PLS-YEM yapılabilmesi için bazı ön koşulların yerine getirilmesi gerekmektedir. Bu ön koşullar; doğrulayıcı faktör analizi, bileşik güvenilirlik (composite reliability), birleşme geçerliliği (convergent validity) ve ayırışma geçerliliği (discriminant validity)'dir.

PLS-YEM İçin Doğrulayıcı Faktör Analizi

¹ “2020 yılından itibaren yapılan her anket çalışmasında etik kurul zorunluluğu getirilmiştir. Fakat bu çalışma 2020 yılından önce yapıldığı için etik kurul izni alınmamıştır”.

PLS-YEM öncesinde yapılması gereken ilk analiz doğrulayıcı faktör analizidir. Bu analiz ile birlikte değişkenlere ait faktörlerin yeterli faktör yüküne sahip olup olmadığı tespit edilir. Eğer ki bir düzeltme ya da faktör birleştirmesi gerekiyorsa bu işlemlerin yapıldığı aşamadır. Bu kapsamda değişkenlere ilişkin doğrulayıcı faktör analizi sonuçları Tablo 1’de verilmiştir.

Tablo 1

PLS-YEM Doğrulayıcı Faktör Analizine Yönelik Faktör Yükleri

İfadeler	Güven	Fırsatçı Davranış	İttifak Çıktısı
İşbirliğinin üst düzey yönetiminin güçlü bir adalet anlayışı vardır	0,859		
Hiçbirzaman işbirliği üst yönetimin sözünde durup durmayacağına dair bir kuşku yaşamayız	0,808		
İşbirliği üst yönetimi bize adil olabilmek için elinden gelenin en iyisini yapmaya çalışır	0,812		
İşbirliği üst yönetimi mantıklı (Geçerli) prensipleri rehber olarak alır	0,856		
İşbirliği üst yönetimi kendi çıkarlarıyla çatışsa bile işbirliği için alınan stratejik kararları uygularlar		0,913	
Eğer fırsatını bulurlarsa, işbirliğinin stratejik kararlarını bir kenara koyarak kendi çıkarlarına göre karar alırlar		0,763	
Partner firmaların üst yönetimleri işbirliğinin stratejik kararlarıyla tam bir ahenk içinde çalışırlar		0,940	
Partnerlerin üst düzey yöneticileri firma çıkarlarını işbirliği çıkarının üzerinde tutarlar.		0,901	
Bu işbirliğinin performansından memnunuz			0,889
İşbirliği daha önce koyduğu hedeflere ulaşmıştır			0,814
İşbirliği bizim için kârlı bir yatırım olmaktadır			0,879

PLS-YEM temelli analizlerde faktör yüklerinin 0,70’ın altında bulunan herhangi bir gösterge var ise ortalama varyans ve bileşik güvenilirlik değerleri de kontrol edilerek o faktörün çıkarılması tavsiye edilir (Hair vd., 2017b: 113-114). Fakat Tablo 1’de yer alan doğrulayıcı faktör analizimizin faktör yüklerine bakıldığında tüm yüklerin 0,70’dan büyük olduğu görülmekte ve dolayısıyla herhangi bir düzeltme işlemi yapılmasına ihtiyaç duyulmamaktadır.

PLS-YEM Güvenilirlik ve Geçerlilik

Doğrulayıcı faktör analizinden sonra model güvenilirlik ve geçerliliği test edilmelidir. Bu kapsamda bileşik güvenilirlik (composite reliability), birleşme geçerliliği (convergent validity) ve ayrışma geçerliliği (discriminant validity) değerlerine ilişkin sonuçlar Tablo 2’de verilmiştir.

Tablo 2

PLS-YEM Güvenilirlik ve Geçerlilik Analizi

	Cronbach's Alpha	rho_A	Composite Reliability	Average Variance Extracted (AVE)
Güven	0,901	0,902	0,901	0,696
Fırsatçı Davranış	0,932	0,938	0,933	0,777
İttifak Çıktısı	0,895	0,897	0,896	0,741

Tablo 2’de Cronbach’s Alpha, rho_A ve bileşik güvenilirlik (composite reliability)’e ait güvenilirlik testleri sonuçları yer almaktadır. Kritik değer olan 0,70 değeri tüm güvenilirlik testlerinde sağlandığı görülmektedir. Değişkenlere ait açıklanan ortalama varyans (AVE) değerlerinin ise kritik değer olan 0,50’nin üzerinde olduğu görülmektedir. Dolayısıyla birleşme geçerliliğinin de sağlandığı görülmektedir.

Ayrışma geçerliliği ise Fornell-Larcker Criterion, Çapraz Yükleme Değerleri (Cross Loadings) ve Heterotrait-Monotrait Ratio (HTMT)’ya ilişkin değerlerin incelenmesiyle elde edilebilir. Bu kapsamda değişkenlere ilişkin Fornell-Larcker kriteri sonuçları Tablo 3’de ortaya konmuştur.

Tablo 3
Fornell-Larcker Kriteri Sonuçları

	Fırsatçı Davranış	Güven	İşbirliği Çıktısı
Fırsatçı Davranış	0,882		
Güven	-0,880	0,834	
İttifak Çıktısı	-0,860	0,815	0,861

Tablo 3’de yer alan değerler AVE değerinin kareköküdür. Her bir değişkene ait değer kendi sütun ve satırında yer alan diğer değerlerden büyük olması gerekmektedir. Tablo 3’e bakıldığında bu varsayımın sağlandığı görülmektedir.

Ayrışma geçerliliğinin sağlanıp sağlanmadığına ilişkin bir diğer gösterge ise çapraz yükleme değerleridir. Tablo 4’de değişkenlere yönelik çapraz yükleme değerleri yer almaktadır.

Tablo 4
Çapraz Yükleme Değerleri

İfadeler	Fırsatçı Davranış	Güven	İşbirliği Çıktısı
Bu işbirliğinin performansından memnunuz	-0,765	0,883	0,889
İşbirliği daha önce koyduğu hedeflere ulaşmıştır	-0,700	0,803	0,814
İşbirliği bizim için kârlı bir yatırım olmaktadır	-0,756	0,867	0,879
Eğer fırsatını bulurlarsa, işbirliğinin stratejik kararlarını bir kenara koyarak kendi çıkarlarına göre karar alırlar	0,913	-0,826	-0,761
Partner firmaların üst yönetimleri işbirliğinin stratejik kararlarıyla tam bir ahenk içinde çalışırlar	0,763	-0,670	-0,657
Partnerlerin üst düzey yöneticileri firma çıkarlarını işbirliği çıkarının üzerinde tutarlar.	0,940	-0,821	-0,814
İşbirliği üst yönetimi kendi çıkarlarıyla çatışsa bile işbirliği için alınan stratejik kararları uygularlar	0,901	-0,777	-0,792
İşbirliğinin üst düzey yönetiminin güçlü bir adalet anlayışı vardır	-0,757	0,889	0,874
Hiçbirzaman işbirliği üst yönetimin sözünde durup durmayacağına dair bir kuşku yaşamayız	-0,711	0,808	0,799
İşbirliği üst yönetimi bize adil olabilmek için elinden gelenin en iyisini yapmaya çalışır	-0,714	0,832	0,828
İşbirliği üst yönetimi mantıklı (Geçerli) prensipleri rehber olarak alır	-0,754	0,856	0,851

Ayrışma geçerliliğinin sağlanması için çapraz yükleme değerleri göstergelerin her birisinin ait olduğu değişkende en yüksek faktör yüküne sahip olması gerekmektedir. Tablo 4’e bakıldığında her bir göstergenin ait olduğu değişkende en yüksek faktör yüküne sahip olduğu

görülmektedir. Dolayısıyla çapraz yükleme değerlerine göre ayrışma geçerliliğinin sağlandığı görülmektedir.

Ayrışma geçerliliği için son değer ise Heterotrait-Monotrait (HTMT) değeridir. Ayrışma geçerliliğinin sağlanması için bu değer 0,90'ın altında olması gerekir. Tablo 5'de Heterotrait-Monotrait (HTMT) değerine ilişkin veriler yer almaktadır.

Tablo 5
Heterotrait-Monotrait (HTMT) Değerleri

	Fırsatçı Davranış	Güven	İttifak Çıktısı
Fırsatçı Davranış			
Güven	0,880		
İttifak Çıktısı	0,860	0,865	

Tablo 5 incelendiğinde 0,90'ın üzerinde herhangi bir değer olmadığı görülmektedir. Dolayısıyla Heterotrait-Monotrait (HTMT) değerleri açısından ayrışma geçerliliği sağlanmaktadır.

Yeniden Örneklem Testi

Faktör yüklerinin istatistiki anlamlılığını test etmek için yeniden örneklem testi yapılmalıdır (Doğan, 2019:86). Bu testte örneklemin içerisinde daha küçük örneklem seçerek bir anlamlılık değeri hesaplanır. Tablo 6'da yeniden örneklem testine ilişkin veriler yer almaktadır.

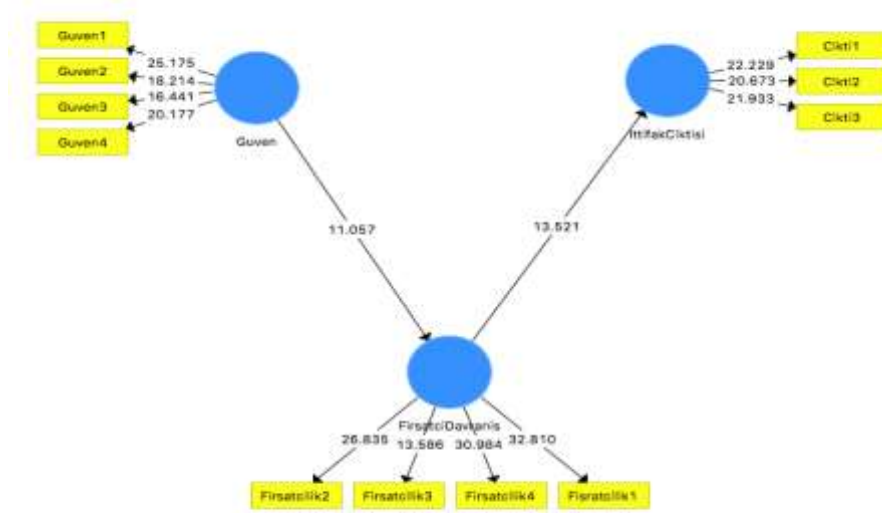
Tablo 6
Yeniden Örneklem Testi

	Orijinal Örneklem (O)	Örneklem Ortalaması (M)	Standart Sapma (STDEV)	t İstatistikleri ((O/STDEV))	p Değerleri
Fırsatçı Davranış -> İttifak Çıktısı	-0,860	-0,863	0,064	13,521	0,000
Güven -> Fırsatçı Davranış	-0,880	-0,884	0,080	11,057	0,000
Güven -> İttifak Çıktısı	0,757	0,768	0,121	6,242	0,000

Yeniden örneklem testi yapılırken örneklem sayısı 50.000'e çıkartılarak uygulama yapılmıştır. Tablo 6'ya bakıldığında göstergelerin %95 anlamlılık düzeyinde istatistiki olarak anlamlı olduğu görülmektedir. Yine göstergelerin birbirlerine olan etkilerinin t istatistiklerine bakıldığında her üç göstergenin de kritik değer olan 1,96'nın üzerinde görülmektedir. Göstergelerin t istatistikleri Şekil 2'de daha detaylı bir şekilde görülmektedir.

Şekil 2

Değişkenlere Yönelik t istatistikleri



Şekil 2 incelendiğinde tüm modele ilişkin t istatistiklerinin kritik değer olan 1,96'nın üzerinde olduğu görülmektedir. Böylelikle modele ilişkin t testi ön koşulu sağlanmış olur.

Varyans Artırıcı Faktör Değerleri (VIF)

Doğrusallık sorunu değişkenler arasında var olan korelasyonun yüksek olduğu durumlarda ortaya çıkar. Doğrusallığın ölçümü noktasında tolerans ve varyans artırıcı faktör olmak üzere iki farklı metod söz konusudur. PLS-YEM'de ise varyans artırıcı faktör değişkenler arasındaki korelasyonun yüksek olup olmadığını ölçmektedir. Bu kapsamda değişkenlere yönelik varyans artırıcı faktör değerleri Tablo 7'de verilmiştir.

Tablo 7.

Varyans Artırıcı Faktör Değerleri

VIF Değerleri	
Bu işbirliğinin performansından memnunuz	2,763
İşbirliği daha önce koyduğu hedeflere ulaşmıştır	2,413
İşbirliği bizim için kârlı bir yatırım olmaktadır	3,444
Eğer fırsatını bulurlarsa, işbirliğinin stratejik kararlarını bir kenara koyarak kendi çıkarlarına göre karar alırlar	5,760
Partner firmaların üst yönetimleri işbirliğinin stratejik kararlarıyla tam bir ahenk içinde çalışırlar	2,643
Partnerlerin üst düzey yöneticileri firma çıkarlarını işbirliği çıkarının üzerinde tutarlar	5,393
İşbirliği üst yönetimi kendi çıkarlarıyla çatışsa bile işbirliği için alınan stratejik kararları uygularlar	3,785
İşbirliğinin üst düzey yönetiminin güçlü bir adalet anlayışı vardır	3,272
Hiçbirzaman işbirliği üst yönetimin sözünde durup durmayacağına dair bir kuşku yaşamayız	2,243

İşbirliği üst yönetimi bize adil olabilmek için elinden gelenin en iyisini yapmaya çalışır	2,410
İşbirliği üst yönetimi mantıklı (Geçerli) prensipleri rehber olarak alır	2,711

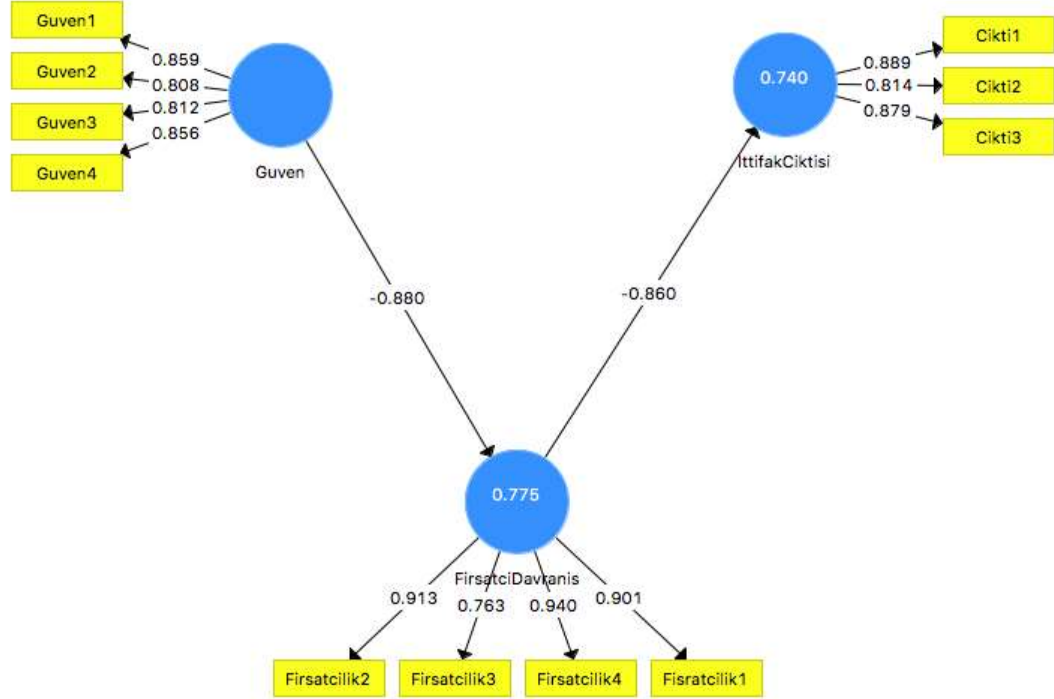
VIF değerine ilişkin literatürde farklı yaklaşımlar olsa da bu değerın 10'dan büyük olması doğrusallık problemi olduğu anlamına gelmektedir (Hair vd., 2017b:143). Tablo 7 incelendiğinde ise hiçbir değerın 10 dan büyük olmadığı görülmektedir. Dolayısıyla değişkenler arasında çoklu bağlantı sorunu olmadığı çıkarımında bulunulabilir. Doğrusallık ve diğer ön koşullar sağlandığından dolayı kurulan modelin geçerli bir model olduğu anlaşılmış olup yapısal eşitlik modeli için yol analizine (path diagram) geçilmesi noktasında hiçbir sorun bulunmamaktadır.

Yol Analizi

Ön koşullar tamamlandıktan sonra PLS-YEM oluşturulmuştur. Bu model çerçevesinde güven'in fırsatçı davranışa, fırsatçı davranışın ise işbirliği çıktısına olan etkileri ortaya konulmuştur. Bu kapsamda oluşturulan yapısal eşitlik modellemesine ilişkin sonuçlar Şekil 3'de gösterilmiştir.

Şekil 3

Güven, Fırsatçı Davranış ve İşbirliği Çıktısı Değişkenlerine Yönelik Oluşturulan Yapısal Eşitlik Modeli



Şekil 3'e bakıldığında güven ile fırsatçı davranış arasındaki ilişki katsayısı -0,880 ve fırsatçı davranış ile işbirliği çıktısı arasındaki ilişki katsayısı -0.860 olarak gerçekleşmiştir. Değişkenlerin birbiriyle negatif korelasyona sahip olduğu görülmektedir. Bu bağlamda Her iki ilişki katsayılarının da oldukça kuvvetli olduğu ve Güven'in arttıkça fırsatçı davranışın azaldığı, fırsatçı davranışın arttıkça da işbirliği çıktısının azaldığı sonucuna ulaşılmaktadır.

Katsayılarla birlikte incelenmesi gereken bir diğer husus ise R^2 değerleridir. R^2 değeri değişkenlerin birbiri arasındaki ilişkiyi yüzde kaç açıkladığını gösteren bir değerdir. Şekil 3'e bakıldığında Güven değişkeni fırsatçı davranış değişkenini %77,5 gibi oldukça yüksek bir açıklama yüzdesine sahip olduğu görülmektedir. Benzer şekilde fırsatçı davranış değişkeni de işbirliği çıktısı değişkenini %74 oranında açıklamaktadır.

Yapılan yapısal eşitlik modellemesi çerçevesinde “partner güvenilirliği ile fırsatçı davranış arasında anlamlı bir ilişki vardır” şeklinde tanımlanan H_1 hipotezi kabul edilmiştir. Benzer şekilde “fırsatçı davranış ile işbirliği çıktısı arasında anlamlı bir ilişki vardır” şeklinde tanımlanmış olan H_2 hipotezi de desteklenmiştir. Her iki hipotezde de ilişkinin yönü negatiftir.

Model Uyum Endeksleri

PLS yapısal eşitlik modeli SRMR (Standardized Root Mean Square Residual), RMStheta (Root Mean Square Residual Covariance), NFI (Normed Fit Index), NNFI (Non-normed Fit Index) ve tam model uyum endekslerine ilişkin model uyum endekslerini içermektedir (Ringle vd., 2018:11). SRMR değerinin hangi değeri alması gerektiğine ilişkin literatürde farklı görüşler yer almaktadır. SRMR değeri genel itibarıyla 0,08 değerinden düşük olması beklenir (Hu ve Bentler, 1998:449). Bazı araştırmacılar ise 0,10 değerinden düşük olmasının kabul edilebilir olacağını belirtmişlerdir (Garson, 2016:68). NFI değeri için ise kabul edilebilir değer 0,90'ın üzeridir. (Henseler vd., 2016:10; Byrne, 2008). RMStheta değerinde ise kabul edilebilir değer 0,12'nin altında olmasıdır (Hair vd., 2017b: 193).

Tablo 8.

Yapısal Eşitlik Modeli Model Uyum İyiliği Endeksleri

	Doymuş Model	Beklenen Model
SRMR	0,024	0.080
d_ULS	0,040	0,420
d_G	0,141	0,322
Chi-Square	56,993	110,866
NFI	0,940	0,883
RMS_{theta}	0,082	0,091

Tablo 8'de model uyumuna ilişkin veriler incelendiğinde modelin uyum iyiliğinin yüksek olduğu ve model uyum iyiliği için son derece önemli olan SRMR, NFI ve RMStheta değerlerinin belirlenen sınırlar içerisinde olduğu görülmektedir.

Model iyiliği de test edildikten sonra yapısal eşitlik modellemesi tamamlanmıştır. Çalışmanın bu kısmında likert tipi sorularla ölçülen partner güvenilirliği, fırsatçı davranış ve işbirliği çıktısı (başarısı) değişkenleri arasındaki ilişkiler PLS-YEM aracılığıyla ölçülmüş ve elde edilen sonuçlara göre H_1 ile H_2 hipotezleri desteklenmiştir.

Sonuç, Tartışma ve Öneriler

İşlem maliyetleri teorisi temel anlamda bir iktisat teorisi olmasına rağmen zamanla evrilerek yönetim sürecini de kapsayan bir noktaya gelmiştir. Özellikle Williamson (1975)'in önerdiği hibrid yapılar sonucu ortaya çıkan işlem maliyetlerinin firmalar tarafından göz ardı edildiği ve çoğu kez kurulan bu hibrid yapıların beklenen sonucu vermediği görülmektedir. Bu yaklaşım çerçevesinde işlem maliyetlerinin ölçülmesi noktasında çok az ampirik çalışma yapılabilmüş ve bu teorinin en büyük eleştirisi de bu bağlamda yapılmıştır.

Bu çalışmada işlem maliyetleri teorisinde yer alan fırsatçı davranış, güven, işbirliği çıktısı değişkenlerinin bir model çerçevesinde birbirleriyle olan ilişkileri ortaya konulmaya çalışılmıştır.

