

# Finans Ekonomi ve Sosyal Araştırmalar Dergisi

Uluslararası - Hakemli - Yılda 4 Sayı



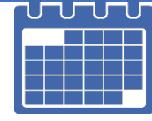
e-ISSN: 2602-2486



Cilt: 3



Sayı: 1



Mart 2018

Kadın Girişimciliği: Erzurum İlinde Bir Uygulama

Duygu TULAN, Esra Sena TURKO

Empirical Analysis of Foreign Exchange Rate and Stock Price Indices: Evidence from Emerging Countries

Müge ÇETİNER, Ahmet Mete ÇİLİNGİRTÜRK, Emre ZEHİR

Tüketici ve Üretici Fiyat Endeksleri Arasındaki İlişkinin Granger Nedensellik Testi Yoluyla İncelenmesi

Hakan ÖNER

Türkiye ve Türkiye'nin Dış Ticaret Partnerleri Arasındaki İki Yanlı J Eğrisi:1996-2006 Dönemi İncelemesi

Onur AKKAYA

Ham Petrol Fiyatları ve Döviz Kuru: Markov-Geçiş Hata Düzeltme Modeli

Mehmet Kenan TERZİOğLU

Eğitim Düzeyinin İşsizlik Üzerindeki Etkisi: Gelişmiş ve Gelişmekte Olan Ülkelerin Karşılaştırılması

Erdem BAğCI

Sosyal Biliş Teorisi ve Pazarlama Disiplininde Kullanımına Dair Örnekler

Bora GÖKTAş

Örgütsel Davranışın Karanlık Yüzü ve Türkçe Literatürün İncelenmesine Yönelik bir Araştırma

Gül BİNBOğA, Ercan EğİN, Asena GÜLOVA

**DergiPark**  
AKADEMİK

**asos**  
akademi sosyal bilimler endeksi

**Google**  
Scholar

**DRJI**

**doi**

# FESA

Finans Ekonomi ve Sosyal Araştırmalar Derneği

Association for Finance Economics and Social Research

Feridun KAYA (Editör) kayaferudun@gmail.com

Serkan ÇELİK (Editör Yrd.) SCelikMail@gmail.com

Yasin CEBECİ (Editör Yrd.) yasincebeci@gmail.com



<http://dergipark.gov.tr/fesa>

### **Editör / Editör**

Doç.Dr. (Associate Prof.Dr.) Ferudun **KAYA**

### **Editör Yardımcıları / Vice Editors**

Doç.Dr. (Associate Prof.Dr.) Kadir Murat **ALTINTAŞ**  
Doç.Dr. (Associate Prof.Dr.) Serkan **DİLEK**  
Doç.Dr. (Associate Prof.Dr.) Saim **OCAK**  
Dr.Öğr.Üyesi (Assistant Prof.Dr.) Zeki **YÜKSEKBİLGİLİ**  
Dr.Öğr.Üyesi (Assistant Prof.Dr.) Serkan **AKGÜN**  
Arş.Gör. (Research Assistant) Serkan **ÇELİK**  
Arş.Gör. (Research Assistant) Yasin **CEBECİ**

### **Yayın Kurulu / Editorial Board**

Prof.Dr.Başak Ataman **GÖKÇEN** *Marmara Üniversitesi*  
Prof.Dr. Sadık **ÇUKUR** *Abant İzzet Baysal Üniversitesi*  
Prof.Dr. Akiva **FRADKIN** *Universidad Azteca*  
Prof.Dr. Fevzi Okumuş *The University of Central Florida*  
Prof.Dr. Ruziye **COP** *Abant İzzet Baysal Üniversitesi*  
Prof.Dr. Gürbüz **GÖKÇEN** *Marmara Üniversitesi*  
Prof.Dr. David **SCHWARTZ** *Jerusalem University*  
Prof.Dr. Mehmet **ERYİĞİT** *Abant İzzet Baysal Üniversitesi*  
Doç.Dr. (Associate Prof.Dr.) Faruk **AKIN** *Bilecik Şeyh Edebali Üniversitesi*  
Doç.Dr. (Associate Prof.Dr.) Kadir Murat **ALTINTAŞ** *Abant İzzet Baysal Üniversitesi*  
Doç.Dr. (Associate Prof.Dr.) Serkan **ÇANKAYA** *İstanbul Ticaret Üniversitesi*  
Doç.Dr. (Associate Prof.Dr.) Serkan **DİLEK** *Kastamonu Üniversitesi*  
Doç.Dr. (Associate Prof.Dr.) Hakan **ALTIN** *Aksaray Üniversitesi*  
Doç.Dr. (Associate Prof.Dr.) Saim **OCAK** *Marmara Üniversitesi*  
Doç.Dr. (Associate Prof.Dr.) Hatice **YURTSEVER** *Celal Bayar Üniversitesi*  
Dr.Öğr.Üyesi (Assistant Prof.Dr.) Serkan **AKGÜN** *Nişantaşı Üniversitesi*  
Dr.Öğr.Üyesi (Assistant Prof.Dr.) Zeki **YÜKSEKBİLGİLİ** *Nişantaşı Üniversitesi*  
Dr.Öğr.Üyesi (Assistant Prof.Dr.) Mehmet **APAN** *Karabük Üniversitesi*  
Dr.Öğr.Üyesi (Assistant Prof.Dr.) Ayhan Nuri **YILMAZ** *Düzce Üniversitesi*  
Dr.Öğr.Üyesi (Assistant Prof.Dr.) Ahmet Y. **ERSOY** *Sakarya Üniversitesi*  
Dr.Öğr.Üyesi (Assistant Prof.Dr.) Alptekin **GÜNEY** *Beykent Üniversitesi*  
Dr.Öğr.Üyesi (Assistant Prof.Dr.) Oya **ERU** *Abant İzzet Baysal Üniversitesi*  
Dr.Öğr.Üyesi (Assistant Prof.Dr.) Zehra **DOĞAN** *Abant İzzet Baysal Üniversitesi*  
Dr.Öğr.Üyesi (Assistant Prof.Dr.) Mehmet **İSLAMOĞLU** *Karabük Üniversitesi*