Havayolu işbirliği gruplarında oluşturulan tekli ve çoklu anlaşmalar firmaların birbirleriyle sıkı bir bilgi paylaşımı yapmasını gerekli kılmıştır. Bu kapsamda işbirliğine dahil olan havayolu şirketlerinin birbirleri ile olan güven ilişkisi oldukça önemli bir hâl almıştır. Öyleki işlem maliyeti teorisinin önemli bir değişkeni olan partner güvenilirliği kurulan işbirliklerinde ortaya çıkacak potansiyel işlem maliyetlerini doğrudan etkilemektedir. Partner güvenilirliğinin yüksek olduğu işbirliği yapılarında işlem maliyetleri de minimum seviyede olacaktır. Fakat güvenin düşük olduğu yapılarda da alternatif mekanizmaların kurulmasından doğacak bir işlem maliyeti ortaya çıkacaktır. Havacılık sektöründeki küresel işbirliği gruplarında partner firmaların birbirine güven duyması da bu kapsamda oldukça önemlidir. İttifak mekanizmasının tüm üye firmalara bilgi akışını ve kaynak paylaşımını en adil şekilde yapması firmalar için oldukça önemlidir. Bu çalışmada da havayolu küresel işbirliği grubu üyesi olan firmaların birbirine duyduğu güven ile fırsatçı davranış arasındaki ilişki analiz edilmiş olup partner güvenilirliği ile fırsatçı davranış arasında negatif bir ilişki bulunmuştur. Bu durum işbirliği üyesi firmalar arasındaki güven'in arttıkça fırsatçı davranışa doğru yönelmenin azaldığı sonucunu ortaya çıkarmıştır. Benzer şekilde güven'in azaldığı durumlarda da fırsatçı davranışın arttığı gözlemlenmiştir. Bu durumda işbirliğine üye olan ve işbirliği üyesi diğer partner firmalara güveni olmayan firmaların fırsatçı davranış sergilediği böylelikle işlem maliyeti oluşurduğu sonucuna varılmıştır. Bir başka ifadeyle eğer ki her partner tam bir güven içerisinde olsa idi fırsatçı davranış geliştirilmemiş olacaktı ve bu fırsatçı davranışlardan korunmak adına mekanizmalar oluşturulmak durumunda kalınmayacaktı. Bununla birlikte fırsatçı davranış ile de işbirliği çıktısı arasında anlamlı bir ilişkinin olup olmadığı araştırılmıştır. Fırsatçı davranışın yüksek olduğu işbirliklerinde işbirliği çıktısının (başarısının) düşük olması beklenir. Çünkü kısıtlı rasyonellikten kaynaklanan boşlukların firmalar tarafından art niyetli kullanımı doğal olarak işbirliği başarısını etkileyen önemli bir unsurdur. Havayolu işbirliklerinde bilgi asimetrisi en sık rastlanan fırsatçı davranış türüdür. Firmaların sahip oldukları kıymetli bilgileri yapılan tekli ve çoklu anlaşmalar çerçevesinde işbirliği üyesi firmalar ile şeffaf bir şekilde paylaşması gerekmektedir. Bu kapsamda bu çalışmada fırsatçı davranış ile işbirliği çıktısı arasında negatif bir ilişki bulunmuştur. Bir diğer ifade ile fırsatçı davranışın yüksek olduğu işbirliklerinde işbirliği başarısı düşerken, fırsatçı davranışın düşük olduğu işbirliklerinde ise işbirliği başarısı artmaktadır.

İşlem maliyetleri ile stratejik işbirlikleri arasındaki ilişkiye yönelik ampirik çalışmalar literatürde işbirliklerinin ilişkisel bakış açısı temelinde yoğunlaşmıştır (Doz, 1996; Dyer ve Singh, 1998; Madhok ve Tallman, 1998; Ring ve Van de Ven, 1994). Bu yaklaşımın temel varsayımı işbirliği performansı ve çıktısının işbirliğine dahil olan firmaların birbiriyle olan ilişkilerinden doğrudan etkilendiğidir. Dolayısıyla işbirliğinde sinerjinin oluşturulması için gerekli aksiyonların alınması son derece önemli ve işbirliği başarısı için oldukça kritiktir (Zajac ve Olsen, 1993). Bu çalışmada da partner güvenilirliği, ortak girişim, fırsatçı davranış, sözleşmesel önlemler değişkenlerinin ilişkisel bakış açısının altında yer aldığı ifade edilebilir. Bu kapsamda çalışma sonucunda partner güvenilirliğinin fırsatçı davranışla olan negatif ilişkisi, ilişkisel bakış açısını da desteklediği görülmektedir. Yine benzer şekilde çalışma içerisinde kurgulanan diğer hipotezlerin sonuçları da bu kapsamda ilişkisel bakış açısı üzerine yapılan ampirik çalışmaların sonuçlarıyla paralellik göstermektedir (Doz, 1996; Dyer ve Singh, 1998; Madhok ve Tallman, 1998; Ring ve Van de Ven, 1994; Zajac ve Olsen, 1993).

Partner güvenilirliğinin fırsatçı davranışı ve işbirliği çıktısını tahmin etmede anlamlı bir ilişkiye sahip olduğu bazı ampirik çalışmalarda ortaya konmuştur (Skarmeas vd., 2002; Parkhe,

1993b; John 1984). Bu çalışmalarda partner güvenilirliği arttıkça fırsatçı davranışın azaldığı dolayısıyla da işbirliği çıktısının arttığı vurgulanmıştır. Bu bulgular bu çalışmada elde edilen bulgularla paralellik göstermekte ve birbirini teyit eder nitelikte sonuçların ortaya çıktığını göstermektedir.

Bu çalışma genel anlamda değerlendirildiğinde elde edilen ampirik bulgular işlem maliyeti teorisinin temel varsayımlarını destekler şekilde olmuştur. Bu durum özellikle alan yazında fazlasıyla eleştirilen ampirik çalışma azlığı ve varsayımların desteklenmesi anlamında yetersizliği noktasında alan yazına önemli bir katkı sağlamaktadır. Daha önce havacılık sektöründeki küresel işbirliklerin işlem maliyetlerinin ölçülmesi üzerine çok fazla çalışma yapılmamıştır. Bu kapsamda bu çalışma özgün bir çalışma olup Williamson (1975)'in farklı bir bakış açısı getirdiği işlem maliyetleri teorisinin gelişmesi noktasında çok kritik bir katkı sağlamıştır.

Son olarak işlem maliyeti literatürüne bakıldığında çok fazla sayıda çalışma yapılmış olup teorinin özellikle 1970'li yıllar itibariyle önemli paradigma kırılması yaşadığı görülmektedir. Bu kapsamda teoriye ilişkin çok sayıda eleştiri olmuş ve teorinin uygulamada çok fazla karşılığının olmadığı ciddi bir şekilde tartışılmıştır. Bu kapsamda daha sonraki çalışmalarda işlem maliyeti teorisinin evrimi ve yaşadığı paradigmatik kırılmalar önemli bir araştırma alanı olarak durmaktadır

Kaynakça

- Adams, J. (2004). 'Wachovia and partners speed corporate billing', *Bank Technology News*, 17(4), 31–32.
- Apte, U., C. Beath and C Goh (1999). 'An analysis of the production line versus the case manager approach to information intensive services', *Decision Sciences*, 30(4), pp. 1105–1129.
- Arrow, K. J. (1983). *The Organization of Economic Activity: Issues Pertinent to the Choice of Market Versus Nonmarket Allocation*. In Collected Papers of Kenneth J. Arrow. Volume 2. Cambridge, Mass.: Belknap.
- Arndt J. (1979) Towards a Concept of Domesticated Markets, *J. Marketing*. 43(4): 69-75
- Aubert, B.A., Rivard, S. and Patry, M. (2004), "A transaction cost model of IT outsourcing", *Information and Management*, 41(7), 921-32.
- Bello, D.C. and Zhu, M. (2006), "Global marketing and procurement of industrial product: institutional design of interfirm functional tasks", *Industrial Marketing Management*, 35(5), 545-55.
- Bengtsson, L. and Berggren, C. (2008a), "The integrator's new advantage – the reassessment of outsourcing and production competence in a global telecom firm", *European Management Journal*, 26(5), 314-24.
- Berquist, W., Betwee, J., & Meuel, D. (1995). *Building Strategic Relationships*, Jossey-Bass Publishers
- Bradach J. L. & Eccles, R. G. (1989). Price, authority, and trust: From ideal types to plural forms. *Annual Review of Sociology*, 15, 97-118.
- Bromiley, P. & Cummings, L. L. (1995). Transactions costs in organizations with trust. *Research on Negotiation in Organizations*, 5, 219-247.
- Byrne, B.M. (2008), *Structural Equation Modeling with EQS: Basic Concepts, Applications, and Programming*. New York, NY. Psychology Press.
- Cher Hung Tseng, Liang Tu Chen, (2013) "Firm capabilities as moderators of transaction cost factors and subsidiary domestic outsourcing", *Management Decision*, 51(1), 5-24, <https://doi.org/10.1108/00251741311291283>
- Das, T. K. and B. S. Teng (2000a). 'Instabilities of strategic alliances: An internal tensions perspective', *Organization Science*, 11(1), 77–101.
- Das, T. K. and B. S. Teng (2000b). 'A resource-based view of strategic alliances', *Journal of Management*, 26(1), 31–61.
- Dasgupta, P. (1988). Trust as a commodity. In D. Gambetta (Ed.), *Trust: Making and breaking cooperative relations*, San Francisco: Jossey-Bass, 257-286
- Dawkins, R. (1989). *The Selfish Gene*. 2d ed. New York: Oxford University Press.
- Dickmann, M., Tyson S., (2005) "Outsourcing payroll: beyond transaction cost economics", *Personnel Review*, 34(4), 451-467, Permanent link to this document: <https://doi.org/10.1108/00483480510599770>

- Doğan, D., (2019). *SmartPLS ile Veri Analizi (2. Baskı)*. Ankara: Zet Yayınları.
- Dore, R. (1983). Goodwill and the spirit of market capitalism. *British Journal of Sociology*, 34, 459-482.
- Doz, Yves L. (1996). The Evolution of Cooperation in Strategic Alliance: Initial Conditions or Learning Processes? *Strategic Management Journal*. 17: 55-83.
- Dyer, J. H. and H. Singh (1998). 'The relational view: Cooperative strategy and sources of interorganizational competitive advantage', *Academy of Management Review*, 23, 660–679.
- Dyer J.H, Kale P, Singh, H., (2001). How to Make Strategic Alliances Work: Developing a dedicated alliance function is key to building the expertise needed for competitive advantage. *Sloan Management Review*. 42(4): 37-43.
- Dyer, J. H., & Chu, W. (2003). The role of trustworthiness in reducing transaction costs and improving performance: Empirical evidence from the United States, Japan, and Korea. *Organization Science*, 14(1), 57-68.
- Earl, B., (2014) *Basics of Social Research*, Wadsworth Cengage Learning, Sixth Edition
- Ellram, L. and Billington, C. (2001), "Purchasing leverage considerations in the outsourcing decision", *European Journal of Purchasing & Supply Management*, 7(1), 15-27.
- Fussell, H., Harrison J., Rexrode, Kennan W., R., Hazleton, V., (2006) "The relationship between social capital, transaction costs, and organizational outcomes: A case study", *Corporate Communications: An International Journal*, 11(2), 148-161, <https://doi.org/10.1108/13563280610661688>
- Garson, G.D., (2016). *Partial Least Squares: Regression and Structural Equation Models*. Asheboro, NC: Statistical Associates Publishers. https://www.smartpls.com/resources/ebook_on_pls-sem.pdf (Erişim Tarihi: 23.08.2019).
- Ghertman, M. (1998). *Measuring Macro-Economic Transaction Costs: A Comparative Perspective and Possible Policy Implications*. Working paper, Jouy en Josas, France: École des Hautes Études Commerciales.
- Gilley, K.M. and Rasheed, A. (2000), "Making more by doing less: an analysis of outsourcing and its effects on firm performance", *Journal of Management*, 26 (4), 763-90.
- Glaister KW, Buckley PJ. 1996 Strategic Motives for International Alliance Formation; *J. Management Studies*, 33(3): 301-332
- Gomes-Casseres B. (1994) "Group Versus Group: How Alliance Networks Compete", *Harvard Business Review*. July-August, 62-74.
- Gomes-Casseres B. (1996) *The Alliance Revolution: The New Shape of Business Rivalry*, Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Granovetter, M. (1985). Economic action and social structure: The problem of embeddedness. *American Journal of Sociology*, (91), 481-510.

- Gulati, R. and H. Singh (1998). 'The architecture of cooperation: Managing coordination costs and appropriation concerns in strategic alliances', *Administrative Science Quarterly*, 43, 781–814.
- Haeussler, C., Patzelt, H., & Zahra, S. A. (2012). Strategic alliances and product development in high technology new firms: The moderating effect of technological capabilities. *Journal of Business Venturing*, 27(2):217–233.
- Hair, J., & Ringle, C., & Sarstedt, M., (2013). Partial Least Squares Structural Equation Modeling: Rigorous Applications, Better Results and Higher Acceptance. *Long Range Planning*. 46. 1-12.
- Hair J., Sarstedt M., & Kuppelwieser, V., (2014), Partial Least Squares Structural Equation Modeling (PLS-SEM): An Emerging Tool for Business Research., *European Business Review*, 26(2), 106-121
- Hair, J. F., Lucy, M.M., Ryan, L. M., Sarstedt, M. (2017a), *PLS-SEM or CB-SEM: updated guidelines on which method to use*, *International Journal of Multivariate Data Analysis*, 1(2), 107-123
- Hair, J.F., Hult, G.T.M., Ringle, C.M. ve Sarstedt, M. (2017b). *A Primer on Partial Least Squares Structural Equation Modeling (PLS-SEM) (2. Baskı)*. Los Angeles: Sage.
- Hamel, G., Doz, Y. & Prahalad, C. (1989). Collaborate with your competitors and win. *Harvard Review* Jan/Feb, 133-139
- Hart, P., & Saunders, C. (1997). Power and trust: Critical factors in the adoption and use of electronic data interchange. *Organization Science*, (8), 23-42.
- Heide, J.B., & John, G. (1992). Do norms matter in marketing relationships? *Journal of Marketing*, 56 (2), 32-35.
- Heiman, B. and J. Nickerson (2002). 'Towards reconciling transaction cost economics and the knowledge-based view of the firm: the context of interfirm collaborations', *International Journal of Economics of Business*, 9(1), 97–116.
- Henseler, J., Hubona, G. ve Ray, P. (2016). Using PLS Path Modeling in New Technology Research: Updated Guidelines. *Industrial Management & Data Systems*. 116. 2-20. 10.1108/IMDS-09-2015-0382, Retrieved 25.08.2019 from Emerald Database.
- Hill, C. W. I. (1999). *International Business: Competing in the global market place, third edition*, McGraw-Hill
- Hoskisson, R.E., Eden, L., Lau, C.M. and Wright, M. (2000), "Strategy in emerging economies", *The Academy of Management Journal*, 43(3), 249-67.
- Hu, L.-t., ve Bentler, P. M. (1998). Fit indices in covariance structure modeling: Sensitivity to underparameterized model misspecification. *Psychological Methods*, 3(4), 424-453.
- Jeffrey AF, Andrew K. (1996) Currency Crashes in Emerging Markets: An Empirical Treatment, *J. Int. Economics*. 41(3-4): 351-366
- John, G. (1984). An empirical investigation of some antecedents of opportunism in a marketing channel. *Journal of Marketing Research*, 21, 278-289.

- Judge, W. Q., and Dooley, R., (2006) Strategic Alliance Outcomes: A transaction- Cost Economics Perspective, *British Journal of Management*, 17: 23-37
- Judge, W. and J. Ryman (2001). 'The shared leadership challenge in strategic alliances: Lessons from the U.S. healthcare industry', *Academy of Management Executive*, 15(2), 71–79.
- Kale, P. and P. Puranam (2004). 'Choosing equity stakes in technology sourcing relationships: An integrative framework', *California Management Review*, 46(3),77–99.
- Kim, W. C. and R. A. Mauborgne (1993). 'Procedural justice, attitudes, and subsidiary top management compliance with multinationals' corporate strategic decisions', *Academy of Management Journal*, 36, pp. 502–527.
- Kogut B. (1998) International Business: The New Bottom Line, *Journal of Foreign Policy*, JSTOR publication. 110: 152-165.
- Kotabe, M. and Murray, J.Y. (1996), "Determinants of intra-firm sourcing and market performance", *International Business Review*, 5(2), 121-35.
- Kwon, I. G., & Suh, T. (2004). Factors affecting the level of trust and commitment in supply chain relationships. *Journal of Supply Chain Management*, 40 (2), 4-14.
- Leiblein, M.J. and Miller, D.J. (2003), "An empirical examination of transaction- and firm-level influences on the vertical boundaries of the firm", *Strategic Management Journal*, 24(9), 839-59.
- Li, H., Arditi, D. and Wang, Z. (2013), "Factors that affect transaction costs in construction projects", *Journal of Construction Engineering and Management*, 139 (1):60-68.
- Li, H., Arditi, D. and Wang, Z. (2015), "Determinants of transaction costs in construction projects", *Journal of Civil Engineering and Management*, 21(5): 548-558.
- Lin S. H. (1976), *Rain-Rate Distributions and Extreme-Value Statistics*, Wiley Online Library
- Lorange, P. & Roos, J. (1993). *Strategic Alliances: Formation, Implementation and Evaluation*. Blackwell Business
- Luo, Y. (2005), "Transactional characteristics, institutional environment and joint venture contracts", *Journal of International Business Studies*, 36(2), 209-30.
- Luo, Y. and Peng, M.K. (1999), "Learning to compete in a transition economy: experience, environment, and performance", *Journal of International Business Studies*, 30(2), 269-96.
- Macher, J.T. and Richman, B.D. (2008), "Transaction cost economics: an assessment of empirical research in the social sciences", *Business and Politics*, 10(1):1-63.
- Madhok, A., & Tallman, S.B. (1998). Resources, transactions and rents: Managing value through interfirm collaborative relationships. *Organization Science*, 9: 326–339.
- Masten, S. E. (1982). *Transaction Costs, Institutional Choice and the Organization of Production*. PhD thesis, University of Pennsylvania.
- Mayer, R. and J. Davis (1999). 'The effect of performance appraisal system on trust for management: A field quasiexperiment', *Journal of Applied Psychology*, 84, pp. 123–136.

- Mayer, K.J. and Salomon, R.M. (2006), "Capabilities, contractual hazards, and governance: integrating resources and transaction cost perspectives", *Academy of Management Journal*, 49(5), 942-59.
- McCartney, S. (2004). 'How to fly business class for half the price', *Wall Street Journal-Eastern Edition*, 243(83), 28 April, D1.
- Mjoen, H. and S. Tallman (1997). 'Control and performance in international joint ventures', *Organization Science*, 8, 257-274.
- Mockler R.J. (1999). *Multinational Strategic Alliances*, Willey, New York.
- Mol, M., Pauwels, P., Matthyssens, P. and Quintens, L. (2004), "A technological contingency perspective on the depth and scope of international outsourcing", *Journal of International Management*, 10(2), 287-305.
- Mollering, G. (2002). Perceived trustworthiness and inter-firm governance: Empirical evidence from the UK printing industry. *Cambridge Journal of Economics*, 26 (2), 139-160.
- Murray, J.Y. and Kotabe, M. (1999), "Sourcing strategies of US service companies: a modified transaction-cost analysis", *Strategic Management Journal*, 20(9), 791-809.
- Murray, J.Y., Kotabe, M. and Wildt, A.R. (1995a), "Strategic and financial performance implications of global sourcing strategy: a contingency analysis", *Journal of International Business Studies*, 26 (1),181-202.
- Murray, J.Y., Wildt, A.R. and Kotabe, M. (1995b), "Global sourcing strategies of US subsidiaries of foreign multinationals", *Management International Review*, Vol. 35 (4), 307-24.
- Naomi Wangari Mwai, Joseph Kiplang'at, David Gichoya, (2014) "Application of resource dependency theory and transaction cost theory in analysing outsourcing information communication services decisions: A case of selected public university libraries in Kenya", *The Electronic Library*, 32(6), 786-805,
- Ning, Y. (2018), "Impact of quality performance ambiguity on contractor's opportunistic behaviors in person-to-organization projects: the mediating roles of contract design and application", *International Journal of Project Management*, 36(4):640-649.
- Ouchi, W. G. (1979). A conceptual framework for the design of organizational control mechanisms. *Management Science*, 25 (9), 833-848.
- Ouchi, W. G. (1980). Markets, bureaucracies, and clans. *Administrative Science Quarterly*, 25, 129-145.
- Pak, Y.S. and Park, Y.R. (2005), "Characteristics of Japanese FDI in the East and the West: understanding the strategic motives of Japanese investment", *Journal of International Business Studies*, 40(3), 254-66.
- Pangarkur, N. and S. Klein (2001). 'The impacts of alliance purpose and partner similarity on alliance governance', *British Journal of Management*, 12, 341-353.
- Parkhe, A. (1993b). 'Strategic alliance structuring: A game theoretic and transaction cost examination of interfirm cooperation', *Academy of Management Journal*, 36, 794-829.
- Patton, M. Q., (2005). *Qualitative Research*, John Wiley & Sons

- Pellicelli AC. (2003) "Clusters and Global Value Chain in the North and Third World", *Facolia Economia*, Workshop Paper. Novara 30/31
- Perrow, C. (1986). *Complex organizations: A critical essay*. New York: McGraw-Hill.
- Preacher, K., J., & Hayes A., F., (2008), Asymptotic and resampling strategies for assessing and comparing indirect effects in multiple mediator models, *Behavior Research Methods*, 40, 879-891.
- Ring, P. S. and A. Van de Ven (1994). 'Developmental processes of cooperative Interorganizational relationships', *Academy of Management Review*, 19, 90–118.
- Ring, P. S., & Van de Ven, A. H. (2000). Formal and informal dimensions of transactions. In Van de Ven, A. H., Angle, H. L., & Poole, M. S. (Eds.), *Research on the management of innovation: The Minnesota studies*. 171-192. New York: Oxford University Press.
- Shane, S. A. (1992). The effect of cultural differences in perceptions of transaction costs on national differences in the preference for licensing. *Management International Review*, 32 (4), 295-312.
- Shelanski, H.A. and Klein, P.G. (1995), "Empirical research in transaction cost economics: a review and assessment", *Journal of Law, Economics & Organization*, 11(2),335-361.
- Simon, H. A. (1991). Organizations and markets. *Journal of Economic Perspectives*, 5 (2), 25-44.
- Singh, N., (2008) "Transaction costs, information technology and development", *Indian Growth and Development Review*, 1(2) ,212-236, <https://doi.org/10.1108/17538250810903792>
- Skarmeas, D., Katsikeas, C. S., & Schlegelmilch, B. B. (2002). Drivers of commitment and its impact on performance in cross-cultural buyers-seller relationships: The importer's perspective. *Journal of International Business Studies*, 33 (4), 757 -783.
- Spekman, R. E., Salmond, D. J., & Lambe, C. J. (1997). Consensus and collaboration: Normregulated behaviour in industrial marketing relationships. *European Journal of Marketing*, 31 (11/12), 832.
- Troy, K. and L. Schein (1995). 'The quality culture: Manufacturing versus services', *Managing Service Quality*, 5(3), 45–55.
- Tsai, M.C., Liao, C.H. and Han, C.S. (2008), "Risk perception on logistics outsourcing of retail chains: model development and empirical verification in Taiwan", *Supply Chain Management: An International Journal*, 13 (6), 415-24.
- Varadarajan PR, Clark T, Pride WM. (1992) Controlling the Uncontrollable: Managing Your Market Environment, *Sloan Management Review*, 33(2): 39-47.
- Wallis, J. J. and D. C. North. (1986). *Measuring the Transaction Sector in the American Economy, 1870-1970*. In *Long-Term Factors in American Economic Growth. Studies in Income and Wealth Series*, edited by S. L. Engerman and R. E. Gallman. Chicago: University of Chicago Press.
- Webster FE. (1992) The Changing Role of Marketing in the Corporation. *J. Marketing*. 56(4): 1-17

- Wheelen LT, Hunger D.(2003) *Essentials of Strategic Management*; McGraw-Hill, New York.
- Williamson, O. E. (1975). *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications*. New York: Free Press.
- Williamson, O. E. (1985). *The Economic Institutions of Capitalism*. New York: Free Press.
- Williamson, O. E. (1993). Opportunism and Its Critics. *Managerial and Decision Economics* 14 (2): 97-107.
- Williamson, O. E. (1994). *Transaction cost economics and organization theory*. In N. J. Smelser & R. Swedberg (Eds.), *The handbook of economic sociology* Princeton, NJ: Princeton University Press, 77-107
- Williamson O. E. Transaction Cost Economics (1997): The Governance of Contractual Relations, *J. Law and Economics*. 22(2): 233-261
- Xinming He, Zhibin Lin, Yingqi Wei, (2016) "International market selection and export performance: a transaction cost analysis", *European Journal of Marketing*, 50 (5/6), 916-941, <https://doi.org/10.1108/EJM-02-2013-0083>
- Yigitbasioglu, O., M., (2010) "Information sharing with key suppliers: a transaction cost theory perspective", *International Journal of Physical Distribution & Logistics Management*, 40(7), 550-578, <https://doi.org/10.1108/09600031011072000>
- Zajac, E.J., Olsen, C.P., (1993). From transaction cost to transactional value analysis: implications for the study of interorganizational strategies. *Journal of Management Studies* 30, 132–145.