### **Yayın Sekreterleri/ Secretary**

Arş.Gör. (Research Assistant) Bestami **KARAKAHYA**  
Arş.Gör. (Research Assistant) İrfan **DOĞAN**

### **Online Dergi ve Web (Online Journal and Webpage)**

Arş.Gör. (Research Assistant) Serkan **ÇELİK**

**İngilizce Redaksiyon/ English Proofreading**  
Arş.Gör. (Research Assistant) Süleyman ÇELİK

**Redaksiyon/ Proofreading**  
Arş.Gör. (Research Assistant) Bestami KARAKAHYA  
Arş.Gör. (Research Assistant) İrfan DOĞAN  
Arş.Gör. (Research Assistant) Süleyman ÇELİK

**Bilişim Sorumlusu/ Computer Officer**  
Arş.Gör. (Research Assistant) Serkan ÇELİK

**Yazışma Adresi/ Adress**  
Finans Ekonomi ve Sosyal Araştırmaları Dergisi Editörlüğü  
Narlıbahçe Sokak No:11 Cağaloğlu/İSTANBUL TÜRKİYE  
Telefon: 0 (212) 511 54 32 Fax: 0 (212) 511 36 50  
E-posta: SRKN.CLK@hotmail.com Web: <http://dergipark.gov.tr/fesa>

**Yasal Sorumluluk / Legal Responsibility**  
*Dergide yayımlanan yazıların sorumluluğu yazarlarına ve çevirmenlerine aittir.  
The authors and translators are responsible for the content of their papers.*

**Yayın Hakları / Copyright and Permissions**  
*Tüm yayın hakları saklıdır. Bu derginin hiçbir bölümü yazılı ön izin olmaksızın hiçbir biçimde ve hiçbir yolla yeniden üretilemez ve dağıtılamaz, kaynakçada gösterilmeden atıf yapılamaz.  
All rights reserved. No part of this publication may be reproduced and disseminated in any means without the prior written permission of Finans Ekonomi ve Sosyal Araştırmaları Derneği (FESA). No citation can be made without reference.*

**Dizgi**  
Beta Basım Yayın Dağıtım Narlıbahçe Sokak No:11 Cağaloğlu/İSTANBUL  
TÜRKİYE  
**Telefon:** 0 (212) 511 54 32 - 0 (212) 519 01 77  
**Fax:** 0 (212) 513 87 05 - 0 (212) 511 36 50  
**Email:** bilgi@betayayincilik.com