EKLER

Ek 1: Araştırmada Kullanılan Anket Formu

Stratejik İşbirliği Çıktısı (5’li Likert)

1. Bu işbirliğinin performansından memnunuz
2. İşbirliği daha önce koyduğu hedeflere ulaşmıştır
3. İşbirliği bizim için kârlı bir yatırım olmaktadır

İşbirliği Partner Güvenirliği (5’li Likert)

1. İşbirliğinin üst düzey yönetiminin güçlü bir adalet anlayışı vardır
2. Hiçbirzaman işbirliği üst yönetimin sözünde durup durmayacağına dair bir kuşku yaşamayız
3. İşbirliği üst yönetimi bize adil olabilmek için elinden gelenin en iyisini yapmaya çalışır
4. İşbirliği üst yönetimi mantıklı (Geçerli) prensipleri rehber olarak alır

Fırsatçı Davranış (5’li Likert)

1. İşbirliği üst yönetimi kendi çıkarlarıyla çatışsa bile işbirliği için alınan stratejik kararları uygularlar
2. Eğer fırsatını bulurlarsa, işbirliğinin stratejik kararlarını bir kenara koyarak kendi çıkarlarına göre karar alırlar
3. Partner firmaların üst yönetimleri işbirliğinin stratejik kararlarıyla tam bir ahenk içinde çalışırlar
4. Partnerlerin üst düzey yöneticileri firma çıkarlarını işbirliği çıkarının üzerinde tutarlar.

Information About the Article/Makale Hakkında Bilgiler

Conflict of interests/ Çıkar Çatışması

The authors have no conflict of interest to declare.

Yazarlar çıkar çatışması bildirmemiştir.

Grant Support/ Finansal Destek

The authors declared that this study has received no financial support.

Yazarlar bu çalışma için finansal destek almadığını beyan etmiştir.

Author Contributions/ Yazar Katkıları

The draft process of the manuscript/ Taslağın Hazırlanma Süreci F.B./B.Ö. Data Collection/ Veri Toplama F.B./B.Ö. Writing The Manuscript/ Makalenin Yazılması F.B./B.Ö. Submit, Revision and Resubmit Process/ Başvuru, Düzeltme ve Yeniden Başvuru Süreci F.B./B.Ö.



JATSS, 2023 ; 5(1), 64-96

First Submission:12.02.2023

Revised Submission After Review:26.03.2023

Accepted For Publication:29.03.2023

Available Online Since:31.03.2023

Research Article

**The Obstacles in the Rational Decision-Making Process of Economic Actors:
Cognitive Biases and Mental Shortcuts**

İnci Z. Aygün^a & Erkan Aktaş^b

Abstract

Rationality, which is known as one of the basic assumptions of classical economics, has become quite controversial in time, especially with the emergence of behavioral economics on the stage of history. With the cooperation of psychology, which became an established discipline towards the end of the 19th century, with economics, the need to determine the anomalies behind economic behavior arose. Behavioral economics, which is an interdisciplinary approach, has started to investigate the reasons that affect the reasoning process of people and prevent them from exhibiting rational behavior. Cognitive biases and mental shortcuts that we can talk about as a systemic error in the person's thought process; prevents the person from acting rationally. While applying to cognitive processes while in the decision stage, it will sometimes lead to erroneous results, even if it promises convenience and practicality.

The method of this study is a descriptive analysis, and behavioral anomalies that affect economic decision processes are tried to be explained. This study is a literature review, and in this sense, current theoretical and applied studies are presented and the reasons that push people to irrationality are explained. The aim of this study is the revealing of different behavioral anomalies that affect the thought process of people.

Keywords: Behavioral Economics, Cognitive Bias, Heuristics

JEL Codes: D81, D9, D91, G4, G41

^a Master Student, Mersin University, Faculty of Economics and Administrative Sciences, Department of Economics, Mersin/Turkey, ayguninci06@gmail.com, ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-0292-4755> (Corresponding Author)

^b Prof. Dr., Mersin University, Faculty of Economics and Administrative Sciences, Department of Economics, Mersin/Turkey, erkanaktas@mersin.edu.tr, ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-7068-2807>



JATSS, 2023; 5(1), 64-96

İlk Başyuru:12.02.2023

Düzeltilmiş Makalenin Alınışı:26.03.2023

Yayın İçin Kabul Tarihi:29.03.2023

Online Yayın Tarihi:31.03.2023

Araştırma Makalesi

İktisadi Aktörlerin Rasyonel Karar Alma Sürecindeki Engeller:

Bilişsel Ön Yargular ve Zihinsel Kısa Yollar

İnci Z. Aygün^a & Erkan Aktaş^b

Öz

Klasik iktisadın temel varsayımlarından biri olan rasyonalite, özellikle Davranışsal iktisadın tarih sahnesine çıkışıyla birlikte oldukça tartışmalı hale gelmiştir. 19.yüzyılın sonlarında yerleşik bir bilim dalı haline gelen psikolojinin, iktisat ile işbirliğinde bulunmasıyla birlikte ekonomik davranışların ardındaki anomalilerin saptanması ihtiyacı doğmuştur. Disiplinler arası bir yaklaşım olan Davranışsal iktisat, kişilerin muhakeme sürecini etkileyen ve rasyonel davranış sergilemesine engel olan nedenleri araştırmaya koyulmuştur. Kişinin düşünce sürecinde var olan sistemsel bir hata olarak addedebileceğimiz bilişsel önyargular ve zihinsel kısa yollar; kişiyi rasyonel davranmaktan alıkoymaktadır. Karar aşamasında iken bilişsel süreçlere başvurmak kimi zaman kolaylık ve pratiklik vadetse de çoğunlukla hatalı sonuca ulaşmaya sebebiyet verecektir.

Bu çalışmanın yöntemi betimsel bir analiz olmakla birlikte, ekonomik karar süreçlerine etki eden davranış anomalileri açıklanmaya çalışılmıştır. Bu çalışma bir literatür taraması olup, bu anlamda mevcut teorik ve uygulamalı çalışmalar sunularak kişileri irrasyonelliğe iten sebepler konu başlıkları halinde aktarılmıştır. Bu çalışmanın amacı; kişilerin düşünce sürecine etki eden farklı davranış anomalilerinin gözler önüne serilmesidir.

Anahtar Kelimeler: Davranışsal İktisat, Bilişsel Ön Yargular, Hüristikler

JEL Kodlar: D81, D9, D91, G4, G41

^a Yüksek Lisans Öğrencisi, Mersin Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü, Mersin/Türkiye, ayguninci06@gmail.com, ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-0292-4755> (Sorumlu Yazar)

^b Prof. Dr., Mersin Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü, Mersin/Türkiye, erkanaktas@mersin.edu.tr, ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-7068-2807>

Giriş

Bireyin tercih ve kararlarına yön veren içsel ve dışsal olmak üzere birçok husus bulunmakla birlikte, çalışmanın ana konusunu oluşturan psikolojik olgular, insanın karar verme sürecinden şüphesiz ayrı düşünülemez. İnsan davranışlarının temelinde var olan, kişinin zaman zaman tutarsızlıklarda bulunmasına neden olan bilişsel eğilimler ve zihinsel kısa yollar; kişinin düşünce sürecine etki ederek rasyonel olmasının önüne geçmektedir. Bilişsel önyargıyı muhakeme sürecindeki sistemsal bir hata olarak düşünmek mümkündür. Bu durum ekseriyetle hüristik adı verilen zihinsel kestirim yollarına başvurmadan süregelir. Belli düşünce biçimlerine olan eğilim, ya da birtakım meselelere dair duyulan inanç ve sezgiler bahsi geçen zihinsel modelleri oluşturmaktadır. Bu zihinsel modeller mantıklı düşünmenin önünde engel oluşturarak hatalı kanılara varmaya yol açmaktadır. Kestirme yollara başvurarak zihinsel bir “göz kararından” faydalanmak karar süreçlerinde kimi zaman kolaylık ve pratiklik vadetse de çoğunlukla hatalı sonuca ulaşmaya sebebiyet verecektir.

Psikoloji öğretilerini iktisada ustalıkla entegre etmeyi başaramış Kahneman ve Tversky'nin katkıları ile iktisat literatürüne kazandırılan Beklenti Teorisi, insan davranışının ardındaki gerçek motifleri büyük ölçüde açıklamaktadır. Teori, kişilerin risk ve belirsizlik altında bir karar verme durumu söz konusu iken akılcı davranışlar sergileyemediklerini ileri sürmekte; bunun sebeplerini kapsamlı bir biçimde açıklamaktadır (Kahneman & Tversky, 1979). Yönetimsel karar mekanizmasını derinden etkileyen söz konusu bilişsel önyargılar ve hüristikleri tüketimden yatırıma her türlü iktisadi karar sürecinde görmek mümkündür. Nitekim araştırmacılar, derin ve kapsamlı gözlemler içeren çalışmalar ile kontrollü deneyler sayesinde bu bilişsel yatınlıklar ve sezgisellerin ekonomik karar süreçlerini ne denli büyük etkilediğini ortaya koymaya çalışmışlardır.

Karar süreçlerinde irrasyonel davranışlara sebebiyet veren bilişsel eğilimlerin, peşin hükümlerin ayırında olmak ve kavramak; yaşamı ve insanları geniş çaplı okumak isteyen her insan için oldukça büyük önem arz etmektedir. Bireyin mantıksız ve akıl dışı davranışlarının ardında yatan sebepleri idrak etmede, çoğu zaman birtakım zorluklar yaşanmaktadır. Ancak bahsi geçen bilişsel önyargılar ve hüristikler çoğu mantık dışı davranışı açıklama gücüne sahiptir.

Bu çalışmanın amacı, iktisadi karar süreçlerinde insan zihninin hatalı çıkarımlar yapmasına sebep olan bilişsel yatınlıklara, diğeri bir ifadeyle peşin hükümlere yer vermektir. Hangi nedenlerle rasyonellikten uzaklaşıldığı, bireyin niçin sınırlı rasyonel olarak kabul edildiği hususunda fikir sunan, ekonomik karar alma sürecinde yapılan sistematik yanlışlıkları gözler önüne seren çalışmanın literatüre katkı sağlayacağı düşünülmektedir. Herbert Simon, Klasik iktisadın rasyonellik kavramına karşı “Sınırlı rasyonellik” kavramını ileri sürmüştür. Sınırlı rasyonellik varsayımı, bireyin gelecekte nasıl davranacağından değil; nasıl davrandığı üzerinden yola çıkmaktadır. Söz konusu kavrama göre herhangi bir bireyin öğrenme kapasitesinin bir sınırı olduğunu, dolayısıyla da her şeyi bilmesinin zor olduğunu, öğrenme eğilimine girip rasyonel tercihte bulunsa bile bu sürecin bireye çok maliyetli olacağı belirtilmiştir (Simon, 1955).

Bu çalışmanın kapsamı; teorik ve uygulamalı çalışmaları içeren literatür çalışmalarına dayalı olup, ikincil verilerden oluşmaktadır. Davranışsal iktisadın görece yeni bir alan olması, konuyla ilgili teorik çalışmaları artırma gerekliliğini gündeme getirmektedir. Özellikle de bilişsel ön yargılar ve zihinsel kısa yollarla ilgili daha ayrıntılı teorik çalışmaların yapılmasının elzem olduğu düşünülmektedir. Bu anlamda bu çalışma, ekonomik karar süreçlerinde yaşanan davranışsal anomalileri, gerek teoride gerekse de yapılan gözlemler neticesinde deneysel yöntemlerle ortaya koyan çalışmalara yer vermiştir.

Bu çalışmanın yöntemini, betimsel bir analiz oluşturmaktadır. Mevcut literatürdeki teorik ve uygulamalı çalışmalar bir araya getirilip derlenmiş; insanın ekonomik karar süreçlerinde muhakemelerini etkileyen bilişsel olgular toplulaştırılmış bir halde ortaya konmuştur.

Rasyonel Karar Almaya Engel Oluşturan Bilişsel Ön Yargılar ve Zihinsel Kısa Yollar

Kişilerin zihinsel kapasitelerinin kısıtlı olması sebebiyle bilhassa belirsizlik ve risk durumlarının hâkim olduğu karar verme durumlarında psikolojik yargılar ve zihinsel kestirim yolları olarak adlandırabileceğimiz unsurlar sürece önemli derecede etki etmektedir. Günlük yaşamımızda farklı kanallardan birçok bilgiye maruz kalırız. Ancak bunların yalnızca bir kısmını işleyip kullanılabilir hale getirebiliriz. Bilgiyi işleme kapasitemizdeki bu sınırlılık alternatif tüm seçenekleri değerlendirerek en akılcı olan tercihten yana seçim yapabilmemizin önünde engel oluşturmaktadır. Misal, satın alma tercihini herhangi bir maldan yana kullanmak isteyen bir tüketici olduğunu farz edelim. Bu tüketici ilgili mal ve emsalleri hakkında çok kapsamlı bir araştırma yapıp piyasada var olan malların bütün özelliklerini derinlemesine bilemeyecektir. Çünkü bu kapsamlı araştırma için kişilerin ne kapasiteleri ne zamanları ne de imkânları mevcuttur. Bu durumun iktisadi bir açıklaması olarak da tüketiciyi tüm malların araştırmasını yapmaktan alıkoyan, onca malın araştırılmasından doğan bir maliyet söz konusudur. O çokluktaki bir ürün yelpazesinin araştırılması kişide ciddi bir külfet yaratacaktır. Özet olarak kişi ancak sınırlı imkânları ile yaptıkları analiz neticesinde satın alma eylemini gerçekleştirecektir (Çalık & Düzü, 2009, s. 8). İşte bu durumda devreye kişinin karakteri, psikolojik durumu ve karar almasını kolaylaştırdığı düşünülen birtakım yargıları ve zihinsel kestirim yolları girmektedir.

Bireyin rasyonelliğini sınırlı hale getiren unsurlar çok çeşitli olup kişileri hatalı kararlar almaya sürükleyerek çeşitli zihinsel tıkanıklıklara yol açmaktadır (Tüzel, 2019, s. 40). Verilen yanlış kararların ardında ilk bakışta pratik olduğu düşünülen bazı gizli tuzaklar ve yanılgılar yatmaktadır. Bilindiği üzere insanlar gündelik hayatta büyüklü küçüklü birçok problemle karşı karşıya kalmaktadır. Ancak bu problemlerin her biri için ne harcayacak mesaisi, ne bilişsel kapasitesi ne de imkânları mevcuttur. Bu sebeple pratik ve kullanışlı olduğu düşünülen çeşitli düşünce sistemlerine başvurmaktadırlar. Ancak bunlar pratik olduğu kadar aynı zamanda sistematik hatalara da sebep olabilmektedir (Doru, 2020, s. 70).

Davranışsal iktisada önemli katkılarıyla tanınan Richard Thaler ve Cass Sunstein, meşhur “Dürtme” isimli eserinde insanoğlunun iki tür düşünme tarzının olduğundan söz eder. Bunlardan birincisi daha çok sezgisel olup olaylara adeta otomatik bir sistem gibi yaklaşmaktayken, diğerinden ise ayakları daha çok yere basan, emniyetli bir düşünce sistemi olarak bahsedilmektedir. Birinci sistem olaylara daha içgüdüsel ve cesurca yaklaşmaktayken, ikincil sistem daha temkinli ve bilinçli hareketin söz konusu olduğu durumları kapsar (Thaler & Sunstein, 2013, s. 34-36). İnsanlar daha yoğun muhakeme ve analiz sürecini içeren ikincil sistemlerini kullanmayı çoğu zaman daha zahmetli bulduklarından bazı kararlarını birincil sistemin etkisiyle almaktadır. Bu da kişiyi haliyle yanlış kararlar almaya sürüklemektedir.

Karar verirken başvuru olan bazı bilişsel metotlar sistematik hatalara neden olup çeşitli eğilimlerin ve yanlılıkların doğmasına zemin hazırlamaktadır (Bilir, 2021, s. 28). Varlığı birçok uygulamalı çalışma ile kanıtlanan bu bilişsel faktörlere çok sayıda bilişsel ön yargı ve zihinsel kısa yol olarak adlandırılan unsurlar girmektedir. Bu bölümde bahsi geçecek olan psikolojik eğilimler Davranışsal iktisat literatüründe en çok değinilen başlıklardan oluşacaktır.

İktisatta, belirsizlik altında insan davranışını açıklayan hakim paradigma Beklenen Fayda (Expected Utility) teorisidir. Beklenen Fayda teorisi, ölçülebilir bir fayda

fonksiyonundan hareketle belirsizlik halinde insan davranışlarını açıklamayı amaçlamaktadır. Beklenen fayda, iktisat biliminde, kişiler ve benzeri aktif unsurların, olasılıklar barındıran bir duruma dair sahip oldukları nicel beklenti düzeyini anlatmak için kullanılan ifadedir. Bireysel davranışları açıklamadaki geçerliliği tartışılır olmasına rağmen, Beklenen Fayda teorisi özellikle basitliği ve matematiksel kolaylığı nedeniyle toplulaştırmalar (aggregation) için oldukça elverişli bir modeldir (Schoemaker, 1982). Ancak, yapılan deneysel araştırmalar insanların riskli alternatifler arasında yaptıkları tercihlerin, Beklenen Fayda teorisinin öngörülleri ile çeliştiğini göstermiştir. Geleneksel iktisat, beklenen fayda ve rasyonel tercih olmak üzere iki temel varsayıma dayalı olarak gelişim göstermiştir. Bununla birlikte bu varsayımların yeterince gerçekçi olmadığı ileri sürülerek yoğun bir şekilde eleştirilmiştir. Davranışsal iktisat alanının temeli ise beklenti teorisine dayanmaktadır. Bu teoriye göre bireyler tam rasyonel hareket edemezler ve kayıplara, aynı miktarda kazançlardan daha fazla anlam yüklerler, riskten ve kayıptan kaçınma davranışı gösterirler. Davranışsal ekonomi bireylerin davranış ve duygusal kalıplarını karar verme süreçlerine dahil ederek iktisadi karar verme süreçlerinde kullandıkları akıl yürütme kalıplarının daha gerçekçi olarak anlaşılmasını amaçlamaktadır.

Çerçeveleme Etkisi (Framing Effect)

İnsanların, bir sorun ya da düşüncenin değişik sunuluş biçimleri karşısında farklı reaksiyonlar göstermesini konu edinen bir durumdur. Kişiler karar alma aşamasındayken bazen problemin ya da durumun kendisinden çok sunuluş biçiminden etkilenmektedir (Doru, 2020, s. 74). Bu da tutarsızlık neticesini doğurmaktadır.

Şayet bireyler Ana akım iktisat teorisindeki homo economicus kadar rasyonel olsa idi sorunun ifade edilmiş şekliyle etkilenmeyecek, farklı biçimde aktarılan problemler karşısında aynı tepkiyi gösterecek ve tutarlılık sergileyecekti. Ancak bulunduğu referans bölgesine göre karar alan birey, olayın gerçekleşme ihtimalini hesaplamaktan çok mevcut durumunu korumaya çalışmaktadır (Kamber, 2018, s. 189-190). Referansın kazanç ya da kayıp alanında değerlendirilmesi neticesinde oluşan kazanç ve kayıp algısı kişiyi planlı ve istikrarlı sapmalara sürükleyebilmektedir. Özellikle çerçeveleme etkisi göz önünde bulundurulduğunda kayıp ihtimalinden kaynaklanan endişenin insanları risk almaya sevk ettiğini söylemek mümkündür. Bu anlamda kaybı ön plana çıkaran iletilerin kazanç içerikli olanlardan çok daha etkili olduğu düşünülmektedir.

Kazancın müspet bir biçimde, kaybın ise menfi bir ifade şekliyle aktarıldığı özdeş karar problemleriyle karşı karşıya kalan birey; olayın sunuluş şekliyle etkilenerek farklı cevaplandırmalar verecektir. Bu cevaplandırmalar ise çoğu zaman çelişki içermektedir. Bir problemin sunuluş aşamasında kullanılan dilin, dünyayı kavrayış biçimini değiştirecek kadar mühim olduğunu ortaya koyan çerçeveleme problemi, sözcüklerin gücünü ortaya koyması açısından oldukça önemlidir (Küçüksücu vd., 2017, s. 275).

Kahneman ve Tversky, bireylerin karar aşamasında iken düştükleri çerçeveleme tuzağını açıklamak için bir tepki araştırması ortaya koymuşlardır. Bu çalışmada kişilerin kayıp karşısındaki reaksiyonlarının kazanç sonrası oluşabilecek muhtemel tepkilerinden daha şiddetli olduğu bilgisinden hareketle bir grup insana aynı anlama gelen ancak ifade bakımından farklılık arz eden iki soru yönelmişlerdir (Küçüksücu vd., 2017, s. 275). İnsanların karar verirken sunuluş biçiminden ne kadar etkilendiğini gözler önüne sermeyi amaç edinen bu çalışma Asya Hastalığı Problemi (Asian Disease Problem) olarak adlandırılmaktadır. Kahneman ve Tversky'in ortaya koyduğu deneyde, katılımcılara ülkenin salgın bir hastalıkla karşılaşacağı, hastalıkla mücadele için sunulan iki alternatif seçenektan ise yalnız birini seçmeleri gerektiği söylenmiştir (Kahneman & Tversky, 1986, s. 260).

Kesin veya olasılıklı iki seçenek içeren bu karar problemi neticesinde ölümler en aza indirilebilecektir (Çetintürk, 2020, s. 19). Bu sebebi öngörülemez salgın hastalık sebebiyle farazi olarak 600 kişinin ölebileceği öngörülmüştür. Deneklere bu iki programdan hangisini seçecekleri sorulmuştur (Kahneman & Tversky, 1986, s. 260):

Program A: Kesin olarak 200 kişi kurtarılacak

Program B: 3'te 1 ihtimalle 600 kişi kurtulacak, 3'te 2 olasılıkla 600 kişinin tamamı yaşamını yitirecektir

Katılımcıların büyük çoğunluğu (152 kişiden %72'si) seçimlerini Program A'dan yana kullanmıştır. Deney sonuçları bireylerin riskten kaçınma eğilimini gözler önüne sermektedir. Kişilerin tercihini yüksek oranda program A'dan yana kullanması risk karşısındaki duyarlılığın ispatı niteliğindedir. Riskin ve belirsizliğin hâkim olduğu durumlarda kesin kazancın değeri algılanandan daha büyük görünmekte ve bireyi muhtemel getirisi daha büyük fakat risk içeren seçenekten uzak tutmaktadır.

Aynı senaryo katılımcılara bu kez farklılaştırılarak sorulmuştur:

Program C: 400 kişi kesin olarak ölecektir

Program D: 3'te 1 olasılıkla kimse ölmeyecek, 3'te 2 ihtimalle de 600 kişinin tamamı yaşamını yitirecektir

Bu durumda da 155 kişiden alınan yanıtlar doğrultusunda %78'lik kesim tercih hakkını D seçeneğinden yana kullanmıştır. İkinci deneyin sonuçları incelenecek olursa, kayıp içeren alternatifler arasından seçim hakkı tanınan birey, riski alma konusunda tereddüt yaşamayacaktır. Her halükarda kaybın söz konusu olması kişiyi risk alan bir yapıya büründürmektedir. Ancak tam tersi kesin kazancın olduğu karar problemlerinde ise riskten olabildiğince kaçınan bir tavır sergilemektedir.

Dikkat edilecek olursa A ile C programı; B ile de D programı aynı beklenen değerlere sahiptir. Ancak problemin sunuluş biçimindeki farklılık, diğer bir deyişle çerçeveleme etkisi farklı sorularmış gibi algılanmasına sebebiyet vermiştir. İlk seçim probleminde durum olumlu bir çerçeveleme şekli ile takdim edilirken, ikinci problem olumsuz bir ifade şekli ile iletilmektedir. Buradan kazanç ya da kayıp çerçevesi ile sunulan karar problemi her ne kadar aynı şeyi ifade ediyor olsa da algılama açısından sözcüklerin gücünün gerçekliği dahi bulandırma gücüne sahip olduğu anlaşılmaktadır.

Çerçeveleme etkisinin, karar birimlerinin seçim sürecine dâhil olduğunu ortaya koyan birçok çalışma olmakla birlikte Gonzalez vd., (2005), yapmış oldukları çalışmada beyin aktivasyon fonksiyonel manyetik rezonans görüntüleme (Fmri) yöntemi kullanarak bireylerin kesin bir kazanç söz konusu olduğunda gösterdikleri çabanın, riskli bir karar problemi söz konusu olduğunda harcadıkları efordan oldukça düşük olduğunu göstermektedir. Uygulanan Fmri yöntemiyle, karar vericiler tarafından kullanılan bilişsel işlevlerin beynin prefrontal ve parietal kortekslerinde lokalize olduğunu ortaya koyarak çerçevelemenin bellekteki seçim sürecine dahil olduğunu ifade eden bir bulgu ortaya koymuşlardır. Druckman (2001) ise; Kahneman ve Tversky tarafından çerçeveleme etkisini göstermek adına ortaya koydukları "Asya Hastalığı Problemini" hem istatistiksel anlamlılık hem de büyüklük açısından tekrar eder. Çalışmada kullanılan hayatta kalma ve ölüm formatlarının bireylerin tercihleri üzerindeki etkisi bariz bir biçimde ortaya konmaktadır. Bir başka çalışmada Jullien (2016), oluşturulan bütün çerçevelerin aynı nitelikte olmadığını; dış çerçeve olarak isimlendirilen, diğer bir ifadeyle sunulan karar probleminin ampirik yapısı ile iç çerçeve yani, karar probleminin psikolojik

altyapısı arasındaki ilişkinin eleştirel bir analizi için özdeşlik ve denklik şartlarının aranması gerektiğini belirtmiştir.

Kayıptan Kaçınma (Loss Aversion)

Kahneman ve Tversky'nin ortaya koymuş olduğu Beklenti teorisinin sacayağını oluşturan kavramlardan biri olan kayıptan kaçınma, kayıp ve kazanç olasılığının eş değer olduğu iki durumda kayıp ihtimalinden fazlaca çekinen bireyin kazanç maksimizasyonu hedefinden çok zarardan kaçınmak adına davranış sergilemesi durumuna verilen isimdir. Kayıp neticesinde duyulacak üzüntünün kazanç sonrası yaşanması muhtemel sevincin neredeyse iki katı olduğunu ifade eden psikolojik bir eğilimdir.

Bu kayıp alerjisini Kahneman basit bir örnekle açıklamaya çalışmıştır (Kahneman, 2018): Herhangi birine bir yazı tura oyunu oynaması teklif ediliyor. Bu oyuna göre yazı gelirse kesin olarak 100 dolar kaybedeceği, tura gelirse şayet 150 dolar kazanacağı söylenmiştir. Katılımcı 150 dolar kazanç ile 100 dolar kayıp arasında kısa bir maliyet analizi yapmakta ve tercihini buna göre belirlemektedir. Deney sonucunda ulaşılan sonuç ise, kazancın beklenen getirisi her ne kadar pozitif ve kayıp miktarından daha fazla olsa dahi, 100 dolar kaybetmenin korkusu, 150 dolar kazancın getireceği sevinçten daha baskın çıkmıştır (Doru, 2020, s. 72).

Birçok insan muhtemel kayıplar karşısında çekingen bir tavır sergilediği için kazanç durumunda riskten kaçınan, kayıp durumunda ise risk yanlısı bir tutum sergilemektedir. Kesin bir kazanç söz konusu olduğunda eşit veya daha büyük miktardaki beklenen parasal değer olasılık ihtimali içerdiğinden reddedilmektedir. Basit bir tercih sorusu ile durumu açıklamaya çalışırsak;

Tablo 1

Kayıptan Kaçınmaya Dair Bir Karar Problemi Sorusu

Seçenek 1	Seçenek 2
Kesin olarak 600 TL kaybetmek	%90 olasılıkla 850 TL kaybetmek

Açıklama. Yazar tarafından üretilmiştir.

Bu tarz bir problem ile karşı karşıya kalan birey tercihini yüksek olasılıkla seçenek 2'den yana kullanacaktır. Bu savı destekleyen birçok deneysel çalışma Davranışsal iktisada katkı sağlayan teorisyenlerce ortaya koyulmuştur. Çoğunluğun seçenek 2'yi tercih etme nedeni %10 gibi küçük bir ihtimal de olsa hiçbir şey kaybetmeme gibi bir olasılığın söz konusu olmasıdır. Her halükarda kaybın söz konusu olduğu karar problemlerinde kişi risk almaya devam eder. Çeşitli yatırımcıların kaybetmekte olan hisselerini ellerinde bulundurmaya devam etmeleri bu duruma örnek oluşturmaktadır. Kişi küçük bir ihtimale bağlı da olsa kazanmaya dair inancını yitirmemektedir. Bu da yargılama hatalarından biri olan "Batık Maliyet Yanılgısına" düşmeye zemin hazırlamaktadır. Böylece bu risk sever davranışlar, kişinin ancak daha büyük kayıplarla yüzleşmesini sağlayacaktır (Altman, 2012, s. 122-124).

Aşağıda verilen karar probleminden de anlaşılacağı üzere kişiler yüksek bir kazanç elde etmektense belli orandaki bir kayıp ihtimalinden şiddetle kaçınarak az miktarda fakat garantili seçimden yana tercihte bulunmaktadır. Bu durumu gözler önüne seren bir başka deney aşağıda gösterildiği gibidir:

Tablo 2*Kayıptan Kaçınma Durumu*

	1. Seçenek	2. Seçenek
1. Soru	240 dolarlık kesin kazanç	%25 olasılıkla 1000 dolar kazanma, %75 olasılıkla hiçbir şey kazanamama
2. Soru	750 dolarlık kesin kayıp	%75 ihtimalle 1000 dolar kaybetme, %25 olasılıkla da hiçbir şey kaybetmeme

Açıklama. (Kahneman, 2018, s. 387)

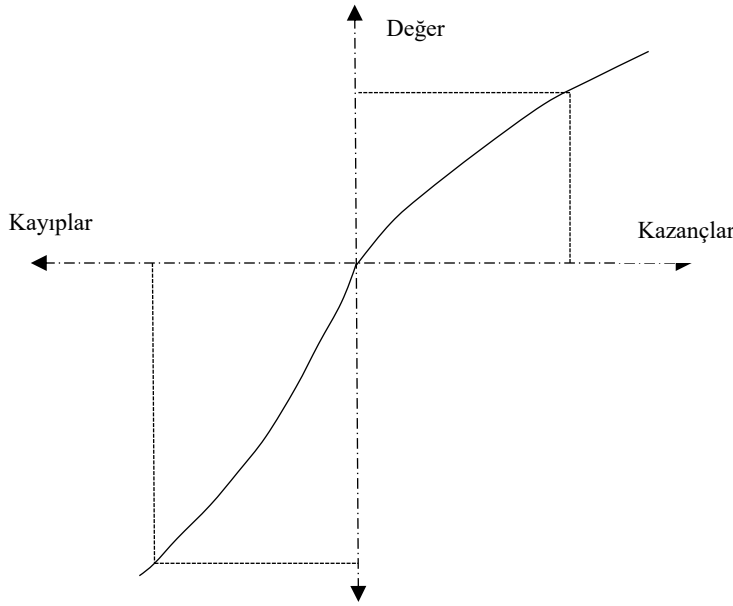
İki soru içeren bu karar probleminde katılımcıların genel kanısı ilk sorudaki birinci seçeneği çekici, ikinci sorudaki birinci seçeneği ise itici buldukları yönündedir. Bu durumu doğrulayan çoğunluk %73 gibi büyük bir oranla tercihlerini birinci sorudaki birinci seçenektan, ikinci soruda ise ikinci seçenektan yana kullanmışlardır (Kahneman, 2018, s. 387-388). Tercih edilen iki durumda da kayıptan bir şekilde kaçınma söz konusudur. İlk soru göz önünde bulundurulduğunda, büyük olasılıklı bir kayıp ihtimali katılımcıların gözünü korkutmuş, bu sebeple kesin ancak daha düşük beklenen getirili seçeneği tercih etme yolunu seçmişlerdir. Sonuç olarak kayıp olasılığından kaçınılmıştır.

İkinci soruya gelinecek olursa yine büyük çoğunluk tercihinin 2. seçenektan yana kullanmıştır. Her koşulda kaybın söz konusu olduğu seçim problemlerinde kişiler kesin kayıp yaşamaktansa, küçük de olsa kazanacağı ihtimallere tutunarak daha büyük riskler alır. Sonuç olarak kayıptan duyulan endişe pek de akılcı seçimlerin yapılamaması sonucunu doğurur.

Kahneman ve Tversky'ın yapmış oldukları çalışmalar neticesinde oluşturulan Hipotetik Değer Fonksiyonu kayıptan kaçınma davranışını açıklaması yönüyle oldukça önemlidir. Neredeyse bir "S" şeklini andıran bu fonksiyon olası kaybın telafisi için daha büyük oranlarda bir kazanç gerektirdiğini ortaya koymuştur (Kahneman & Tversky, 1983, s. 342). Aşağıda bulunan grafik Kahneman ve Tversky'ın "Choices, Values and Frames" isimli makalesinde bulunan "hipotetik değer fonksiyonu" grafiğinden hareketle oluşturulmuştur.

Şekil 1

Hipoteetik Değer Fonksiyonu



Açıklama. (Kahneman ve Tversky, 1979, s. 279)

Aynı miktar paranın kazanç ve kayıp durumlarında Şekil 2’de de görüldüğü üzere kayıplar eş değer kazançlardan çok daha büyük etki uyandırmaktadır. Dolayısıyla aynı meblağ paranın kazanç ve kayıp durumunun bireyin algılayış şekli açısından farklılık arz ettiğini görmek mümkündür. Kaybetme durumu bireyler için her zaman kazanma ihtimalinin getireceği mutluluktan bir miktar fazladır. Kahneman’a göre bu oran bir buçuk ile iki buçuk kat aralığındaki bir sayıya karşılık gelmektedir. Örneğin bir kişiye 100 dolar kaybının karşılığında en az kaç dolarlık bir tutarın kaybını telafi edeceği sorulduğunda kendisi 200 yanıtını vermiştir (Kahneman, 2018). Kişinin kayıptan duyduğu üzüntüyü yaklaşık iki katı tutarındaki bir meblağ telafi edecektir.

Kahneman vd., (1991) yapmış oldukları çalışma, kayıptan kaçınmanın bireylerin kararları üzerinde ne denli etki sahibi olduğunu gözler önüne sermesi açısından oldukça önemlidir. Aynı miktardaki kazanç ve kayıp olasılıkları karşısında karar vericilerin tavrı, muhtemel kayıpların ya da durumu bir miktar kötüleştiren değişimlerin, olası kazançlardan daha büyük görüldüğüdür. Yapılan ampirik çalışmalar ve mevcut kanıtlar, olası kayıpları telafi etmenin yolunun ancak iki katı kadar büyüklükteki kazançlardan geçtiğidir. Schmidt ve Traub ise (2002) yapmış oldukları çalışmada Beklenti teorisi çerçevesinde kayıptan kaçınmanın derecesini ölçmek; artan, sabit ve azalan kayıptan kaçınma kavramlarını türetmek için mutlak ve görel zarar primi kavramlarını önermektedir. Böylelikle kaybın derecesi neticesinde ne denli bir kayıptan kaçınma davranışının sergileneceğinin tespiti mümkün olacaktır.

Riskten Kaçınma (Risk Aversion)

Riskten kaçınma, kazanılması kesin olan seçeneğe beklenen getirisi daha düşük olmasına rağmen daha fazla değer atfederek riskin karşısında bir tavır sergilemektir. Riskten kaçınan kişiler dâhil olduğu bahislerde görece daha düşük getirili ancak riski olmayan ve mutlak kazanç içeren seçenektan yana tercihte bulunurlar (Kahneman & Tversky, 1983, s. 341). Kişilerin risk karşısındaki tavrı buldukları referans bölgesine göre değişkenlik göstermekle

birlikte farklı risk algılamaları mevcuttur. Ancak bilişsel bir yatkınlık olan riskten kaçınma, kesin kazancın olduğu durumlardaki kişi tavrını yansıtmaktadır. Bir örnek vermek gerekirse:

Tablo 3

Riskten Kaçınmaya Örnek

Seçenek 1	Seçenek 2
%50 ihtimalle 200 lira, %50 olasılıkla da 400 lira kazanma	Kesin bir şekilde 300 lira elde etme

Açıklama. Yazar tarafından üretilmiştir.

Herhangi bir kaybın söz konusu olmadığı bir karar probleminde, risk sevmeyen bireyler tercihlerini ikinci seçenektan yana kullanacaktır. Beklenen değeri 300 lira olan parasal meblağı teminat altına alıp riske hiç girmeyecektir. Bu kişilerce 300 lirayı kesin bir biçimde elde etmenin faydası, bahse girme neticesinde elde edilmesi muhtemel kazancın faydasından daha büyüktür. Bu davranış risk karşıtı tutum sergileyen kişilerce geçerlidir. Ancak bu karar probleminin yalnızca kazanç ihtimalinden oluştuğunu gözden kaçırmamak gerekir. Bir de kaybın söz konusu olduğu durumlara göz atmakta fayda vardır:

Tablo 4

Riskten Kaçınma Davranışı

	Karar A	Karar B
Problem 1	%33 olasılıkla 2500 \$ %66 olasılıkla 2400 \$ kazanma %1 ihtimalle de hiçbir şey kazanamama	Kesin olarak 2400 \$ kazanma

Açıklama. (Kahneman & Tversky, 1979, s. 265)

Deneye katılan katılımcıların %82'si B seçeneğini tercih etmişlerdir (Kahneman & Tversky, 1979, s. 266). Bu karar problemi göstermektedir ki A seçeneğinde bulunan yüzde 1'lik bir kayıp ihtimali bile kişide endişe yaratmaktadır. %1'lik kayıp ihtimalinden çekinen birey, tercihini kesin kazanç içeren B seçeneğinden yana kullanmıştır. Kaybetme olasılığının kişilerce bu denli büyük görünmesi hem problemin risk içermesi hem de kişinin risk algısından kaynaklanmaktadır. Risk ve belirsizlik altında iken bir karar durumu söz konusu olduğunda kişiler kesin kazanç karşısında risk almaktan çekinmektedir. İktisadi bir yorumlamada bulunulacak olursa, garantili kazancın beklenen değeri, kayıp olasılığı içeren diğer seçeneğin beklenen değerinden daha yüksektir. Bu da riskten kaçınma davranışını açıklamaktadır.

Standart ekonomik teorisinin ihlallerinden biri olarak karşımıza çıkan riskten kaçınma davranışı, Rabin ve Thaler (2001) tarafından ele alınan çalışmada, elde edilen ampirik sonuçlar neticesinde karar vericiler risk içeren olası kazançlı seçimlerde bile parasal beklentiler hususunda tereddüt yaşamaktadırlar. Farklı ekonomistler tarafından yapılan sayısız çalışma, kişilerin beklenen fayda maksimizasyonunun içbükey bir fonksiyondan türetilmesi sonucunda anlamlı ve tutarlı sonuçlar elde edildiğini gözler önüne sermiştir. Bir başka çalışmada ise O'Donoghue ve Somerville (2018) riskten kaçınma davranışını modellemek için kullanılan Beklenen fayda teorisinin iktisadi birimlerin davranışlarını açıklamadaki yetersizliğine vurgu yapmıştır. Bu minvalde riskten kaçınmanın temel sezgisini yakalayabilen birkaç alternatif model sunmuştur. Bahsi geçen alternatif açıklayıcı modeller riskten kaçınma davranışına izah sunması açısından önemli olmakla birlikte mükemmel olmadıkları belirtilmektedir. Dolayısıyla daha da iyi yaklaşımlar belirlemek için daha fazla araştırmaya ihtiyaç olduğu ifade edilmektedir.

Sahiplenme Etkisi (Endowment Effect)

Mülkiyet etkisi olarak da bilinen sahiplik algısı, insanların sahip oldukları mal ve hizmetlere sahip olmadıklarına kıyasla daha yüksek değer atfetme durumunu ifade eden önyargılardan bir tanesidir. Bu önyargı, insanların kazanmaya kıyasla kaybetmeye ne denli duyarlı ve alerjik olduğunu gözler önüne seren “kayıptan kaçınma” kavramı ile yakından ilişkilidir. İleriki kısımlarda açıklanacak olan “Status Quo Bias” da bu önyargı ile yakın akrabadır.

Sahiplik etkisi denilen bu olguya göre insan, bir şeye sahip olduğu vakit gerekenden fazla değer vermektedir. Bunun sebebi ise kişilerin kendine ait olan nesnelere kendileri arasında çabucak duygusal bağlantılar kurmalarındır. Sahip olduklarımıza bu kadar düşkün olmamızın diğer bir sebebi çocukluktan itibaren eşsiz niteliklere sahip olduğunu düşünmemizdir. Nesnelere ilgili olan bu düşünce biçimi büyüyünce daha kapsamlı hale gelerek varlığını sürdürmektedir. Bu düşünce tarzı ve inanışlar fiziksel dünya algısını değiştirebilme gücüne dahi sahiptir. Bazen nesnelere duyulan mülkiyet hissi öyle ileri seviyelere gidebilmektedir ki psikolojik bir rahatsızlık olan istifçilik sorununu gündeme getirmektedir. Temelde bu rahatsızlık, kişinin sahip olduklarına karşı abartılı sorumluluk ve korumacılık hissi duymasından kaynaklanmaktadır. Bu sebeple bir şeylerden feragat edip atma konusunda sıkıntı yaşarlar. Günlük hayatta bireylerde bu denli ileri seviye bir mülkiyet duygusuna az rastlanır. Ancak çoğunluk kimselerde gözlenen türde bir sahiplenme durumu, topluma belli noktalarda sirayet ederek günlük yaşamda belli karar problemlerinde gözlenir.

Sahiplenme algısına göre bir nesnenin değeri, ona sahip olup olmayışımıza göre değişkenlik göstermektedir (Demir, 2018, s. 106). Mülkümüzde olan eşya ve nesnelere, olmayanlara göre daha değerli görünmekte, bu da sahiplik etkisi adı verilen bir değerlendirme yanılıgına dönüşmektedir.