**Bu Sayının Baskı Tarihi: 31.03.2018**

## **BİLİM KURULU LİSTESİ (Scientific Board)**

Prof.Dr.Akiva FRADKIN	Universidad Azteca
Prof.Dr.Başak Ataman GÖKÇEN	Marmara Üniversitesi
Prof.Dr.David SCHWARTZ	Jerusalem University
Prof.Dr.Erdinç Altay	İstanbul Üniversitesi
Prof.Dr.Fevzi Okumuş	The University of Central Florida
Prof.Dr.Gerhard Berchtold	Universidad Azteca
Prof.Dr.Gershon Tenenbaum	Florida State University
Prof.Dr.Gökhan ÖZER	Gebze Teknik Üniversitesi
Prof.Dr.Gürbüz GÖKÇEN	Marmara Üniversitesi
Prof.Dr.İshak TORUN	Abant İzzet Baysal Üniversitesi
Prof.Dr.Mehmet Başar	Anadolu Üniversitesi
Prof.Dr.Mehmet Hasan Eken	Kırklareli Üniversitesi
Prof.Dr.Ruziye COP	Abant İzzet Baysal Üniversitesi
Prof.Dr.Sadık ÇUKUR	Abant İzzet Baysal Üniversitesi
Prof.Dr.Sami Karacan	Kocaeli Üniversitesi
Prof.Dr.Seyit Köse	Abant İzzet Baysal Üniversitesi
Prof.Dr.Süleyman Dündar	Karabük Üniversitesi
Prof.Dr.Şakir Sakarya	Balıkesir Üniversitesi
Prof.Dr.Yasemin Köse	Bülent Ecevit Üniversitesi
Prof.Dr.Yusuf Cerit	Abant İzzet Baysal Üniversitesi
Prof.Dr Kadir Murat ALTINTAŞ	Abant İzzet Baysal Üniversitesi
Doç.Dr. (Associate Prof.Dr.) Ali Çağlar Çakmak	Bursa Teknik Üniversitesi
Doç.Dr. (Associate Prof.Dr.) Bikran TAPAN	İstanbul Bilim Üniversitesi
Doç.Dr. (Associate Prof.Dr.) Burhan Kılıç	Muğla Üniversitesi
Doç.Dr. (Associate Prof.Dr.) Cantürk Kayhan	Afyon Kocatepe Üniversitesi
Doç.Dr. (Associate Prof.Dr.) Erhan Demireli	Dokuz Eylül Üniversitesi
Doç.Dr. (Associate Prof.Dr.) Faruk AKIN	Bilecik Şeyh Edebali Üniversitesi
Doç.Dr. (Associate Prof.Dr.) Fatih Bayram	Karabük Üniversitesi
Doç.Dr. (Associate Prof.Dr.) Gamze Vural	Çukurova Üniversitesi
Doç.Dr. (Associate Prof.Dr.) Hakan ALTIN	Aksaray Üniversitesi
Doç.Dr. (Associate Prof.Dr.) Halil İbrahim Ekşi	Gaziantep Üniversitesi
Doç.Dr. (Associate Prof.Dr.) Hatice YURTSEVER	Celal Bayar Üniversitesi
Doç.Dr. (Associate Prof.Dr.) Kaya Yıldız	Abant İzzet Baysal Üniversitesi
Doç.Dr. (Associate Prof.Dr.) Lütfi Atay	Çanakkale 18 Mart Üniversitesi
Doç.Dr. (Associate Prof.Dr.) Mehmet Pekkaya	Bülent Ecevit Üniversitesi
Doç.Dr. (Associate Prof.Dr.) Oğuz TÜRKAY	Sakarya Üniversitesi
Doç.Dr. (Associate Prof.Dr.) Saim OCAK	Marmara Üniversitesi
Doç.Dr. (Associate Prof.Dr.) Serkan ÇANKAYA	İstanbul Ticaret Üniversitesi
Doç.Dr. (Associate Prof.Dr.) Serkan DİLEK	Kastamonu Üniversitesi
Doç.Dr. (Associate Prof.Dr.) Süleyman KALE	Kırklareli Üniversitesi
Doç.Dr. (Associate Prof.Dr.) Süleyman Serdar KARACA	Gaziosmanpaşa Üniversitesi
Doç.Dr. (Associate Prof.Dr.) Yaşar AYYILDIZ	Abant İzzet Baysal Üniversitesi

Doç.Dr. (Associate Prof.Dr.) Abdülkadir KAYA	Erzurum Teknik Üniversitesi
Doç.Dr. (Associate Prof.Dr.) Yunus Demirli	Abant İzzet Baysal Üniversitesi
Dr.Öğr.Üyesi (Assistant Prof.Dr.) Abdülhaim TEMUR	Gelişim Üniversitesi
Dr.Öğr.Üyesi (Assistant Prof.Dr.) Ahmet Y. ERSOY	Sakarya Üniversitesi
Dr.Öğr.Üyesi (Assistant Prof.Dr.) Alptekin GÜNEY	Beykent Üniversitesi
Dr.Öğr.Üyesi (Assistant Prof.Dr.) Ayhan Nuri YILMAZ	Düzce Üniversitesi
Dr.Öğr.Üyesi (Assistant Prof.Dr.) Aysel GÜNDOĞDU	İstanbul Medipol Üniversitesi
Dr.Öğr.Üyesi (Assistant Prof.Dr.) Aziz ÖZTÜRK	Selçuk Üniversitesi
Dr.Öğr.Üyesi (Assistant Prof.Dr.) Cemil SÜSLÜ	İskenderun Teknik Üniversitesi
Dr.Öğr.Üyesi (Assistant Prof.Dr.) Cengizhan Yıldırım	Abant İzzet Baysal Üniversitesi
Dr.Öğr.Üyesi (Assistant Prof.Dr.) E. Savaş Başcı	Hitit Üniversitesi
Dr.Öğr.Üyesi (Assistant Prof.Dr.) Hakim Aziz	Karabük Üniversitesi
Dr.Öğr.Üyesi (Assistant Prof.Dr.) Kemal Tekin	Türk Hava Kurumu Üniversitesi
Dr.Öğr.Üyesi (Assistant Prof.Dr.) Mehmet APAN	Karabük Üniversitesi
Dr.Öğr.Üyesi (Assistant Prof.Dr.) Mehmet İSLAMOĞLU	Karabük Üniversitesi
Dr.Öğr.Üyesi (Assistant Prof.Dr.) Murat Özcan	Abant İzzet Baysal Üniversitesi
Dr.Öğr.Üyesi (Assistant Prof.Dr.) Murat Turgut	Nişantaşı Üniversitesi
Dr.Öğr.Üyesi (Assistant Prof.Dr.) Mustafa YANARTAŞ	Düzce Üniversitesi
Dr.Öğr.Üyesi (Assistant Prof.Dr.) Niyazi Gümüş	Kastamonu Üniversitesi
Dr.Öğr.Üyesi (Assistant Prof.Dr.) Orhan KANDEMİR	Kastamonu Üniversitesi
Dr.Öğr.Üyesi (Assistant Prof.Dr.) Oya ERU Abant	İzzet Baysal Üniversitesi
Dr.Öğr.Üyesi (Assistant Prof.Dr.) Ozan Büyükyılmaz	Karabük Üniversitesi
Dr.Öğr.Üyesi (Assistant Prof.Dr.) Ömer YAZAN	Aksaray Üniversitesi
Dr.Öğr.Üyesi (Assistant Prof.Dr.) Özer YILMAZ	Bandırma Onyeddi Eylül Üniv.
Dr.Öğr.Üyesi (Assistant Prof.Dr.) Serkan ŞENGÜL	Abant İzzet Baysal Üniversitesi
Dr.Öğr.Üyesi (Assistant Prof.Dr.) Zehra DOĞAN	Abant İzzet Baysal Üniversitesi
Dr. (PhD) Gülbeniz Akduman	İstanbul Bilgi Üniversitesi
Dr. (PhD) Liat GOLDSTEIN UNEM	Universidad Empresarial de Costa Rica
Dr. (PhD) Masud Ibn RAHMAN	Dhaka University (Bangladesh)

## **BU SAYININ HAKEMLERİ**

Prof.Dr.Hande Sinem ERGUN	Marmara Üniversitesi
Prof.Dr.Gürbüz GÖKÇEN	Marmara Üniversitesi
Prof.Dr.Başak Ataman GÖKÇEN	Marmara Üniversitesi
Prof.Dr.Nurcan METİN	Trakya Üniversitesi
Doç.Dr. (Associate Prof.Dr.) Aydın KAYABAŞI	Dumlupınar Üniversitesi
Doç.Dr. (Associate Prof.Dr.) Burak DARICI	Bandırma Onyedli Eylöl Üniversitesi
Doç.Dr. (Associate Prof.Dr.) Emre ATILGAN	Trakya Üniversitesi
Doç.Dr. (Associate Prof.Dr.) Yeliz YALÇIN	Gazi Üniversitesi
Doç.Dr. (Associate Prof.Dr.) Ahmet Emre BİBER	Abant İzzet Baysal Üniversitesi
Doç.Dr. (Associate Prof.Dr.) Esra Dinç ELMALI	Marmara Üniversitesi
Dr.Öğr.Üyesi (Assistant Prof.Dr.) Bora GÖKTAŞ	Bayburt Üniversitesi
Dr.Öğr.Üyesi (Assistant Prof.Dr.) Erdem TURGAN	Marmara Üniversitesi
Dr.Öğr.Üyesi (Assistant Prof.Dr.) Özgöl BİLİCİ	Recep Tayyip Erdoğan Üniversitesi
Dr.Öğr.Üyesi (Assistant Prof.Dr.) Orhan KANDEMİR	Kastamonu Üniversitesi
Dr.Öğr.Üyesi (Assistant Prof.Dr.) Enes Emre BAŞAR	Bayburt Üniversitesi
Dr.Öğr.Üyesi (Assistant Prof.Dr.) Hakan PABUÇCU	Bayburt Üniversitesi
Dr.Öğr.Üyesi (Assistant Prof.Dr.) Gül ESER	Marmara Üniversitesi
Dr.Öğr.Üyesi (Assistant Prof.Dr.) Bilal ÇANKIR	İstanbul Medeniyet Üniversitesi