Sahiplenmenin etkisini ölçmek isteyen Richard Thaler, bulunduğu üniversitede bir deney gerçekleştirmiştir (Thaler & Sunstein, 2013, s. 51). Öğrenciler iki gruba ayrıldıktan sonra grubun ilkinde kendi üniversitelerinin logosu olan bir kahve kupası hediye edilmiştir. Kupa hediye edilenlere bahsi geçen kupayı ikinci gruba ne kadar satmaya razı olabilecekleri sorulmuştur. İkinci gruba ise kupayı alıp incelemeleri, beğendikleri takdirde de söz konusu kupayı satın alabilmek için ne kadarlık bir ödeme yapabilecekleri sorusu yöneltilmiştir. Alıcıların teklif etmiş olduğu fiyat, kupa sahiplerine iletilerek söz konusu fiyattan satın satmayacakları öğrenilmiştir. Bu deneyde satıcıların büyük çoğunluğunun satmaya razı olduğu fiyat, alıcıların verdiği fiyat teklifinin çok üzerinde kalmıştır. Binlerce kahve kupası kullanılan ve her seferinde sonuçların çok benzer çıktığı bu deneyde satıcı konumundaki öğrenciler, alıcıların vermiş olduğu fiyatın iki katını istemişlerdir. Yani kupa sahipleri belirledikleri değerlerin altında kupalarını satmak istemiyor, olmayanlar ise kupayı satın almak adına istekli görünmüyorlardı. Bu deneyden çıkan sonuç; kişilerin sahip olduğu objeler karşısında hissettikleri mülkiyet duygusu, ondan ayrılmayı güç hale getirmektedir. O sebeptendir ki bir şey kaybetmek zorunda kalındığında, aynı şey var iken duyulan sevincin iki katı kadar üzüntüsü yaşanmaktadır (Thaler & Sunstein, 2013, s. 51).

Yine Ariely'nin sahiplik etkisini ortaya koyduğu bir başka deneyde bilet temin edebilmenin oldukça güç olduğu bir basketbol maçına kura usulü ile bilet dağıtılmıştır. Daha sonra bilet talihlilerine ellerindeki bileti almak isteyenlere ne kadar tutara satacakları, almaya istekli olanlara da bilete ne kadar değer biçtikleri sorulmuştur. Deney sonunda bilet sahiplerinin ellerindeki bilete 2400 dolarlık bir değer biçtiği, bilete talip olanların ise ortalama 170 dolar ödemeye razı oldukları öğrenilmiştir. Biletin satılması için sunulan ortalama fiyat, almak için teklif edilenin tamı tamına 14 katı çıktığı bulgusuna ulaşılmıştır (Ariely, 2010, s. 145).

Sahiplik etkisi hayatın hemen her alanında görülmektedir. Dolayısıyla kapsamı yalnız maddi unsurlarla sınırlı değildir. Bu bazen bir düşünce, bir ideoloji, bir takım dahi olabilmektedir. Bu önyargının önüne geçmenin bilinen bir yolu olmamakla birlikte farkındalığı, yanılığa daha az düşmek adına fayda sağlayabilir (Beşel, 2014, s. 136).

Sahiplik etkisini ortaya koyan birçok çalışma olmakla birlikte bu etkinin öğrenme fırsatı olan piyasa ortamlarında dahi bariz biçimde görüldüğünü ortaya koyan Kahneman vd., (1990) nin yapmış olduğu çalışma birkaç deneyi rapor etmektedir. Tüketim nesnelere bir deneyde deneklerin yarısına rastgele dağıtılır. Sonrasında deneklere, tüketime konu olan nesneyi isterlerse değiş tokuş edebilecekleri söylenir. Ancak takasa yanaşan kişi sayısı deneye katılanların ancak yarısıdır. Kalan yarısı ise kendilerine verilen nesne üzerinde mülkiyete bağlı aidiyet duygusu besledikleri için söz konusu değişime yanaşmamışlardır. Marzilli Ericson ve Fuster (2014), konu hakkında yapmış oldukları çalışmada sahiplik etkisinin ardındaki temel motivasyonun kayıptan kaçınma güdüsü olduğunu belirtmişlerdir. Kayıptan kaçınmanın, sahiplik etkisini anlamak için önde gelen bir paradigma olduğunu savunsalar da bu etkinin ardında zengin ve çeşitli etkenler bulunmaktadır. Bu anlamda teorinin birden fazla referans noktasını kapsayan bir versiyonunun gerekli olabileceği düşünülmektedir.

Statüko Önyargısı (Status Quo Bias)

Statüko, kelime anlamı olarak mevcut durumun ya da süre gelen düzenin devam ettirilmesi anlamına gelmektedir (TDK, 2022). Mevcut durum ön yargısı olarak da bilinen bu durum, insanoğlunun sahip olduğu mantıkdışı eğilimler arasında belki de baskın, en kontrol edilmesi zor olanlardan biridir. Bu önyargı sahiplenme etkisi ile yakından ilişkilidir.

Bu önyargıda, iki ya da daha fazla seçenekten oluşan herhangi bir karar problemi ile karşılaşan bireyin, seçeneklerden birinde hâlihazırdaki durumu korumaya dair bir opsiyon bulunması halinde tercihini bundan yana kullanması durumudur. Aşına olduğu tercihi mantıksız ve nedensiz yere kayıran birey, ilgili tercihin kendisi için daha iyi olduğunu düşünür. Bu düşünce asılsız olmakla birlikte sırf tanıdık bildik diye pek de cazip olmayan bir seçeneğin izinden gitmek, irrasyonelliğin bariz kanıtlarından birisidir.

Mevcut durumu sürdürme istekliliğine sebep; bazen atalet, kimi zaman boş vermişlik, zaman zaman da üşengeçlik durumlarıdır (Tüzel, 2019, s. 48). Mevcut durumu koruma eğilimini basit bir şekilde açıklamak gerekirse; bir sınıfta öğrencilerin oturacağı sıralar, öğretmen tarafından saptanmamış olmasına rağmen öğrencilerin hep aynı yerlere oturması eğilimi bu duruma örnek olarak gösterilebilir (Thaler & Sunstein, 2013, s. 52). Fakat bu fenomen kendisini, yalnız bu tarz riskin olmadığı durumlarda değil risk içeren durumlarda da gösterebilir ve çeşitli sorunlara yol açabilir.

Mevcut durumu koruma eğilimine bir örnek bireysel emeklilik kesintilerinde yaşanmaktadır. Bu planın katılımcılarının kariyerleri boyunca aynı kesintiyi ödedikleri gözlenmiştir (Thaler & Sunstein, 2013, s. 53). Ya da özel sağlık sigortası yaptıran kimselerin bir kez katılım gerçekleştirdikten sonra aynı poliçe tutarını her yıl ödemeye devam etmeleri kişilerin süregelen durumu korumaya çalıştıklarının göstergesidir.

İnsanlarda türlü sebeplerle hâlihazır durumlarını muhafaza etme eğilimi mevcuttur. William Samuelson ve Rickhard Zeckhauser'in (1988) ilk kez ortaya koymuş olduğu kavram üzerine sayısız deneyler yapılmıştır (Thaler & Sunstein, 2013, s. 52). İlgili deneylerden birinde katılımcılara farazi olarak büyük meblağda bir miras kaldığı söylenerek bir yatırım kararı vermeleri istenmiştir. İki farklı gruba ayrılan bu deneklere yatırım yapmak için farklı portföy seçimleri takdim edilmiştir. İlk gruba mevcut durumu koruma eğilimi içermeyen bir karar problemi sunulurken, ikinci gruba ise sunum şekli değiştirilerek statüko içeren bir ifade ile

sorular yöneltmiştir. İlgili deneyin soruları aşağıda belirtilmektedir (Samuelson & Zeckhauser, 1988, s. 12):

İlk gruba yöneltilen portföy seçenekleri aşağıdaki gibidir:

- Orta derecede risk içeren bir firmaya yönelik yatırım kararı verebilir,
- Yüksek risk düzeyine sahip bir firmaya yatırım yapabilir,
- Ya da hazine bonosu, devlet tahvili gibi yatırım araçlarından yana tercihte bulunabilirsiniz.

İkinci gruba ise gelen mirasın nakit ve menkul kıymetten oluşan bir portföyden oluştuğu bilgisi veriliyor. Bu tutarın büyük bir bölümü ise orta düzey risk içeren bir firma portföyüne aktarılmış vaziyette ilgili gruba sunuluyor. Şimdi katılımcılara söz konusu parayı aktarabilecekleri portföy seçenekleri sunuluyor (Samuelson & Zeckhauser, 1988, s. 12-13):

- Orta derecede risk içeren bir firmaya yönelik yatırım kararı verebilir,
- Yüksek risk düzeyine sahip bir firmaya yatırım yapabilir,
- Ya da hazine bonosu, devlet tahvili gibi yatırım araçlarından yana tercihte bulunabilirsiniz.

Deney sonunda, yatırım kararı probleminin tarafsız olan versiyonunda, katılımcıların önemli bir kısmı yatırımlarını orta riskli firmaların bulunduğu seçeneğe aktarmayı istediklerini ifade etmişlerdir. Mevcut durumu koruma eğiliminin ispat edilmesi adına sorulan statüko versiyonunda ise, karar birimlerinin birinci gruptakilere kıyasla daha fazla oranda orta düzey risk içeren seçimi tercih ettikleri gözlenmiştir (Tepeler, 2017, s. 78). Bu da statüko tuzağına düşen kişilerin mevcut durumu korumak adına default olan (varsayılan) portföyden yana tercihte bulunmalarını ve durumu değiştirmek adına eyleme geçmek istemeyişlerini açıklamaktadır.

Statüko ön yargısının, verimliliği artırıcı politikaların hükümetlerce benimsenmesinin önünde ciddi bir tereddüt yarattığının altını çizen Fernandez ve Rodrik (1991), bu durumun altında yatan sebebin reform neticesinde elde edilmesi muhtemel kazanç yahut kayıpların dağılımına ilişkin belirsizliğe dayandığını ifade etmektedir. Kazanç ve kayıplar tespit edilemediğinden ötürü yöneticilerde mevcut durumu koruma eğilimi doğmakta ve yeniliğe yanaşılmamaktadır. Bu ön yargıya temel oluşturan, bu anlamda müşterek hareket eden iki ön yargının, riskten kaçınma ve batık maliyet yanlılığı olduğu ifade edilmektedir. Samuelson ve Zeckhauser (1988), yapmış oldukları bir dizi karar verme deneyi sonucunda bireylerin orantısız bir biçimde statükoya bağlı kaldığını göstermektedir. Katılımcıların öğretim üyeleri arasından seçildiği bir deneyde, sağlık planı ve emeklilik programları gibi gerçek hayata dair önemli sorulara ilişkin soruların yanıtları ve bu seçimlere ilişkin veriler mevcut durumu koruma eğiliminin büyük bir etkiye sahip olduğunu gözler önüne sermiştir.

Çıpalama Etkisi (Anchoring Effect)

Çıpa, kelime anlamı olarak gemilerin denizde akıntıya kapılarak yer değiştirmemesi adına kullanılan ağır demir parçasına verilen isimdir (TDK, 2022). Ancak Davranışsal iktisadın önemli kavramlarından biri olan “çıpalama etkisi”, kişilerin karar verme süreçlerinde önceden gördüğü, işittiği ya da şahitlik ettiği bir değeri referans alması, bu durumun da yargı süreçlerini ciddi şekilde etkilemesi anlamına gelmektedir.

Günlük hayatta karşılaşılması oldukça muhtemel olan bu duruma çıpalama denmesinin sebebi, kişilerin zihinlerinde bir referans noktası belirleyerek kararlarını bu noktaya göre

konumlandırmasıdır (Kurt, 2019, s. 17). Değerlendirmeler çoğu zaman kişilerin, bazen farkında bile olmadıkları bu dayanak noktasına göre yapılır. Kayıpta mı yoksa kazançta mı olduğumuz tarzı ekonomik sorunlardan, yaşamdan duyduğumuz memnuniyet, keder ve mutluluk gibi psikolojik durumlara kadar birçok konu büyük oranda çıpalanan konuma göre belirlenmektedir. Öngörülen durum, dayanak noktasının uzağında değerlendiriliyorsa şayet, kişi hoşnutsuzluk duyacak; eğer yakınlarında bir yerlerde ise de kişiye mutluluk eşlik edecektir (Cevizli, 2021, s. 39). Bir önceki eylemde bir şekilde maruz kaldığımız bilginin, gelecekte verilmesi muhtemel bir kararı etkilemesi durumunda herhangi bir sakınca görünmemektedir. Hatta karar verme aşamasında oldukça kolaylaştırıcı olduğu düşünülebilir. Ancak konu ile ilgisi olmayan bir dayanak noktası hatalı tahminleri de beraberinde getirecektir. Çoğu zaman etkisi altında kalınan dayanak noktasının doğruluğuna dair bir bilgi olmasa da kararları şekillendirdiği hususunda pek çok ortak görüş mevcuttur (Solak, 2019, s. 34).

Bireylerin önceki deneyimlerinin, alacakları karara ne denli etki ettiğini ölçebilmek adına çeşitli deneyler uygulanmıştır. Hayatımızın her alanında karşımıza çıkan çıpalama etkisiyle ilgili yapılan bir çalışma ise Kahneman'ın "Thinking Fast and Slow" adlı eserinde ortaya konulmuştur. İlgili çalışmaya göre, kişiler yeni bir şehre taşındıkları vakit, daha önce oturdukları evin fiyatını çıpa olarak belirlemektedir. Önceki oturduğu evin kirasına yakın bir ev arayışına giren kişiler, oturacakları yeni evin kriterlerini önemli ölçüde kira miktarına göre belirlerler. Bu bazen daha az konforlu ya da daha kötü evlerde yaşamaya sebep olacaksa bile kişiler kira için düşündüğü harcama miktarını aşmak istemezler, önceki evde verilen kira tutarı bir eşik olarak belirlenir. Hatta kişilerin yeni gittikleri yerlerde eski harcama alışkanlıklarını da devam ettirmek istedikleri ortaya konulmuştur. İnsanlar önceden buldukları yerin fiyatlarına alıştıkları için yeni buldukları yerde de aynı fiyatlarla karşılaşmak isterler. Eski meskûnlarındaki fiyatlar bundan sonraki yaşantıları için çıpa görevi görür.

Çıpalama eğilimine örnek oluşturan diğer bir çalışma ise Kahneman ve Tversky tarafından ortaya konulmuştur. İki ayrı öğrenci grubuna uygulanan deneyde ilk gruba 5 saniye içinde 1'den 8'e kadar sıralanan rakamların çarpımlarının neticesi istenmiş, ikinci gruba ise tam tersi, 8'den 1'e kadar azalarak giden rakamların çarpımlarının sonucu istenmiştir (Kahneman & Tversky, 1973, s. 1128):

- $1 \times 2 \times 3 \times 4 \times 5 \times 6 \times 7 \times 8$
- $8 \times 7 \times 6 \times 5 \times 4 \times 3 \times 2 \times 1$

Birinci gruptaki öğrencilerin tahmin sonuçlarının ortalaması 512 çıkarken, diğer grup ortalama 2250 yanıtını vermiştir. Ancak doğru yanıt 40.320'dir. İnsanların bu denli farklı bir hesaplama hatasına düşmelerinin nedeni, serinin başlangıcını oluşturan ilk birkaç rakamın çarpımları hesapladıktan sonra işlemin geri kalanı için yeterli süre bulunmaması sebebiyle ayarlama yolu ile tahminde bulunulmasıdır. İlk çarpma işleminde sıralanan ilk birkaç rakamın çarpımlarının sonucu, ikinci çarpma işlemindeki yine ilk birkaç rakamın çarpılması neticesinden daha düşük çıktığından sonucun azımsanmasına neden olmuştur (Kahneman, 2018, s. 497). Katılımcılar tarafından iki farklı sonucun tahmin edilme nedeni çarpma işlemlerinin ilk birkaç rakamına dayanarak varsayımda bulunulmasıdır (Tepeler, 2017, s. 65). Birinci çarpma işlemi küçük rakamlarla başladığından, tahminin de küçük yapılmasına zemin oluşturmuştur. Dolayısıyla serinin başlangıç değerinin sorunun tahmini üzerinde direkt etkisinin bulunduğu sonucuna ulaşmak mümkündür.

Furnham ve Boo (2011), mevcut çalışmada çıpalama etkisinin farklı çeşitleri, modelleri ve açıklamalarını ortaya koymuşlardır. Çıpalama etkisi güçlü bir yanılığın olmakla birlikte tüm karar verme süreçlerinde birçok farklı biçimde tezahür edebilmektedir. İlgili çalışma aynı zamanda; ruh hali, bireysel farklılıklar, motivasyon ve bilgi gibi içsel mekanizmaların kararlar

üzerinde etki sahibi olduğunu göz önünde bulundurmak gerektiğini, bu anlamda çıpalamadan ayrı düşünülmemesi gerektiğine vurgu yapar. Wilson vd., (1996) ise, katılımcıları bir deney sürecinde tabi tutup, onlardan birkaç soruya yanıt vermelerini istemiştir. Yöneltilen sorulardan önce ise deneklere konudan bağımsız bilgiler yahut sayılar verilmiştir. Verilen bilgi ve sayıların yöneltilen soru ile herhangi bir alakası olmamasına karşın katılımcılar sunulan değeri referans alıp yanıtlarını buna göre vermişlerdir. Kasıtsız ve bilinçsiz biçimde karar problemine dahil olan bu sorunsal, eğitim seviyesinin ne olduğuna bakılmaksızın bütün kesimden insanı güçlü biçimde etkilediği sonucuna ulaşılmıştır.

Yemleme Etkisi (Decoy Effect)

Pazarlama alanında sıklıkla rastlanan bu yöntem, gücünü karşılaştırılacak opsiyonun varlığından almakta, istenilen malın tercih edilmesi yönünde bir illüzyon oluşturmaktadır. Çoğunlukla bir tercih durumu gündeme geldiğinde, tüketicileri istenilen seçeneğe yönlendirmek adına cazip olmayan üçüncü bir seçeneğin karar problemine dâhil edilmesidir. Diğer iki seçenekten avantaj olarak düşük olan üçüncü seçenek, genellikle yem olarak kullanılmaktadır.

Bu durumu açıklamak adına bir örnek vermek gerekirse kahvelerini iki farklı boydan satan bir kahveci olduğunu düşünelim. Büyük boy olan kahve 15 liraya küçük ise 7 liraya satılsın. Bu durumda tüketici tercihini çoğunlukla küçük boy olan kahveden yana kullanacaktır. Çünkü küçük ile büyük boy kahve arasında iki katından biraz fazla bir fiyat farkı vardır. Bunu göz önünde bulunduran tüketici satın alma davranışını küçük boy kahve olarak gerçekleştirir. İşte tam da bu noktada devreye orta boy kahvenin varlığı girer. Satış fiyatı 12,5 lira olarak belirlenen kahve ile birlikte son manzara şu şekildedir:

- Küçük boy 7 ₺
- Orta boy 12,5 ₺
- Büyük boy 15 ₺

Bu durumda çoğunluk tüketici tercihini büyük boy kahveden yana kullanacaktır. Orta boy kahve seçeneğinin dâhil edildiği bir fiyatlandırma politikası kişilerin tercihinde sapma yaratarak büyük boy kahveden yana seçim yapmalarını sağlamıştır.

Yemleme etkisini araştırmak üzere Economist dergisinin vermiş olduğu ilandan yola çıkılarak işletme fakültesindeki öğrencilere farklı seçeneklerden oluşan bir karar problemi sunulmuştur (Ariely, 2010, s. 30-32):

- 59 \$ yalnızca internet aboneliği
- 125 \$ yalnızca dergi aboneliği
- 125 \$ dergi ve internet aboneliği

Bu deney sonucunda katılımcıların %84'ü dergi ve internet aboneliğini tercih ederken, kalan %16'sı ise yalnızca internet aboneliğinde karar kılmıştır. Yalnızca dergi aboneliği ise tahmin edileceği üzere hiç kimse tarafından tercih edilmemiştir (Ariely, 2010, s. 30-32). Peki, ekstradan dergi abonesi olabilmek için internet aboneliğine ilaveten ödenen 66 \$'lık fark buna değecek midir? Muhtemelen dergi aboneliği fiyatlandırması hakkında hiçbir bilgisi olmayan bireye üçüncü seçenek oldukça mantıklı görünecektir (Solak, 2019, s. 38). Zaten ulaşılmak istenen tam da budur. Yalnızca dergi aboneliği içeren ikinci bir seçeneğin varlığı, üçüncü opsiyonu direkt olarak mantıklı kılacaktır. Tuzak alternatiflerin varlığıyla kararlar gayet kolay bir biçimde yönlendirilebilecektir (Beşel, 2014, s. 132).

Tuzak seçeneğin tercihlerin yönünü etkilediğini ispat etmek için yalnızca dergi aboneliğini içeren seçenek kaldırılarak sorular yeniden yöneltilmiştir. Esasen kimse tercih etmediği için kaldırılmasının neticeyi pek de değiştirmeyeceği düşünülmektedir. Ancak çıkan sonuç sürpriz etki yaratarak yemleme etkisini iyice gözler önüne sermiştir.

- 59 \$ yalnızca internet aboneliği
- 125 \$ dergi ve internet aboneliği

Tuzak soru kaldırıldığında elde edilen sonuç %68 oranında yalnız internet aboneliği, %32 ile de internet ve dergi aboneliği şeklinde olmuştur. Karardaki bu değişim ancak tuzağın varlığı ile açıklanabilir (Ariely, 2010, s. 30-32). Günlük hayatta kimi zaman bir pazarlama ekibi, kimi zaman da toplumun farklı kesimleri tarafından zekice düzenlenen stratejik yemleme seçenekleri tüketicileri istenilen doğrultuda davranmaya teşvik edecektir.

Pettibone ve Wedell (2000), yargı ve seçim süreçleri esnasında baskın olmayan tuzak etki modellerinin incelemesini yaparak bu etkinin seçime dayalı olduğunu, yargılama esnasında meydana gelmediğini gözler önüne sermiştir. Bu sebeple tuzak etkisinin, seçim ve muhakeme açısından büyük benzerlik teşkil etse de önemli açılardan farklılık gösterdiğinin vurgusunu yapmıştır. Ariely (2010), pazarlamada tuzak etkisi ya da asimetric baskınlık etkisi olarak adlandırılan yanılğı ile ilgili bir deney uygulamaktadır. İlgili deneyde katılımcılara ya da tüketicilere, opsiyonlar asimetric olarak baskın olan üçüncü bir seçenekle birlikte sunulduğunda diğer iki seçenek arasındaki tercihinde belirli bir değişiklik yapma eğiliminde olacağı sonucuna ulaşılır.

Zihinsel Muhasebe Hatası (Mental Accounting)

Türkçeye “zihni muhasebeleştirme” olarak çevrilmesi mümkün olan finans terimi, kısaca paranın harcanacağı yere göre kategorize edilmesi anlamına gelmektedir. Hane halklarının finansal faaliyetlerini düzenlemek amacıyla sahip oldukları varlıkları nereye harcayacağını, ne kadarını muhafaza edeceğini, nerede tutacağını gruplayarak; makul olmayan temellere dayanan, alakasız şekillerde kategorize etmesi durumudur. Misal kişi, elinde bulunan paranın bir miktarlık kısmını sağlık harcamaları için, bir kısmını faturalar için, bir kısmını mutfak masrafları için ya da ekstrem giderler için ayırıyorsa parayı kategorize ettiği anlamına gelmektedir. Zihinsel muhasebeyi mantıksız kılan ise şudur: Örneğin kişinin elinde ilgili ihtiyacını karşılayacak kadar para bulsun. Fakat kişi buna rağmen ihtiyacını giderebilmek için kredi yükünün altına giriyorsa makul olmayan bir davranış içinde olduğunu söylemek mümkündür. Borç ile birlikte ödenecek faiz, ilgili ihtiyacı karşılamaktan öte kişiyi daha çok külfet altına sokmaktadır. Başka bir ihtiyacı gidereceği düşüncesiyle mantıksız bir biçimde kenarda tutulan para, zihinsel muhasebe kavramına örnek olarak gösterilebilir.

Zihni muhasebeleştirme kavramının mucidi olan Richard Thaler, ilgili kavramı; kişilerin ekonomik faaliyetlerini planlamak, aranje etmek ve yoluna koymak adına uyguladıkları zihinsel bir yöntem yığını olarak ifade eder (Thaler, 1999, s. 183). Kahneman ve Tversky zihinsel muhasebenin nasıl gerçekleştiğine ilişkin yapmış oldukları çalışmada katılımcılara şu iki soru yöneltilmiştir (Kahneman & Tversky, 1983, s. 347):

- Bir oyuna gitmeye karar verdiğinizizi ve bunun için 10 dolarlık bir ödeme yaptığınızı varsayın. Salona gireceğiniz vakit ilgili bileti kaybettiğinizin ayırdına vardınız. Biletin tekrar verilemeyeceği, oyunu izlemek istiyorsanız şayet bileti tekrar almanız gerektiği söylenmiştir. Bu durumda o bilete yeniden 10 dolar ödemeye razı olur musunuz? (N=200)
- Bir oyuna gitmeye karar verdiğinizizi hayal edin. Tiyatro binasına girip gişelerde beklerken bilet için ayırdığınız 10 doları kaybettiğini farz edelim. Bu durumda bilet alıp ilgili oyunu izler miydiniz? (N=183)

İlk soru 200 kişiye yöneltilmiştir. Bu 200 kişinin %46'sı bilet almak için 10 dolarlık ödemeye razı olurken, %54'ü ise ikinci kez bilet almaya yanaşmamıştır. 183 kişiden oluşan ikinci grubun ise %88'ini oluşturan kısmı tiyatro binasına kadar gelmişken oyunu izlemek istediklerini, dolayısıyla bilet almak istediklerini ifade etmişlerdir. Kalan %12'lik kısım ise bilet almak istememiştir. Temelde aynı görünen iki karar probleminde verilen yanıtların farklılığı oldukça ilgi çekicidir (Kahneman & Tversky, 1983, s. 347-348). İlk soruda tiyatroya gitmek için harcanan 10 dolar tiyatroya oyununa ayrılan gizli kategorideydi. İlgili biletin kayboluşu tiyatroya gidilmek üzere ayrılan 10 doların yeniden harcanması konusunda kişide isteksizlik yaratmıştır. Biletin kayboluşu oyuna gitme yönündeki istekliliği ortadan kaldırmıştır (Solak, 2019, s. 41). İkinci durumda ise kaybedilen 10 dolarla tiyatroya gitme durumu arasında ilişki kurulamamıştır. Bu yüzden büyük çoğunluk oyuna bilet alma konusunda isteklilik sergilemiştir. Kaybolan para tutarı ile alınması düşünülen tiyatro biletleri arasında kurulamayan ilişki, biletin alınmasından yana tercihte bulunulmasına sebep olmuştur. Sınırsız bir rasyonellik durumundan bahsedilseydi şayet kişilerin kararları tutarlılık arz edecekti. Ancak karar probleminde görülmektedir ki on dolara olan bakış açısı iki durum için değişkenlik göstermektedir.

Kişilerin zihinsel kategorizasyona soktuğu masraf kalemleri harcama eğilimlerinin değişmesine yol açmaktadır. Duruma örnek oluşturması açısından, alın teri ve emek ile kazanılan bir maaş ile piyangodan kazanılan paranın harcanma kolaylıkları aynı değildir. Dolayısıyla akılcı gibi görünen çoğu sınıflandırma mesnetsiz ve keyfi bir nitelik taşımaktadır. Birbirinden ayrı harcama kalemlerinin farklı zihinsel hesaplara kaydedilmesi kişilerin irrasyonel kararlar alabilmesi konusunu gündeme getirmektedir.

Thaler (1999), mevcut çalışmada insanların sahip oldukları parayı toplulaştırılmış halde görmek yerine, paralarını hedefleri ve istekleri doğrultusunda ufak hesaplara bölerek harcadıklarını gerçekleştirdiği bir dizi deney neticesinde ortaya koymuştur. Rajagopal ve Rha (2009) ise insanların yalnız parayı kategorizasyona tabi tutmadığını, zaman için de zihinsel hesaplar oluşturduğunu öne sürmüştür. Sınıflandırılan bu hesaplara vaktin nasıl dağıtıldığını ve atanan hesaba göre zamanın farklı değerlendirilip değerlendirilmediği araştırmanın incelediği bir diğer husustur. Çalışmadan elde edilen veriler, insanların vakit için de zihinsel hesaplar oluşturduğunu, zamanlarını iş ve iş dışı faaliyetler arasında dengelemeye çalıştıklarını göstermiştir.

Batık Maliyet Yanılgısı (Sunk Cost Fallacy)

Batık maliyet olarak adlandırılan kavram, zamanında katlanmış olduğumuz harcama ve bedellerin toplamını içerir. Geçmişte kalan, geri dönüşü mümkün olmayan durumları ifade eden batık maliyet Klasik iktisadın varsayımına göre görmezden gelinmelidir. Çünkü geçmişte katlanmış, gerçekleşmiş bitmiş olayların zararının yeniden gündeme gelmesi söz konusu değildir. Rasyonel kişi yalnız bugün ve gelecekte elde edeceği fayda ve haz doğrultusunda hareket etmeli, batık maliyeti hesaba katarak düşünmemelidir. Dolayısıyla Klasik iktisadın batık maliyete bakış açısı, iktisadi karar problemlerinde tüketici seçimlerine herhangi bir yansımaya olmayacağı şeklindedir.

Ancak gerçek insan söz konusu olduğunda geçmişe ait maliyetlerin hesaba katılarak yanlış kararlara sebebiyet verdiği sıklıkla gözlenmektedir. Geçmişin kayıpları bir şekilde yeni alınacak kararı etkiliyorsa batık maliyetin varlığından söz etmek mümkündür. Basit bir örnekle açıklamak gerekirse, vizyona yeni girmiş bir sinema filmi için bilet aldığımızı varsayın. Bilet almanın akabinde, sonradan edindiğiniz bilgiye göre ilgili filmin türü sizin zevkinizle hiç uyuşmamaktadır. Ancak iptalinin söz konusu olmadığı bir bilet almanın vermiş olduğu zorunluluk, muhtemelen sizin o sinema filmine gitmenize sebep olacaktır. Burada bilete verilen para batık maliyeti temsil etmekte ve yeni alınacak kararları etkilememesi beklenmektedir.

Ancak çoğu insan bilete verilen paranın boşa gitmemesi gerektiğini düşünerek hiç tarzı olmayan bir filme gidip üç saatini ayırabilmektedir. Sonuç olarak kişi telafisi mümkün olmayan maliyetler karşısında planını adeta gönülsüzce devam ettirmekte, vazgeçmeye bir o kadar direnmektedir.

Batık maliyeti ispatlamaya yönelik yapılan deneylerden bir diğeri ise Arkes ve Blumer'in yapmış oldukları 1985 yılına ait çalışmadır (Arkes & Blumer, 1985, s. 129): Farazi olarak bir hava yolu şirketinin başkanı olduğunuzu, bir araştırma projesine 10 milyon dolarlık bir yatırım yaptığınızı hayal edin. Amaç radar tarafından tespiti mümkün olmayan bir uçak inşa etmek. Projenin neredeyse %90'ının tamamlandığı esnada rakip firmanın hem daha ekonomik hem de sizinkisinden çok daha hızlı bir hayalet uçak ürettiği haberini alıyorsunuz. Bu durumda soru şu: Projeyi tamamlamak üzere geri kalan %10luk yatırımı yapmayı tercih eder misiniz?

48 kişinin dahil olduğu bu deneyde 41 kişinin yanıtı yatırımı tamamlamak yönünde olmuştur. Yatırıma harcanan tutar belirtilmeden 60 kişilik ikinci gruba aynı soru sorulduğunda ise yalnız 10 kişi yatırımı devam ettirme kararı almıştır. Geri kalan 50 kişi ilgili projeyi devam ettirmenin mantıksız olduğu düşüncesindedir (Arkes & Blumer, 1985, s. 129). Buradan çıkarılacak sonuç; harcanan para miktarının büyüklüğü ile başarısız girişimlere olan bağlılığın birbiriyle doğru orantılı olduğudur. Burada söz konusu yatırım; para, zaman, emek şeklinde olabilmektedir. Bu anlamda bir şeye ne kadar çok yatırım yapılmışsa vazgeçme durumu bir o kadar zorlaşmaktadır. Sonuç olarak geçmişe ait maliyetlerin göz önünde bulundurulması batık maliyet problemini gündeme getirmekte; bu problem, bugüne ve geleceğe yapılacak olan yatırımların kârlılığını etkilemektedir.

Arkes ve Blumer (1985); para, emek yahut zamana yatırım yapıldıktan sonra ilgili çabayı sürdürmeye yönelik daha büyük bir eğilimle kendini gösteren batık maliyet yanılığının psikolojik gerekçesinin, savurgan görünmeme arzusunun dayandığına dair kanıtlar sunmaktadır. Yapılan bir saha araştırmasında bir tiyatro dizisine sezonluk abonelik için ödeme yapan müşteriler, sezonluk biletlerdeki batık maliyetin daha yüksek olması sebebiyle 6 ay boyunca daha fazla kez oyuna katılmışlardır. Batık maliyet etkisiyle oldukça benzeşen Concorde yanılığının da ele alındığı çalışmada Arkes ve Ayton (1999) çeşitli yaşlardaki çocukların batık maliyete benzer bir ekonomik durum içinde olduklarında normatif olarak yetişkinlerden daha doğru davranış sergilediklerine dair kanıtlar ortaya koymuştur. Yazarlar bu durumun, insanların "israf etmeyin" kuralını aşırı genelleştirmesinden kaynaklandığını ifade etmektedir.

Hiperbolik İndirgeme (Hyperbolic Discounting)

Zamanlar arası seçim olarak da bilinen hiperbolik indirgeme kavramı; insanların, sonra elde edeceği büyük kazanç içeren ödüller yerine şimdiyi düşünerek daha küçük ödüller tercih etmesi durumudur. Yani kısa dönemli küçük getiriler, uzun dönemli büyük getirilere tercih edilir. Şu anın ödülüne sahip olma arzusu gelecekte alınacak olanlardan daha baskın gelmektedir. Kişide oluşan şimdiki zaman ön yargısı, anlık içsel tatmin sağlama eğiliminden ya da bir şeyi yapmak için duydukları karşı konulmaz istekten kaynaklanıyor olabilir (Kamilçebe, 2019, s. 67). Konuyu somutlaştırmak adına günlük hayattan bir örnek verecek olursak:

Tablo 5

Hiperbolik İndirgeme

1. Soru	<u>1 yıl sonra 2000 ₺ mi almayı tercih edersiniz yoksa 13 ay sonra 2200 ₺ mi?</u>
2. Soru	<u>Bugün 2000 ₺ mi, yoksa 1 ay sonra 2200 ₺ mi almayı tercih edersiniz?</u>

Açıklama. Yazar tarafından üretilmiştir.

Birinci soruya çoğunluğun vereceği yanıt 13 ay sonra 2200 ₺ almak olacaktır. Bu oldukça mantıklı bir seçimdir. Aylık %10 işleyen bir faiz getirisi için 1 ay daha beklemek akıllıcadır. Fazladan beklenen süreden ötürü doğan zararı tazmin etmek için yeterli bir orandır. Ancak ikinci soruda durum değişmektedir. Kişiler genelde bugünün kazancında karar kılıp 2000 ₺'yi hemen almak isterler. İki soruda da beklenmesi gereken süre 1 ay olmasına rağmen mevzubahis bugünün kazancı olduğunda kişiler sabırsız davranmaktadır. Birinci sorudaki 'bunca zaman bekledim, biraz daha beklemekten ne çıkar' düşüncesi ikinci soruda geçerli olamamaktadır.

İnsanların davranış eğilimi genelde kısa dönemde sabırsız, uzun dönemde daha sebatkâr davranma şeklindedir. Zaten hiperbolik indirgeme kavramı, diğer bir deyişle şimdiki zamanın ön yargısı genel anlamda karar verme aşamasındaki tahammülsüzlüğü veya şu anın memnuniyetini tanımlamak için kullanılır (Kamilçelevi, 2019, s. 67-68).

Rubinstein (2003), bir düşünce hatası olarak karşımıza çıkan hiperbolik indirgemenin, yapılan bir dizi deney neticesinde zaman ufkuna bağımlı olarak bireylerin istikrarsız kararlar verdiğini gözler önüne sermektedir. Dolaysız ödül son derece cazip olmakla birlikte hiperbolik indirgeme yanılığına düşen kişinin rasyonellikten uzaklaşacağı su götürmez bir gerçektir. Dürtülere olan hâkimiyet ne kadar fazla ise bu hatadan kaçınmak da o kadar mümkün görünmektedir. Laibson (1997) kusurlu bir taahhüt teknolojisine erişimi olan hiperbolik bir tüketicinin kararlarını analiz etmektedir. Kullanılan model, tüketimin geliri takip ettiğini tahmin etmekte ve model, tüketicilerin neden varlığa özgü marjinal tüketim eğilimlerine sahip olduğunu açıklamaktadır. Ayrıca model, finansal inovasyonun taahhüt fırsatlarını ortadan kaldırarak likiditeyi artırması nedeniyle finansal inovasyonun ABD tasarruf oranlarında süregelen düşüşe neden olmuş olabileceğini öne sürmektedir. Son olarak model, finansal piyasa inovasyonunun "çok fazla likidite" sağlayarak refahı azaltabileceğini ima etmektedir.

Varsayılan Etkisi (Default Effect)

Kişilerin günlük hayatta karşılaştığı çoğu karar probleminde, default yani varsayılan seçeneğe yöneldiklerine şahit oluruz. Aksi düşünülmediği müddetçe geçerli olan seçenekten yana tercihini kullanan kişi, başka yönde tercihte bulunmayı ya zahmetli bulmakta ya da maliyetine katlanmak istememektedir. Mevcut seçenek kendileri için kâfi olup rahatsız olmadıkları müddetçe kullanımını sürdürürler. Varsayılan seçeneği sürdürme eğilimi gündelik hayatın basit eylemlerinden, yatırım tasarruf kararları ve uygulanan kamusal politikalara dek geniş bir yelpazede varlığını sürdürmektedir.

Bu duruma gündelik hayattan basit bir örnek verilecek olursa, satın alınan cep telefonunun zil sesi çoğu zaman varsayılan şekilde kullanılmaya devam edilir. Buna örnek, 2000'li yılların ünlü telefon markasının varsayılan olarak sunduğu zil sesinin neredeyse herkes tarafından kullanılarak popüler olmasıdır (Doru, 2020, s. 71-72). Ya da tüketicinin satın almış olduğu telefonda hali hazırda yüklenmiş uygulamaları kaldırmayarak olduğu biçimde kullanması akla gelen diğer örneklerden biridir.

Varsayılan seçeneğe yatkınlığı, uygulanan kamu politikalarında da görmek mümkündür. Kimi ülkelerde bireysel emekliliğe katılım şirketlerce zorunlu hale getirilmiştir. Girmenin kolay, çıkmanın ise nispeten uğraştırıcı olduğu bu sistemde kişiler bireysel emeklilik planından ancak çıkmak istedikleri takdirde çıkabilmektedir. Ayrılmak, bazı evrak prosedürlerini gerektirdiğinden kişiler bunu zahmetli ve maliyetli bularak ayrılma düşüncesinden vazgeçeceklerdir.

İnsanoğlunun sahip olduğu mantık hatalarından biri olan varsayılan etkisini, toplumun menfaatine kullanarak kişilerin yaşamına katkı sağlayacak şekilde yönlendirmek mümkündür.

Bazı ülkelerde kişiler araç ehliyeti alımlarında otomatik organ bağışçısı olurlar. Hâlihazırdaki bu seçenek, müşkül durumdaki ihtiyaç sahipleri için kolaylaştırıcı bir uygulama olarak karşımıza çıkmaktadır. Bu uygulamaya göre organ bağışçısı olmak istemeyen kişiler çeşitli evrakları imzalayarak bu durumdan feragat ederler. Ancak çoğu zaman bu durum zahmetli bulunarak geçiştirilir. Otomatik organ bağışı katılımı uygulaması, daha çok ihtiyaç sahibinin gereksinimine cevap verebilmesi anlamında yerinde ve doğru bir uygulamadır. Özellikle katılımın kendiliğinden olması uygulamayı başarıya ulaştıran yegâne sebeptir. İnsanoğlunun çoğu zaman aleyhine olan varsayılan yatkınlık yanılığısı güzel bir uygulama sayesinde lehine çevrilmiştir.

Bir seçimin karar vericiye sunulma biçimindeki küçük değişiklikler, davranışta çarpıcı değişiklikler yaratabilir. Otomatik kayıt, bu tür etkilerin açık bir örneğini sağlamaktadır. Choi vd., (2004) emeklilik planına katılım seçeneklerinden biri olan otomatik kayıt sistemini mevcut çalışmada mercek altına alır. Çalışanlar planın dışında kalmayı seçmedikçe, kendileri otomatik olarak şirketlerinin 401(k) planına kaydedilir. Standart ekonomi teorisi, otomatik katılımın çalışanın tasarruf kararını etkilememesi gerektiğini, çünkü otomatik katılımın planlama probleminin ekonomik temellerini değiştirmedikçe öngörür. Ancak araştırmalar ve elde edilen veriler, otomatik kaydın 401(k) katılımı önemli ölçüde artırmayı başardığını göstermektedir.

Confirmation Bias (Onaylama Ön Yargısı)

Bilişsel ön yargılardan biri olan onaylama, diğer bir deyişle teyit etme ön yargısı; kişilerin, sahip oldukları görüşü destekleyen fikirlere gönülden bağlı olmalarını ifade eden bir yanılsamadır. Bu eğilim yüzünden kişi, sırf görüşü ile paralellik gösteriyor diye fikrin olumsuz yanlarını görmezden gelip sadece pozitif yanlarına odaklanabilmektedir. Ya da mevzubahis görüşün doğruluğunu abartıp eksik yanlarını göz ardı ederek işi mantıksız bir taraftarlığa kadar götürebilir. Kişi neye inanıyor ya da düşünüyorsa ilgili düşüncesini teyit eden bilgilere yönelerek kayırması bireyi önemli yargı hatalarından birine düşürmektedir. Yalnız kendi fikrimizi destekleyen argümanları onaylama, meselelere bakış açımızı daraltmakla kalmayıp aynı zamanda rasyonel yaklaşımın da önüne geçmektedir.

Doğrulama ön yargısının en sık rastlandığı yerlerden birisi finansal piyasalardır. Bilgiyi edinirken, anımsarken ve irdelerken ortaya çıkan bu ön yargı ile birlikte hissedar ya da yatırımcı sahip olduğu yatırımın kazanç getireceği inancını taşımaktadır. Bu anlamda uzun vadede fiyatların aşağı doğru hareket edeceği bilgisini görmezden gelmekte, olumsuz havadislere kulaklarını tıkamaktadır. Dolayısıyla kişinin yatırımına duyduğu inanç, kendi kanaatlerini desteklemeyen bazı somut verileri savuşturması neticesini doğurmaktadır. Teyit etme ön yargısı özellikle bilimsel temel teşkil etmeyen inanış ve adetlerden beslendiği vakit çok daha kuvvetli etkilere sahip olabilmektedir (Kahneman vd., 2011, s. 52-53).

Aşırı İyimserlik (Over Optimism)

Gerçekçi olmayan iyimserlik insanların birçoğunda gözlenebilen yaygın bir özelliktir. Her şeyin yolunda gideceğine dair duyulan mesnetsiz inanç, kişiyi riskli durumlar karşısında mantıklı önlemler alma konusunda ihmalkâr yapacaktır (Thaler & Sunstein, 2013, s. 50-51). Günlük yaşamda özellikle hayati meselelerde karşımıza çıkan aşırı iyimserlik, incelikli düşünülmesi gereken zorlu kararlar karşısında tedbirli olmanın önüne geçer.

Yeni bir iş girişimi planlayan küçük işletme sahiplerine iki soru yöneltilmiştir: Birincisi, buldukları sektörde başarı şansının yüzde kaç olduğu; ikincisi ise kendilerinin başarı şansının ne olduğunu düşündükleridir. İlk soruya verilen yanıt, yarıya yakın bir orandır. İkinci soruya verilen yanıtların ortalaması ise %90'dır. Hatta kimileri iyimserliği abartarak %100 yanıtını vermişlerdir (Cooper vd., 1988). Gerçekçi olmayan iyimserliğe kapılan kimseler, problemleri göz ardı etme eğilimine sahiptir. Zorlukları görebilenler ise bunun rahatlıkla

üstesinden gelebileceklerine inanır. Ancak hayatta karşılaşılması muhtemel risk ve belirsizliklerin boyutu problemleri zorlaştırmakta, yalnız iyimserlik çözüm getirmemektedir. Sonuç olarak fuzuli ve gerçeğe uygun olmayan iyimserlik, irrasyonel kararların yolunu kolaylıkla açabilmektedir.