Finans Ekonomi ve Sosyal Araştırmalar Derneği

Association For Finance Economics and Social Research

## Finans Ekonomi ve Sosyal Araştırmaları Dergisi (FESA)

## Journal of Finance Economic and Social Research (JFESR)

### Hakkımızda

*Finansal Kurumların ekonomiye yarattığı katma değeri artırarak; temsil ettiği sektörlerin ulusal ve uluslararası alanda güç ve etki alanlarının artmasına liderlik etmek vizyonu ile kurulan Finansal Ekonomik Sosyal Araştırmalar Derneği FESA'nın hakemli "FESA"(RFES) içerisinde yayınlanacak makalelerde aranan Şekil Őartları aşağıda belirtildiği gibidir. Makalelerin değerlendirmeye alınabilmesi için Dergipark (<http://dergipark.gov.tr/fesa>) üzerinden ulaştırılması gereklidir.*

### Amacımız

*Finans Ekonomi ve Sosyal Araştırmaları Dergisi yılda dört kez yayınlanacak olan akademik hakemli bir dergidir. Derginin amacı; ekonomi, bankacılık, iktisat, maliye, sigortacılık, sosyal bilimler ve finans alanlarında özgün çalışmalara dayanan makalelere yer vererek ulusal ve uluslararası alanda sosyal bilimler literatürüne katkıda bulunmaktadır. Bu kapsamda Uluslararası Finans Ekonomi ve Sosyal Araştırmaları Dergisi; konuyla ilgilenen bütün disiplinlerden gelecek araştırmalara açıktır. Ayrıca dergi, sadece akademisyenlerden gelen yazıları değil, araştırmacı ve uygulamacılardan gelecek yazıları da değerlendirmek arzusundadır.*

### Kapsam

*Finans Ekonomi ve Sosyal Araştırmaları Dergisi (FESA), Finans Ekonomi ve Sosyal Araştırmaları Derneği (FESA) tarafından yayınlanan hakemli bir dergidir. Finans Ekonomi ve Sosyal Araştırmaları Dergisi, ekonomi, bankacılık, iktisat, maliye, sigortacılık, sosyal bilimler ve finans dallarının tüm alt disiplinlerinde hazırlanmış teorik-analitik-ampirik araştırmalar ve incelemelere açık bir dergidir.*

## Yayın Politikası

Derginin yayın politikasına ilişkin temel ilkeler şunlardır:

1. Dergide Türkçe ya da İngilizce olarak hazırlanmış çalışmalara yer verilecektir.
2. Türkçe hazırlanan yazıların İngilizce özetleri de eklenecektir.
3. Yazarlar tarafından dergiye gönderilecek yazılar başka hiçbir yerde yayınlanmamış olmalıdır.
4. Dergi yılda dört kez yayınlanacaktır. Editör ve ilgili kurullar gerekli gördüğü takdirde özel sayılar çıkarabilirler.
5. Derginin amacına uygun olarak, alanında uzman ve saygın akademisyenlerden oluşan bir danışma ve hakem kurulu oluşturulacaktır.
6. Derginin bilimsel işlemlerinin yürütülmesi editör tarafından üstlenilecektir. Editör yardımcıları, bu işlerin yürütülmesinde editöre yardımcı olacaktır.
7. Derginin kapak ve iç sayfa tasarımı, yayınlanması, abone işlemleri ile satış ve dağıtım işlemleri yayıncı tarafından üstlenilecektir.
8. Öncelikle; dergiye gönderilen çalışmaların, derginin uzmanlık alanına katkı düzeyi sorgulanacaktır. Bu bağlamda, kavramsal ve kuramsal açıdan yetersiz olan çalışmalar editör ve gerekli görüldüğü takdirde danışma kurulundan bir veya iki üyenin görüşleri alınmak suretiyle, hakem sürecine sokulmadan gerekçe yazılarak yazar/yazarlara iade edilebilecektir.
9. Alan araştırmalarında kalitatif (nitel) ve kantitatif (nicel) uygulamalara eşit mesafede durulacaktır. Bu noktada uygulama ve analiz yöntemlerinin metodolojik alt yapıya ve konuya uygunlukları yanında doğru ve yerinde kullanılıp kullanılmadıkları ile gerçekten ilgili alana katkı sağlayıp sağlamadıklarına bakılacaktır.
10. Dergiye gönderilen çalışmalar editörün incelemesinden ve gerekli görüldüğü takdirde danışma kurulundan bir veya iki üyenin görüşleri alındıktan sonra çalışma konusuyla ilgili iki hakeme gönderilecektir. Hakem incelemesi sonuçlarına göre çalışmaların değerlendirilmesi sonuçlandırılacaktır. Gerekli görüldüğü takdirde (hakemlerden birinin olumlu diğerinin olumsuz görüşünün varlığı veya benzeri durumlar) editör makaleyi üçüncü bir hakeme gönderebilir.
11. Dergi sayılarının Türkiye'deki üniversitelerin merkezi kütüphanelerine ulaştırılması sorumluluğu yayıncıya aittir.
12. Editör ile yayıncı gerekli gördükleri takdirde bazı sayıların tematik (konulu) olarak yayınlanmasına karar verebilirler.
13. Dergi yönetimi öncelikle gerekli sürenin sonunda (şu an itibarıyla bu iki yıllık sürede derginin düzenli yayınlanmasını gerektirmektedir), TÜBİTAK ULAKBİM Sosyal Bilimler Veri Tabanı'na üyelik işlemlerini tamamlayacaktır.
14. Orta vadede ise (yaklaşık 5 yıl sonra) dergide yayınlanan çalışmaların İngilizce özetlerinin konuyla ilgili uluslararası indekslerde taranması için girişimlerde bulunulacaktır.
15. Uzun vadede ve ortaya çıkacak talep durumuna bağlı olarak, çalışmaların tam metin olarak uluslararası indekslerde yayınlanması yoluna gidilebilecektir.
16. Editör ile yayıncı, dergi konusuna giren seminer, sempozyum ve panel organizasyonları yapma kararı da alabilirler.
17. Editör ve yayın kurulu gerekli gördüğü takdirde yayınlanmasına karar verilen makalelerden belli bir ücret talep edebilir. Bu ücret, derginin yayım, internet sitesi vb. masrafları için harcanacaktır.