Aşırı Özgüven Problemi (Overconfidence Problem)

Bir kişinin sahip olabileceği en güzel kazanımlardan biri olan özgüven, bireyin kendi değerinin farkında olarak yaşamını sürmesi haline verilen isimdir. Kişi artı ve eksilerinin ayırdındadır. Ancak her şeyin fazlasının zarar olduğu bilindiği gibi, özgüvenin fazla oluşu da birtakım nahoş tecrübelerin yaşanmasına sebep olmaktadır. Aşırı özgüven kibri doğurduğu gibi bireyin yapabilecekleri ile yapamayacakları arasındaki ayrımı da ortadan kaldırır. Kendini yeterince tanımayan kişi, sahip olduğu aşırı özgüvene dayanarak birtakım problemlerin üstesinden kolayca gelebileceğine inanır. Ancak temeli olmayan aşırı özgüven neticesinde bulaştığı iş hüsranla sonuçlanır.

Yetenekleri ve sahip oldukları konusunda kendilerine aşırı güvenenler, toplumun her kesimde kolaylıkla görülebilmektedir. Aşırı özgüvenin yansımaları; üretim, tüketim, yatırım gibi çeşitli ekonomik alanlarda görmek mümkündür. Misal aşırı özgüven sahibi bir yatırımcı, sahip olduğu hissenin risklerini görmezden gelerek daim kazandıracağına inanır (Chen vd., 2007, s. 426). Dolayısıyla aşırı özgüven, hakikatin üzerini örtmekle birlikte; yaşanması muhtemel problemler karşısında gereken önemin verilmemesine yol açmaktadır.

Sürü Etkisi (Bandwagon Effect)

Bandwagon etkisi karar birimlerinin; popüler olanın, çoğunluğun ya da bir şekilde kabul görenin peşine takılarak ona yakın bir pozisyon alma halini ifade eder. Bu kavram; tıp, psikoloji, ekonomi, siyaset bilimi ve sosyoloji gibi pek çok alanda adından söz ettirmektedir (Wikipedia, 2022). Ekonomide sözü edilen çoğunluk etkisi, iktisadi karar birimlerinin başkalarından geri kalmayarak çoğunluğun tercihini taklit etmesi durumudur. Kişi tabiri caizse, bir malı sırf herkes alıyor diye kendisinin de alması gerektiğini düşünür. Herkesin birbirinden görerek özenmesi durumuyla birlikte ilgili malın talebi katlanarak artar. Başarı sağlamış dünya devi markaların gitgide daha fazla büyümelerinin ardında yatan temel sebep budur. Şayet bir malın talebi, her gün daha çok kişinin birbirinden görerek satın alması yoluyla artıyorsa bu çoğunluk etkisinden başka bir şey değildir.

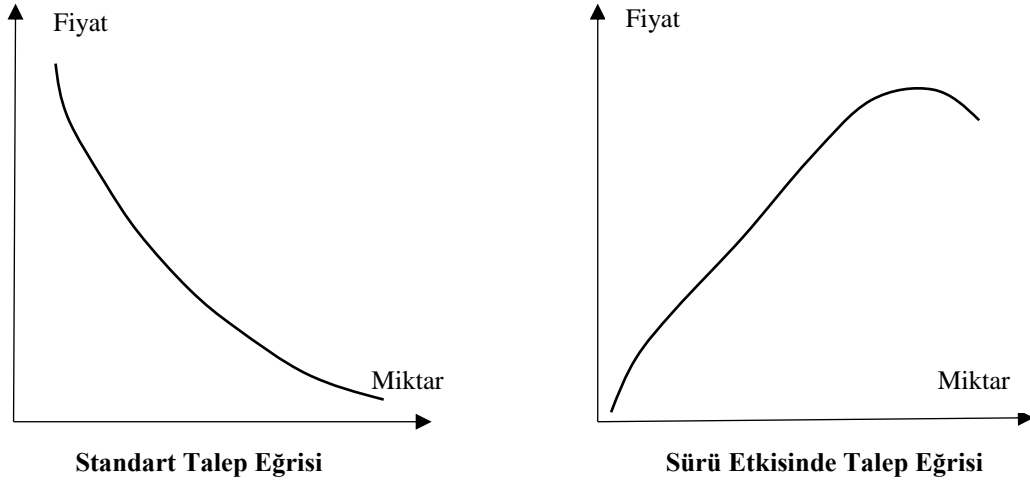
Bu yanılgının ardındaki sebepler; kabul görme arzusu, kendini güvende hissetme, toplum tarafından dışlanmayı istememe ya da başkalarından geri kalmama düşüncesi olarak sıralanabilir. Bu etkiye kapılan kimselerin satın alma davranışının ardındaki temel motivasyon, grup üyeliği yoluyla benliklerini var edip geliştirmek istemeleridir (Dubois & Duquesne, 1993). Bir zenginlik göstergesi olarak prestijli markaların ürünlerine sahip olma arzusu, grup üyeliğinin nişanesi olarak kabul edilebilir (Vigneron & Johnson, 1999). Dolayısıyla moda olan, revaçta olan, bu minvalde topluma etki eden güç her ne ise kişiler bu çekim kuvvetine kendilerini bırakarak çoğunluğun izinden giderler. Sonuç olarak yüksek tüketim, kişilerin prestij inşasına katkıda bulunmuş olur.

Ekonomide satın alma kararından yatırım faaliyetlerine kadar geniş çaplı etkisi bulunan “Çoğunluğun Etkisi” yüzünden, bir şeyi satın almamak ya da genel anlamda yapmayı reddetmek oldukça güç hale gelir. Çünkü kişiler üzerinde görünmez bir uyum baskısı oluşur. Bu üstü kapalı baskıdan kaçınmak isteyenler içinde buldukları gruba dâhil olur, onların yaptıklarını yapmaya, satın aldıklarını tüketmeye, sahip oldukları fikirleri benimsemeye başlarlar. Sürüye uyan tüketiciler popüler olan ürün ve hizmetlere ilgi göstererek mantığa sığmayan kararlar alma sürecinde ilk adımı atmış olurlar.

Sürü etkisinin büyüklüğünü gözler önüne serebilmek adına mikroekonomideki kullanımına bakmak ehemmiyet taşımaktadır. Sıradan bir talep eğrisi aşağı doğru eğimli olup, fiyatlar yükseldikçe talep edilen miktarın düştüğü herkesçe bilinen bir gerçektir. Ancak Chicago Üniversitesinin tanınmış akademisyenlerinden Gary Becker; sürü etkisinin, talep eğrisinin eğimini yukarı doğru çevirecek kadar kuvvetli etkiye sahip olduğu iddiasında bulunmuştur. Becker'ın sözünü ettiği yukarı doğru eğim, fiyatlar yükselse dahi talep edilen miktarın artacağı anlamına gelmektedir (CFI, 2022).

Şekil 2

Ekonomide Bandwagon (Sürü) Etkisi



Açıklama. (CFI, 2022)

Çoğunluğun etkisinde kalan iktisadi karar birimleri, fiyatlar yükselse bile ilgili malın tüketiminden vazgeçmeyip, bilakis daha çok satın alma yolunu seçerler. Çünkü çevresini oluşturan insan topluluğu tercihini satın alma yönünde kullanmıştır. Dolayısıyla eksik kalmak istemeyen iktisadi aktörler ilgili malı, ürünü ya da hizmeti topluma uyum sağlamak maksadıyla talep etme yolunu seçerler. Bu da sürü psikolojisi etkisini doğurmaktadır.

Kişilerin daha çok insanın kabullendiği inanışlara ve seçimlere yönelmesi durumunu anlatan Bandwagon etkisi, Leibenstein (1950) tarafından iktisat literatürüne kazandırılmış olup toplum tarafından onaylanan ve kabul gören inanışların birçok insanı etkileyebilmesi olayını gözler önüne sermiştir. İlgili kavram bir iddianın doğruluğunu ispatlamak için diğer pek çok insanın (ya da tüm insanların) davranışlarının bu iddiaya uygun olduğunu öne sürmekte olduğunu yapılan bir dizi deney neticesinde ortaya koymuştur.

Züppelik Etkisi (Snob Effect)

Piyasadaki bir kısım iktisadi karar birimleri için ayrıcalıklı olma motivasyonu büyük önem arz eder. Alım güçleri yetmediği halde; yüksek gelir seviyesine sahip insanların satın aldığı cinsten ürün, mal ve hizmetleri satın alarak yüksek bir mevki elde edebileceklerini düşünürler. Dolayısıyla satın alma kararının ardında ilgili ürünün niteliklerinden ziyade hayali bir konum elde etme arzusu yatar. Düşük gelir sahipleri için durum bundan ibarettir. Ancak yüksek kazanç elde edenlerde durum biraz farklılaşmaktadır. İlgili mal, ürün ya da hizmetin orta gelirli tarafından tercih edildiği haberini alan yüksek gelirli artık ilgili ürünü satın almak istemezler. Kendini orta gelirliden öncelikli gören zengin kesim artık başka tür mal, hizmet ya da ürün arayışına girer (Akkuş, 2019).

Zenginlerin uğrak merkezi olan, seçkin ve kıymetli eşyaların satıldığı bir mağaza olduğunu farz edelim. Bu mağazaya sezon sonu veyahut indirimlerle bir şekilde uğrama imkânı bulan orta kesimden rahatsızlık duyan amiyane tabirle burnu havada kimseler, ilgili mağazadan alışveriş yapmayıp, başka mağazalara yöneleceklerdir. Kendilerini bir şekilde ayrıcalıklı gören bu kesim, herkesin kullandığı ürünleri kullanmama konusunda titizlik sergilerler. Görüldüğü üzere snob etkisinin, yüksek ve düşük gelirli üzerinde farklı yansımaları mevcuttur.

Tüketici talebinde sırasıyla Bandwagon, Snob ve Veblen etkilerini açıklayan Leibenstein, bazı tüketicilerin gösterişe yönelik yaptıkları harcama neticesinde toplumda statü elde etme arzularının tüketici talebi teorisine dâhil edilmesi gerekliliğini ifade etmiştir (Leibenstein, 1950, s. 183). Buna istinaden 1950’de yazmış olduğu, binlerce kaynağa referans olan ünlü çalışması bu ihtiyacı büyük oranda gidermiştir.

Herhangi bir markanın prestij sağlayacağı düşüncesiyle satın alınması durumunu açıklayan Snob etkisi; hem diğer bireylerin davranışlarını etkilemekte hem de kişilerin davranışlarından etkilenmektedir. Gösteriş etkisinde malın tek sahibi olma vurgusu yapılmakta, yüksek fiyatlı mallara sahip olan diğer bireyler karşısında zengin kimseler, ilgili mala olan talebini azaltmaktadır. Örneğin mevzubahis ürünün fiyatının düşmesi, başka kimselerce daha çok tüketileceği anlamına gelmektedir. Bu durum Snob etkisindeki bireyleri üzecek, akabinde ürüne olan ilgileri giderek azalacaktır. Dolayısıyla genel talep kanununun aksine ilgili üründe yaşanan fiyat düşüşleri karşısında, burnu havada tüketici grubu talep miktarını arttıracığı yerde ürüne olan talebi azaltacaktır (Uzgoren & Guney, 2012, s. 631).

Veblen Etkisi (Veblen Effect)

Bir tür lüks mal olarak ifade edilen “Veblen”, adını Amerikalı bir ekonomist olan Thorstein Veblen'den almaktadır. Veblen adı verilen lüks mal türlerinde fiyat ve talep edilen miktar arasında pozitif bir ilişki bulunmakta, dolayısıyla artan eğimli bir talep eğrisi karşımıza çıkmaktadır (CFI, 2021). Tüketiciler bir malın fiyatı yükseldikçe o maldan daha çok satın almak istiyorlarsa bu malın süper lüks bir tüketim malı olduğu yargısına ulaşılabilir. Kendine has özellikleri nedeniyle tercih sebebi olan Veblen malları, sahip oldukları çekicilikten ötürü fiyatı arttıkça tüketimleri de artmaktadır. Bütün tüketici grubunun erişemeyeceği pahalılıkta olan bu mallar adeta sosyal statü nişanesi olarak kabul edilmektedir.

Snob etkisi ile zaman zaman karıştırılan Veblen etkisi bünyesinde iki temel fark barındırmaktadır. Snob etkisinde başkalarına özenilerek yapılan bir satın alım söz konusuysen, Veblen etkisinde ise yalnızca ilgili malın fiyatına odaklanılır. Yani kişiler başkalarını etkilemek adına fiyatı artan bir üründen daha fazla satın alma eğilimindedir. Açıklamadan da anlaşılacağı üzere Veblen etkisinde fiyata verilen önem oldukça fazla olmakla birlikte, ilgili malın niteliği değerlendirme kıstasları arasında fiyattan sonra gelmektedir. Bunun yanı sıra ilgili malın üzerinde tek hak sahibi olma vurgusu Veblen etkisinde geçerli değildir. Yüksek fiyatlı mallar başkaları tarafından satın alınsa dahi bu durum tüketicinin tercihini değiştirmeyecektir (Uzgoren & Guney, 2012, s. 631). Yüksek kazanç elde eden zengin kesim Snob etkisinde fiyatı düşen malın başka kimselerce satın alınmasından rahatsızken, Veblen etkisinde ise fiyatın düşmesinden rahatsızlık duyar. Dolayısıyla Snob etkisinin talep ile Veblen etkisinin ise fiyat ile ilintili olduğunu söylemek mümkündür (Akkuş, 2019).

İlk olarak Leibenstein tarafından ortaya konan Veblen etkisi fiyat yükseldikçe kalitenin de yükseleceği inancından kaynaklanmaktadır. Tipik örneklerinden bir tanesi; iyi bir restoranda pahalı şarapların ucuz şaraplara göre daha fazla talep görmesi durumudur (Eğilmez, 2020). Bagwell ve Bernheim (1996), Veblen etkilerine neden olan faktörleri araştırmakta ve politika çıkarımlarını tartışmaktadır. Bu etkinin gösterişçi tüketim yoluyla zenginlik sinyali vererek sosyal statü elde etme arzusunun perçinlediği koşullar mercek altına alınmaktadır. Veblen etkisi

tercihlerin “tek geçişli özelliği” karşılandığında ortaya çıkmazken, bu özellik başarısız olduğunda ortaya çıkabilir. Bu durumda “bütçeli” markalar marjinal maliyetle fiyatlandırılırken, “lüks” markalar özünde üstün olmasalar da zenginlik reklamı yapmak isteyen tüketicilere daha yüksek fiyatlarla satılır. Dolayısıyla lüks markalar fiyatlandırma politikaları sayesinde pozitif kârlar elde etmektedirler.

Para Yanılsaması (Money Illusion)

Bu kavramın ortaya çıkışı Irving Fisher’ın “Stabilizing The Dollar” adlı eserine tekabül etmektedir. Kavramı iktisat literatürüne kazandıran Fisher, 1928 yılında aynı isimli kitabını yayımlayarak ilgili önyargı hakkında derinlikli bir çalışma ortaya koymuştur. Sonrasında büyük iktisatçı John Maynard Keynes, terimin popülerlik kazanmasına vesile olmuştur. Bu yanılgıya göre iktisadi aktörler, kazançlarını gerçek değerine göre değil de yazılı olan değere göre görme eğilimindedir. Kazançların belirleyicisinin fiyat düzeyi olduğu düşünüldüğünde kazancın enflasyon olgusuna yenik düşmesi kaçınılmazdır. Bu teoriye göre karar birimleri gerçekleşen enflasyon değerini hesaba katmamakta, dolayısıyla kazancının değişmeyeceği inancını taşımaktadır. Bazen fiyat, bazense para yanılsaması olarak bahsedilen bu yanılgının; kişilerin yeteri kadar ekonomi bilgisinin olmayışından tutun da insanların yükselen yaşam maliyetlerini dikkate almayışlarına kadar türlü sebeplerden gerçekleştiği düşünülmektedir.

Bu etkinin varlığına dair ampirik kanıtlar sunan çok sayıda çalışma olmakla birlikte Peter Diamond, Amos Tversky ve Eldar Shafir’in yazmış oldukları “Para İllüzyonu” isimli makalede, ekonomi teorisi için önemli sonuçları olan bu kavramın ciddi rasyonalite eksikliği ibaresi taşıdığını belirtmişlerdir. Çalışmanın yazılış amacı para yanılsamasının altında yatan psikolojiye ışık tutmak, enflasyon ve fiyatlardaki değişimlere insanların tepkilerini yapılan anketler yoluyla ölçmektir. Yapılan deney ve anketler insanların ekonomik işlemleri genellikle nominal olarak algılama eğilimlerinin olduğunu göstermiştir (Shafir vd., 1997). Bu çalışma para illüzyonunun altında yatan psikolojiye ışık tutmak için tasarlanmış, enflasyon ve fiyattaki değişimlere insanların tepkilerine ilişkin anket sorularını gözden geçirmektedir.

Brunnermeier ve Julliard (2008) insanların para yanılsamasından mustarip olduğu bir ortamda enflasyonda yaşanan muhtemel bir düşüşün konut fiyatlarındaki artışı körükleyebileceğini ifade etmektedir. Bu anlamda, sadece aylık kira ve konut kredisi ödemelerini karşılaştırarak ev kiralamaya veya satın almaya karar veren yatırımcılar, enflasyonun gelecekteki reel konut kredisi maliyetlerini düşüreceğini hesaba katmamaktadır. Enflasyon ve nominal faiz oranlarının, yanlış fiyatlandırmanın zaman serisi varyasyonunun büyük bir kısmını açıkladığı ve eğim etkisinin bu bulguyu rasyonelleştirmesinin pek mümkün olmadığı bulunmuştur.

Sıfır Fiyat Etkisi

Elde etmek için bedel ödemenin söz konusu olmadığı durumların dayanılmaz bir cazibesi bulunmaktadır. “Bedava Etkisi” olarak da isimlendirilen Sıfır Fiyat Etkisi; herhangi bir mal ya da hizmetin bedava olduğu vakit beklenen faydasının sonsuz bir biçimde artacağını ifade eder. Kişiye mâl olmayan bedava bir ürünün, bedeli çok düşük fakat kişinin mutlak kazanç sağlayacağı başka bir maldan çok daha fazla fayda sağlayacağı yanılgısıdır (Ariely, 2010, s. 71).

Bir şeye herhangi bir bedel ödemediği sahip olma düşüncesi kulağa oldukça hoş gelmektedir. Ancak maliyetine katlanmadığımız şeyler bazen hiç ihtiyacımız olmayan nesnelere sahip olma sorununu gündeme getirmektedir. Ancak en büyük problem, çoğu zaman bedavanın da bir maliyetinin olmasında yatmaktadır. Misal; bedava olan bir biletin uzun kuyruğunda bekleyip vakit kaybetmek ya da kişinin hiç ihtiyacı olmayan bir şeyi sırf ikincisi bedavaya geliyor diye satın alması gibi örnekler çoğaltılabilir. Ancak bu tecrübeler bedavanın

karşı konulmaz etkisinin yanından bile geçmemektedir. Adeta baş döndürücü bir özelliğe sahip olan bedava, yaşanan bütün olumsuz tecrübeleri unutturacak güce sahiptir.

Günlük yaşamdaki tecrübeler göstermektedir ki sıfırın karşı konulmaz bir çekiciliği vardır. Bedavanın, insanı kimi zaman irrasyonel kararlar almaya sürükleyen indirimlerden de güçlü bir etkisi bulunmaktadır (Beşel, 2014, s. 134). Dan Ariely'nin Predictably Irrational isimli eserinde bu etkiyi ortaya koymak adına katılımcılara türlü teklifler götürülerek birtakım hediye seçenekleri sunulmuştur (Ariely, 2010, s. 79):

- 10 \$ tutarında bedava bir hediye çeki
- 7 \$ ödenmesi karşılığında 20 \$ tutarındaki hediye çeki

Katılımcılara Amazon'da harcanmak üzere sunulan hediye çeklerinden hangisini tercih edecekleri sorulduğu vakit, büyük çoğunluğu 10 dolar tutarındaki bedava hediye çekinden yana tercihte bulunuyor. Oysa 7 dolar tutarındaki 20 dolarlık hediye çekini tercih etseler 13 dolarlık bir kazanç elde edeceklerdi. Bu tercih, 10 dolarlık bedava hediye çekinden çok daha kârlı bir alışveriş olur. Ancak katılımcılar akıldışı bir tercihte bulunarak bedavanın çekim kuvveti karşısında savunmasız kalmışlardır. 'Sıfır' herhangi bir fiyatın çok ötesinde, özel bir niteliğe sahiptir. Basit hesaplama gerektiren karar problemlerinde bile gözü kör edecek etkiye sahiptir.

Yine Dan Ariely'nin yapmış olduğu bir başka deneyde, kentin işlek caddelerinden birinde bulunan bir belediye binasının önüne, gelenlere çikolata ikram etmek için bir stant kurulmuştur. Satışa sunulacak çikolatalardan bir tanesi oldukça kaliteli bir marka olup dünyanın en güzel çikolatalarını üreten bir İsviçre firmasına aittir. Diğeri ise yine lezzetli çikolatalardan biri olup fakat her yerde rastlanması mümkün, görece uygun fiyatlı sıradan bir markadır. Her müşteriye yalnız bir marka çikolatadan satış yapılacağı bilgisi tabelaya yazılmıştır. Bunun dışında kaliteli marka çikolataya 15 sent, sıradan olana ise 1 sent fiyat biçilmiştir. Burada üst kalitedeki çikolatanın normalde tanesinin 30 sente satıldığı bilgisini vermek yerinde olacaktır. Gelen müşteriler iki marka çikolatanın fiyat ve kalite bilgilerini mukayese etmişler, sonrasında ise seçimde bulunmuşlardır. Müşterilerin %73'ü kaliteli markanın çikolata toplarını, kalan %27'si ise sıradan markanın çikolatasını tercih etmiştir. Sıfır fiyatın ne denli büyük bir etki yaratacağını ölçmek isteyen araştırma ekibi seçkin markaya ait çikolatayı 14 sent'e indirmiş, ötekini ise bedava yapmıştır. İkisinin de fiyatı yalnızca 1'er sent düşürülmüştü. Durumda nasıl bir farklılık oluşacağını gözlemleyen araştırma ekibi müşterilerin bedava olan sıradan markaya yoğun talebiyle karşılaştı. Müşterilerin yaklaşık %70'i pahalı olan çikolatayı çok uygun bir fiyattan alma imkânından vazgeçip sıradan olan markaya yönelmişlerdir. Bu arada pahalı olanın tercih edilme oranı ise %30'a düşmüştür (Ariely, 2010, s. 72-73). Bedavanın varlığı tercihler üzerinde öyle büyük bir etki yaratmıştır ki sıradan olan çikolata bir anda gözde oluvermiştir. Burada satın alım kararını gerçekleştiren tüketiciler fayda-maliyet analizi yaparak hareket etmemişler, bedava ürünün varlığı onları harekete geçiren unsur olmuştur.