## Yazım Kuralları

1. İlk sayfada, Türkçe ve İngilizce olarak düzenlenmiş, en az 150 ve en çok 250 sözcükten oluşan öz, 9 punto iki yana dayalı ve koyu olarak yazılması gerekmektedir.
2. Makale adı, anahtar kelimeler ve jel kodların Türkçe ve İngilizce olarak belirtilmesi gerekmektedir.
3. En az 3 JEL kod ve 3 anahtar kelime bulunmalıdır.
4. Yazar ya da yazarların adı, makale başlığının sağ altına, boşluk bırakılarak, sağa dayalı, italik ve koyu 11 punto olarak yazılmalı, yazar ya da yazarların adının yanına konulacak "\*" işareti ile dipnot olarak yazar ya da yazarların unvanları, çalıştıkları kurumlar, kendilerine ulaşılabilecek e-posta adresleri ile birlikte 10 punto olarak yazılmalıdır.
5. Gönderilen çalışmaların daha önce hiçbir yerde yayınlanmamış olması zorunludur.



6. Yazı karakteri 10 punto "Times New Roman" biçiminde olmalıdır. Metin tek satır aralıklı ve iki yana dayalı olarak yazılmalıdır.
7. Sayfa yapısı "normal", üstten 3 cm, alttan 3 cm, sağ 2, sol 2 cm, girinti 1 cm olmalıdır.
8. Başlık 14 punto, sayfa ortası, koyu ve tamamı büyük harf olmalıdır.
9. Kaynaklar 9 punto olarak yazılmalı ve makalenin sonunda yer almalıdır.
10. Yukarıdaki özelliklerde yazılar 3 adet printer çıktısı, CD ile birlikte derneğimize teslim edilecektir.
11. İstenilen özellikleri içermeyen yazılar değerlendirilmeye alınmayacaktır.
12. Aynı yazara ait tek yazarlı birden fazla yazı aynı sayı içerisinde yayınlanamaz.
13. Göndermeler dipnotlar şeklinde değil, metin içinde ilgili yere açılacak parantezlerle yapılmalıdır. Parantez içindeki sıralama yazar(lar)ın soyadı, kaynağın yılı, sayfa numarası ya da numaraları şeklinde olmalıdır.
14. Kaynakçada yazar ya da yazarların soyadları büyük harflerle, ilk adları İlk harf büyük sonrakiler küçük harflerle yazılmalıdır.
15. Kaynakçada kaynaklar yazar soyadına göre alfabetik olarak sıralanmalıdır.
16. İnternet kaynaklarında yazar ismi bulunmuyorsa, bu kaynaklar, kaynakçada yazarı belirli kaynaklar sıralaması sona erdikten sonra «İnternet Kaynakları» başlığında erişim tarihleri esasına göre sıralanmalıdır.
17. Tablo, şekil, grafik ve resim için, alıntı yapılmışsa, kaynak mutlaka belirtilmelidir. Gösterilecek kaynak, tablo, şekil, grafik ve resmin hemen altında, 10 punto, 1 satır aralıklı olarak belirtilmelidir.
18. Tablo, şekil, grafik ve resimlerin adları, tablo, şekil, grafik ve resimlerin sınırlarını aşmayacak şekilde, tablo, şekil, grafik ve resimlerin üstüne, Times New Roman, 10 punto, kalın, 1 satır aralıklı, sözcüklerin baş harfleri büyük olarak yazılmalıdır. 19. Yönerge dışı her hangi bir şekil koşulu üzerinde değerlendirme yapmak gerekiyorsa düzeltme yapılmasını isteme yetkisi Yayın Kurulu'na aittir
19. Yayınlanması kabul edilen makaleler için yazarlardan en az birinin editörün gönderdiği yayım hakları sözleşmesini imzalaması gereklidir.
20. Editör ve yayım kurulu, makalenin özünü değiştirmeksizin makalenin dergi yazım kurallarına uyması açısından gerekli olan değişiklikleri (yazı puntosu, yazı biçimi, sayfa no verme vb) yapabilir.
21. Kaynakça 10 punto şeklinde çalışmanın sonunda düzenlenmelidir. Kaynakça makale metninden sonraki sayfadan başlatılmalı ve çalışmalar soyadına göre alfabetik olarak sıralandırılmalıdır. Aynı yazarın birden çok çalışmasına atıfta bulunulduğunda, yayım tarihi en eski olandan başlamalıdır. Aynı yazarın aynı tarihli birden fazla çalışmasına atıfta bulunulduğunda kaynaklar kaynakça ve metin içi atıflarda a,b,c,... harfleri kullanılarak numaralandırılmalıdır. Örnek; 2010a, 2010b, 2010c gibi. Bir yazarın tek ve birden fazla yazarlı çalışmasına atıfta bulunulması durumunda, önce tek yazarlı çalışmalar belirtilmelidir. Kaynakların yazılmasında standart APA 6 formatı kullanılmalıdır. (Örnek: Soyadı, Adının baş harfi. (Yıl), Eser Adı, Basıldığı yer: Basımevi.)
22. APA kuralları için aşağıdaki bağlantıları ziyaret edebilirsiniz:
  - Basics of APA Style Tutorial; (<http://flash1r.apa.org/apastyle/basics/index.htm>)
  - APA Formatting and Style Guide; (<https://owl.english.purdue.edu/owl/resource/560/01/>)
  - Mini-Guide to APA 6th for Referencing, Citing, Quoting (<http://library.manukau.ac.nz/pdfs/apa6thmini.pdf>)

# İÇİNDEKİLER

1. Kadın Girişimciliği: Erzurum İlinde Bir Uygulama.....285-306  
(Duygu TULAN, Esra Sena TURKO)
2. Empirical Analysis of Foreign Exchange Rate and Stock Price Indices:  
Evidence from Emerging Countries.....307-317  
(Müge ÇETİNER, Ahmet Mete ÇİLİNGİRTÜRK, Emre ZEHİR)
3. Tüketici ve Üretici Fiyat Endeksleri Arasındaki İlişkinin Granger  
Nedensellik Testi Yoluyla İncelenmesi.....318-327  
(Hakan ÖNER)
4. Türkiye ve Türkiye'nin Dış Ticaret Partnerleri Arasındaki İki Yanlı J  
Eğrisi:1996-2006 Dönemi İncelemesi.....328-338  
(Onur AKKAYA)
5. Ham Petrol Fiyatları ve Döviz Kuru: Markov-Geçiş Hata Düzeltme  
Modeli.....339-347  
(Mehmet Kenan TERZİOĞLU)
6. Eğitim Düzeyinin İşsizlik Üzerindeki Etkisi: Gelişmiş ve Gelişmekte  
Olan Ülkelerin Karşılaştırılması.....348-358  
(Erdem BAĞCI)
7. Sosyal Biliş Teorisi ve Pazarlama Disiplininde Kullanımına Dair  
Örnekler.....359-381  
(Bora GÖKTAŞ)
8. Örgütsel Davranışın Karanlık Yüzü ve Türkçe Literatürün  
İncelenmesine Yönelik bir Araştırma.....382-399  
(Gül BİNBOĞA, Ercan EĞİN, Asena GÜLOVA)

# KADIN GİRİŞİMCİLİĞİ: ERZURUM İLİNDE BİR UYGULAMA

## WOMEN ENTREPRENEURSHIP: A SURVEY IN ERZURUM PROVINCE

*Duygu TULAN\**  
*Esra Sena TÜRKÖ\*\**

### Öz

Kadınların girişimcilik faaliyetleri ulusal ve yerel ekonomik kalkınma açısından önemlidir. Zira kadın girişimcilerin önündeki engeller girişimci eko-sistemdeki eksiklikleri göstermektedir. Bu çalışmanın amacı, Erzurum ilinde faaliyet gösteren kadın girişimcilerin profilini ortaya koymak, girişimcilik faaliyetlerini etkileyen faktörleri ve sorunlarını araştırmaktır. Bu amaca paralel olarak çalışma; kadın girişimcilerin işletmelerini kurarken, yönetirken ve kurduktan sonra karşılaştıkları problemleri; iş kurma ve yönetme süreçlerinde ailelerinden, çevrelerinden ve çeşitli kuruluşlardan destek alma durumlarını; iş ve aile hayatı arasındaki karşılıklı etkileşimi, rol çatışması yaşama durumlarını ve bölgede kadın girişimciliğini destekleyen koşullar konusunda algı düzeylerini incelemektedir. Ayrıca çalışmada kadınların girişimcilik faaliyetini etkileyen faktörler belirlenmeye çalışılmıştır.