Standart teorik bakış açısına göre insanlar, mevcut birkaç üründen birini seçme (veya muhtemelen hiçbir şey satın almama) seçeneği ile karşı karşıya kaldıklarında, en yüksek maliyet-fayda farkına sahip seçeneği seçeceklerdir. Shampanier vd., (2007) yapmış oldukları çalışmada, ücretsiz (sıfır fiyatlı) ürünlerle ilgili kararların farklılık gösterdiğini öne sürmektedirler, çünkü insanlar faydalardan maliyetleri çıkarmamakta, bunun yerine ücretsiz ürünlere ilişkin faydaları daha yüksek olarak algılamaktadırlar. Test edildiği üzere; standart bir maliyet-fayda perspektifinin aksine, sıfır fiyat koşulunda, çok daha fazla sayıda katılımcı daha ucuz seçeneği tercih ederken, çok daha az sayıda katılımcı daha pahalı seçeneği tercih etmektedir. Böylece, bir malın sıfır fiyatlandırılması, onun sadece maliyetini düşürmekle kalmamakta, aynı zamanda sanki faydasının da artmış gibi görünmesine sebep olmaktadır.

Sonuç

Klasik iktisat teorisi insanın, koşullar ne olursa olsun faydasını daima en yüksek düzeye çıkaracağını, böylelikle optimizasyona ulaşacağını ifade eder. Bunun yanı sıra iktisadi eyleme konu olan insan olabildiğince bencil, rasyonel ve büyük ölçüde duygularından arınmıştır. Vereceği karar aşamasında kusursuz hesaplama kabiliyetini kullanarak fayda maliyet analizini yapar, çıkan neticeye göre de bir tercihte bulunur. Attığı her adım ölçülü ve planlı olan iktisadi aktör, kararlarına duygularını karıştırmama yönünde oldukça istikrarlıdır. Standart iktisat teorisinin rasyonel insan varsayımı uzun yıllar boyunca kabul görmüş, herhangi bir itirazda bulunulmamıştır. Ancak günlük yaşamda rastlanılan insan profillerine bakıldığı vakit, Klasik iktisat teorisinin varsayımlarının hakikat ile örtüşmediği gerçeği gözümüze çarpar. Bu anlamda gerçek insan davranışını yansıtmadığı düşünülen özellikle salt rasyonalite ve tam bilgi varsayımlarının geçerliliği teorisyenlerce çokça tartışılmaktadır.

İnsan; kolaylıkla duygularının tesiri altında kalabilen, bilişsel kapasitesi sınırlı olan, bu anlamda karar alma süreçlerinde pek de rasyonel olmayan davranışlar sergileyen bir varlıktır. Tam da bu noktada Psikoloji biliminin tarih sahnesine çıkarak ekonomi ile işbirliğinde bulunması, insanın bütünüyle rasyonel olduğuna dair inancın temellerini yerinden sarsmıştır. Psikoloji ve İktisat bilimlerinin ortaklığından doğan Davranışsal iktisat, rasyonel insan varsayımına yönelik itirazını yüksek perdeden dile getirmiştir. Hâkim iktisadın varsayımlarına şüphe ile yaklaşılmasının ardında gerçek hayattan edinilen tecrübeler, çalışmalardan elde edilen gözlemler ve kontrollü deneyler yatmaktadır. Bireyin bilişsel kabiliyeti sınırlı olduğundan, bu sebeple de tam manasıyla rasyonel olamadığı düşüncesinden yola çıkan Davranışsal iktisadın amacı, standart iktisat teorisini bütünüyle reddetmek değildir. Bilakis, yapılan çeşitli deneysel çalışmalar ışığında iktisadı daha gerçekçi bir zemine oturtmaktadır.

Davranışsal İktisadın son yıllarda popülaritesinin artmasıyla birlikte alan ile ilgili, gerek teorik gerekse de uygulamalı çalışmaların sayısında belirgin bir artış yaşanmıştır. Fakat bu alanın iktisat teorisinde görece yeni olması sebebiyle Davranışsal iktisat ve özellikle de bilişsel ön yargılar ve zihinsel kısa yollarla ilgili daha ayrıntılı teorik çalışmaların yapılması gerekliliği doğmuştur. Bu anlamda bu çalışma, bahsi geçen amaca hizmet etmek maksadıyla karar birimlerinin muhakeme süreçlerini etkileyen bilişsel yatkınlıkları ve sezgiselleri ortaya koymaktadır.

Çalışmadan elde edilen sonuç; daha önce yapılmış anket ve deneysel çalışmalardan elde edilen bulguların literatürdeki çalışmalarla paralellik gösterdiği, bu anlamda bilişsel eğilimlerin karar birimleri üzerinde etki sahibi olduğudur. Bu çalışmanın bütününde ve literatür kısmında bahsi geçen; uygulama kısmında anketlerin, deneylerin, hatta gerçekçi olması açısından parasal teşviklerin de kullanıldığı sayısız çalışma bu yanılgıların varlığını ortaya koymaktadır. Ana akım iktisadın temel varsayımlarından biri olan rasyonel insan kabulünün bütünüyle geçerli olmadığı sonucuna ulaşılarak, analizlerde şimdiye dek görmezden gelinen insan psikolojisinin daha çok göz önünde bulundurulması gerektiği neticesine varılmıştır. Bu düşünceyi düstur edinen, bu eğilimlerin varlığını kabul eden araştırmacılar ile iktisat bilimiyle bir şekilde münasebeti bulunan kimseler, analizlerinde daha doğru sonuçlar elde edecek; insanın ekonomik davranışları hakkında daha gerçekçi bir perspektif kazanabileceklerdir. Karar alma aşamasında karşı karşıya kalınan düşünsel yanılgılar ve sezgilerin farkındalığı kişileri daha fazla fayda sağlayan seçeneğe doğru yönlendirebilme ihtimali taşımakta bu anlamda daha rasyonel olabilmesine imkân tanıyabileceği düşünülmektedir. Çünkü bahsi geçen yanılgılar, statü, sahip olunan bilgi seviyesi ya da hangi mesleğe mensup olunduğu fark etmeksizin toplumun her kesiminden insanı etkilemektedir. Bu anlamda ilgili kavramların açıklığa kavuşturulması ve

örneklerle ifade edilmesi önem taşımaktadır. Dolayısıyla bu çalışmanın öncelikli amacı her insanın sahip olabileceği kör noktaları aydınlatmaya hizmet etmektir.

Günümüzde davranışsal araçların kullanımının giderek artması toplumun menfaati açısından oldukça önemlidir. Yalnız iktisadi literatürde dikkat çekmekle kalmayan Davranışsal iktisat disiplini, yeni ve etkin politikalar uygulama hususunda politika üreticilerinin de ilgisini çekmiştir (Çavuşoğlu, 2019, s. 129). Dünyada örneklerine rastlanan kamu politikaları uygulamalarına ülkemiz de iştirak ederek, insana dokunan politikalar üretme hususunda çalışmalar ortaya koymaktadır (T.C. Ekonomi Bakanlığı, 2018, s. 11). İlgili ihtiyaca cevap verebilmek adına 2015 yılında Ekonomi Bakanlığı bünyesinde “Davranışsal Aksiyon Takımı” kurulabilmesi için çalışmalar başlatılmış, 2018 yılının Mayıs ayında da İhracat Genel Müdürlüğü bünyesi altında ilk resmi birim kurulmuştur (Solak, 2019, s. 62).

Davranışsal iktisadın görece yeni bir alan olması bu konuyla ilgili teorik çalışmaları artırma gerekliliğini gündeme getirmektedir. Psikolojinin müstakil bir bilim haline gelmesi 19. yüzyılın ikinci yarısına tekabül ettiğinden, ekonomiye müdahil olması da epey sonradan gerçekleşmiştir. Neredeyse 40 yıllık bir mazisi bulunan Davranışsal iktisat disiplinde, uygulamalı çalışmalar kadar, daha derli toplu bir görünüm sunması açısından teorik çalışmalara da ihtiyaç vardır. Bu çalışmanın motivasyonu, teorik ve kavramsal çerçeveyi ortaya koyarak davranışsal anomalileri açıklamaktır.

Fayda sağlayacağı düşünülen diğer bir öneri ise Davranışsal iktisada müfredatta daha geniş bir yer açılması gerekliliğidir. Çünkü gücünü yalnız teoriden değil, psikoloji biliminden de alan İktisat bilimi, ekonomik davranışlara daha gerçekçi bir perspektifle yaklaşacak; bu anlamda iktisat öğretiminde kalite artışı gerçekleşecektir (Erkan, 2016, s. 37). Problem analizinde ve politika önerilerinde insani ve psikolojik olguları göz önünde bulundurmak, iktisadı daha gerçekçi bir zemine oturtacaktır. Nitekim iktisadın insanı konu alan, beşeri bir bilim olduğu gerçeği göz ardı edilmemelidir.

Kaynakça

- Akkuş, T. (2019). Snob ve Veblen Etkisi. Tolga Akkuş: <https://www.tolgaakkus.com/2019/04/snob-ve-veblen-etkisi-34-gun/> (adresinden 23 Aralık 2022 de alındı)
- Altman, M. (2012). *Behavioral economics for dummies*. Mississauga. John Wiley & Sons Canada Ltd.
- Ariely, D. (2010). *Akıl dışı ama öngörülebilir: kararlarımızı biçimlendiren gizli kuvvetler* (A. H. Gür, & F. Şar, Çev.). Optimist Yayınları.
- Arkes, H. R., & Ayton, P. (1999). The sunk cost and Concorde effects: Are humans less rational than lower animals?. *Psychological bulletin*, 125(5), 591.
- Arkes, H. R., & Blumer, C. (1985). The psychology of sunk cost. *Organizational behavior and human decision processes*, 35(1), 124-140.
- Bagwell, L. S., & Bernheim, B. D. (1996). Veblen effects in a theory of conspicuous consumption. *The American economic review*, 86(3), 349-373.
- Beşel, F. (2014). Kitap tanıtımı: akıldışı ama öngörülebilir, Dan Ariely. *Siyaset, Ekonomi ve Yönetim Araştırmaları Dergisi*, 2(2), 131-140.
- Bilir, İ. (2021). *Davranışsal iktisat çerçevesinde tüketici davranışlarının incelenmesi: Adıyaman ili örneği* [Yayınlanmamış yüksek lisans tezi]. Adıyaman Üniversitesi, Adıyaman.
- Brunnermeier, M. K., & Julliard, C. (2008). Money illusion and housing frenzies. *The Review of Financial Studies*, 21(1), 135-180.
- C.Cooper, A., Woo, C., & Dunkelberg, W. (1988). Entrepreneurs' perceived chances for success. *Journal of Business Venturing*, 3(2), 97-108.
- Cevizli, İ. (2021). *İktisatta rasyonel birey analizi: davranışsal iktisat ekseninde bir deneysel çalışma* [Yayınlanmamış doktora tezi]. Sakarya Üniversitesi, Sakarya.
- CFI. (2021, Şubat 10). Veblen Good. Corporate Finance Institute: <https://corporatefinanceinstitute.com/resources/economics/veblen-good/> adresinden alındı
- CFI. (2022, Ekim 23). Bandwagon Effect. Corporate Finance Institute: <https://corporatefinanceinstitute.com/resources/wealth-management/bandwagon-effect/> adresinden alındı
- Chen, G., Kim, K. A., Nofsinger, J. R., & Rui, O. M. (2007). Trading performance, disposition effect, overconfidence, representativeness bias, and experience of emerging market investors. *Journal of behavioral decision making*, 20(4), 425-451.
- Choi, J. J., Laibson, D., Madrian, B. C., & Metrick, A. (2004). For better or for worse: Default effects and 401 (k) savings behavior. In *Perspectives on the Economics of Aging* (pp. 81-126). University of Chicago Press.
- Çalık, Ü., & Düzü, G. (2009). İktisat ve psikoloji. *Akademik Bakış Uluslararası Hakemli Sosyal Bilimler E-Dergisi*, (18).

- Çavuşoğlu, R. İ. (2019). *Davranışsal ekonomi alanında yayınlanan uluslararası makalelerin içerik analizi* [Yayınlanmamış yüksek lisans tezi]. Marmara Üniversitesi, İstanbul.
- Çetintürk, K. (2020). *Davranışsal iktisat perspektifinden tüketim harcamalarında sosyal medyanın etkisi: y ve z kuşakları üzerine bir analiz* [Yayınlanmamış yüksek lisans tezi]. Manisa Celal Bayar Üniversitesi, Manisa.
- Demir, Ö. (2018). *Akıl ve çıkar: davranışsal iktisat açısından rasyonel olmanın rasyonelliği (2 b.)*. Sentez Yayıncılık.
- Doru, F. (2020). *Davranışsal iktisat ve çıpalama üzerine bir inceleme* [Yayınlanmamış yüksek lisans tezi]. Aydın Adnan Menderes Üniversitesi, Aydın.
- Druckman, J. N. (2001). Evaluating framing effects. *Journal of economic psychology*, 22(1), 91-101.
- Dubois, B., & Duquesne, P. (1993). The market for luxury goods: income versus culture. *European Journal of Marketing*, 27(1), 35-44.
- Erkan, B. (2016). Ana akım (ortodoks-neoklasik) iktisat öğretisi eleştirisi: heteredoks yaklaşım ihtiyacı. *Akademik Araştırmalar ve Çalışmalar Dergisi (AKAD)*, 8(14), 25-40.
- Eğilmez, M. (2020, 25 Eylül). *Tüketim, gösteriş tüketimi, züppe etkisi, veblen etkisi ve sürü etkisi*. Kendime yazılar. <https://www.mahfiegilmez.com/2020/09/tuketim-gosteris-tuketimi-zuppe-etkisi.html> adresinden alındı
- Fernandez, R., & Rodrik, D. (1991). Resistance to reform: Status quo bias in the presence of individual-specific uncertainty. *The American economic review*, 1146-1155.
- Furnham, A., & Boo, H. C. (2011). A literature review of the anchoring effect. *The journal of socio-economics*, 40(1), 35-42.
- Gonzalez, C., Dana, J., Koshino, H., & Just, M. (2005). The framing effect and risky decisions: Examining cognitive functions with fMRI. *Journal of economic psychology*, 26(1), 1-20.
- Jullien, D. (2016). All frames created equal are not identical: On the structure of Kahneman and Tversky's framing effects. *Æconomia. History, Methodology, Philosophy*, (6-2), 265-291.
- Kahneman, D. (2018). *Hızlı ve yavaş düşünme*. Varlık Yayınları.
- Kahneman, D., & Jacowitz, K. (1995). Measures of anchoring in estimation tasks. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 21(11), 1161-1166.
- Kahneman, D., Knetsch, J. L., & Thaler, R. H. (1990). Experimental tests of the endowment effect and the Coase theorem. *Journal of political Economy*, 98(6), 1325-1348.
- Kahneman, D., Knetsch, J. L., & Thaler, R. H. (1991). Anomalies: The endowment effect, loss aversion, and status quo bias. *Journal of Economic perspectives*, 5(1), 193-206.
- Kahneman, D., Lovallo, D., & Sibony, O. (2011). Before you make that big decision. *Harvard Business Review*, 89(6), 50-60.
- Kahneman, D., & Tversky, A. (1973). Judgement under uncertainty: heuristics and biases. *Science*, 185(4157), 1124-1131.

- Kahneman, D., & Tversky, A. (1979). Prospect theory: an analysis of decision under risk. *Econometrica*, 47(2), 263-292.
- Kahneman, D., & Tversky, A. (1983). Choices, values and frames. *American Psychologist*, 39(4), 341-350.
- Kahneman, D., & Tversky, A. (1986). Rational choice and the framing of decisions. *The Journal of Business*, 59(4), 251-278.
- Kamber, S. C. (2018). Davranışsal iktisat ve rasyonellik varsayımı: literatür incelemesi. *Ekonomi ve Yönetim Araştırmaları Dergisi*, 7(1), 168-199.
- Kamilçelebi, H. (2019). *Davranışsal iktisat*. IJOPEC Publication.
- Kurt, M. (2019). *Tüketici davranışlarının davranışsal iktisat açısından açıklanması: batman üniversitesi örneği* [Yayınlanmamış yüksek lisans tezi]. Batman Üniversitesi, Batman.
- Küçüksucu, M., Konya, S., & Karaçor, Z. (2017). Davranışsal iktisat ekseninde iktisatta psikolojik arka plan. *In ICPESS (International Congress on Politic, Economic and Social Studies)* (2), 253-283.
- Laibson, D. (1997). Golden eggs and hyperbolic discounting. *The Quarterly Journal of Economics*, 112(2), 443-478.
- Leibenstein, H. (1950). Bandwagon, snob, and veblen effects in the theory of consumers' demand. *The Quarterly Journal of Economics*, 64(2), 183-207.
- Marzilli Ericson, K. M., & Fuster, A. (2014). The endowment effect. *Annu. Rev. Econ.*, 6(1), 555-579.
- Morris, E. (2010, Haziran 20). The Anosognosic's Dilemma: Something's Wrong but You'll Never Know What It Is (Part 1). The New York Times: <https://web.archive.org/web/20100622102350/https://opinionator.blogs.nytimes.com/2010/06/20/the-anosognosics-dilemma-1/#ftn3> adresinden alındı
- O'Donoghue, T., & Somerville, J. (2018). Modeling risk aversion in economics. *Journal of Economic Perspectives*, 32(2), 91-114.
- Pettibone, J. C., & Wedell, D. H. (2000). Examining models of nondominated decoy effects across judgment and choice. *Organizational behavior and human decision processes*, 81(2), 300-328.
- Rabin, M., & Thaler, R. H. (2001). Anomalies: risk aversion. *Journal of Economic perspectives*, 15(1), 219-232.
- Rajagopal, P., & Rha, J. Y. (2009). The mental accounting of time. *Journal of Economic Psychology*, 30(5), 772-781.
- Rubinstein, A. (2003). "Economics and psychology"? The case of hyperbolic discounting. *International Economic Review*, 44(4), 1207-1216.
- Samuelson, W., & Zeckhauser, R. (1988). Status quo bias in decision making. *Journal of Risk and Uncertainty*, 1(1), 7-59.
- Schmidt, U., & Traub, S. (2002). An experimental test of loss aversion. *Journal of risk and Uncertainty*, 25, 233-249.

- Schoemaker, P. J. (1982). The expected utility model: Its variants, purposes, evidence and limitations. *Journal of economic literature*, 529-563.
- Shafir, E., Diamond, P., & Tversky, A. (1997). Money illusion. *The Quarterly Journal of Economics*, 112(2), 341–374.
- Shampanier, K., Mazar, N., & Ariely, D. (2007). Zero as a special price: The true value of free products. *Marketing science*, 26(6), 742-757.
- Simon, H. A. (1955). A behavioral model of rational choice. *The quarterly journal of economics*, 99-118.
- Solak, T. (2019). *Davranışsal iktisat ve bireylerin karar verme sürecinde ortaya çıkan gizli tuzaklar üzerine bir inceleme* [Yayınlanmamış yüksek lisans tezi]. Aydın Adnan Menderes Üniversitesi, Aydın.
- T.C. Ekonomi Bakanlığı. (2018). *Senin Kararın mı? Kamu Politikası Tasarımında Davranışsal Yaklaşım*.
- TDK. (2022, 11 22). Çıpa. Türk Dil Kurumu Sözlükleri: <https://sozluk.gov.tr/> adresinden alındı
- TDK. (2022, Kasım 21). Statüko. Türk Dil Kurumu Sözlükleri: <https://sozluk.gov.tr/> adresinden alındı
- Tepeler, M. İ. (2017). *Davranışsal iktisat bağlamında karar vericilerin risk davranışlarının deneysel analizi* [Yayınlanmamış yüksek lisans tezi]. Erzurum Teknik Üniversitesi, Erzurum.
- Thaler, R. (1981). Some empirical evidence on dynamic inconsistency. *Economics Letters*, 8(3), 201-207.
- Thaler, R. (1985). Mental accounting and consumer choice. *Marketing Science*, 4(3), 199-214.
- Thaler, R. (1999). Mental accounting matters. *Journal of Behavioral Decision Making*, 12(3), 183-206.
- Thaler, R., & Sunstein, C. (2013). *Dürtme*. Pegasus Yayınları.
- Tüzel, M. F. (2019). *Davranışsal iktisat perspektifinden enflasyonist ortamda tüketici davranışları* [Yayınlanmamış yüksek lisans tezi]. Afyon Kocatepe Üniversitesi, Afyonkarahisar.
- Uzgoren, E., & Guney, T. (2012). The snob effect in the consumption of luxury goods. *Procedia - Social and Behavioral Sciences*, 62, 628 – 637.
- Vigneron, F., & Johnson, L. (1999). A review and a conceptual framework of prestige-seeking consumer behavior. *Academy of Marketing Science Review*, (1), 1-15.
- Wikipedia. (2022, Kasım 28). Bandwagon Effect. Wikipedia: https://en.wikipedia.org/wiki/Bandwagon_effect adresinden alındı
- Wilson, T. D., Houston, C. E., Etling, K. M., & Brekke, N. (1996). A new look at anchoring effects: basic anchoring and its antecedents. *Journal of Experimental Psychology: General*, 125(4), 387.

Yiğit, A. G., & Yiğit, M. (2019). Davranışsal iktisat çerçevesinde sınırlı rasyonallite: tüketici tercihlerinde algı yanılması üzerine bir deney. *AVRASYA Uluslararası Araştırmalar Dergisi*, 7(16), 19-34.

Information About the Article/Makale Hakkında Bilgiler

Conflict of interests/ Çıkar Çatışması

The authors have no conflict of interest to declare.

Yazarlar çıkar çatışması bildirmemiştir.

Grant Support/ Finansal Destek

The authors declared that this study has received no financial support.

Yazarlar bu çalışma için finansal destek almadığını beyan etmiştir.

Author Contributions/ Yazar Katkıları

The draft process of the manuscript/ Taslağın Hazırlanma Süreci İ.Z.A./E.A. Data Collection/ Veri Toplama İ.Z.A./E.A. Writing The Manuscript/ Makalenin Yazılması İ.Z.A./E.A. Submit, Revision and Resubmit Process /Başvuru, Düzeltme ve Yeniden Başvuru Süreci İ.Z.A./E.A.