Saha araştırması kapsamında Erzurum il merkezinde çeşitli sektörlerde faaliyet gösteren 200 kadın girişimciye anket uygulanmıştır. Toplanan veriler öncelikle tanımlayıcı istatistikler, frekans tabloları, ortalama değerleri ile değerlendirilmiştir. Kadınların girişimcilik faaliyetini etkileyen faktörleri belirlemek amacıyla açıklayıcı faktör analizi gerçekleştirilmiştir. Gerçekleştirilen açıklayıcı faktör analizi için altı faktör önerilmektedir. Bu faktörler: işletme yönetiminde zorluk, rol çatışması, destekleyici çevresel koşullar, ataerkil toplumsal yapı, sosyo-ekonomik durum faktörleridir. Bu altı faktörün toplam varyansa yaptığı katkının %55,927 olduğu görülmektedir.

**Anahtar Kelimeler:** kadın girişimciliği, kadın girişimciler, girişimcilik, bölgesel kalkınma, Erzurum

**Jel Kodları:** L26, J16, M10, Z10, R10

### Abstract

Women's entrepreneurial activity is important in terms of national and local economic development. Barriers against women entrepreneurship indicate the gaps and the defects of the entrepreneurial eco-system. The aim of this study is to reveal the profile of women entrepreneurs in Erzurum province and investigate the factors and problems affecting their entrepreneurial activity. In accordance with this aim, study examines the problems women entrepreneurs encountered at start-up phase, managing their business and after becoming an entrepreneur. Support from family, networks and various institutions, received at start-up phase and managing the business; interactions between family and work life; experienced role conflict; perceptions on supportive environmental conditions in the region are also discussed. Besides, factors affecting women's entrepreneurial activity are investigated in the study.

An exploratory survey is carried out among 200 women entrepreneurs from various sectors in Erzurum province. Collected data is initially evaluated by descriptive statistics, frequency tables and mean values. Then exploratory factor analysis is carried out to put forward the factors affecting entrepreneurial activity of women. Six factors are offered for the exploratory factor analysis. These factors are; difficulty in managing the business, role conflict, supportive environmental conditions, patriarchal social structure, socio-economic profile. These six factors together accounted for 55,927% of the total variance.

**Key words:** women entrepreneurship, women entrepreneurs, entrepreneurship, regional development, Erzurum

**Jel Codes:** L26, J16, M10, Z1, R10

\* Doktora öğrencisi, Erzurum Teknik Üniversitesi, SBE, İktisat Bölümü, duygu.tulan52@erzurum.edu.tr,

\*\* Yrd.Doç.Dr., Erzurum Teknik Üniversitesi, İİBF, İktisat Bölümü, esturko@erzurum.edu.tr

## 1. GİRİŞ†

Kadınların girişimcilik faaliyetleri ulusal ve yerel ekonomik kalkınma açısından önemlidir. Zira kadın girişimcilerin önündeki engeller, girişimci eko-sistemdeki eksiklikleri göstermektedir. Bu eksiklikleri gidermek amacıyla, kadınların ekonomik hayata katılımını teşvik eden, bölgesel, ulusal veya uluslararası kuruluşlar tarafından yürütülen programlar uygulanmaktadır (Türko, 2016b:53).

Girişimci eko-sistemdeki eksikliklerin giderilmesi yerel ekonomik kalkınmanın temel amaçlarından biridir. Yerel ekonomik kalkınma teorik çerçevesinden bakılacak olursa, yerel düzeyde kadın girişimciliğinin araştırılması müdahale alanlarının tespit edilmesine, strateji ve politikaların belirlenerek destek mekanizmalarının oluşturulmasına katkıda bulunmaktadır (Türko ve Kadiroğlu, 2017:82-83).

Erzurum, bölgesel gelişme farklılıklarının bulunduğu Türkiye'de dezavantajlı bir bölgede yer almaktadır. Kalkınma Bakanlığı'nın 2011 tarihli Sosyo-Ekonomik Gelişmişlik Endeksinde 59. sırada ve 6 kademe gelişmişlik düzeyi derecelendirilen iller içerisinde 5. kademe gelişmiş iller içerisinde yer almaktadır. 5. kademe illerin tamamında endeks değeri negatiftir ve bu kademe yer alan illerin tamamı Türkiye ortalamasının altında sosyo-ekonomik gelişmişlik düzeyine sahiptir (Türko ve Kadiroğlu, 2016:352). Bölgesel kalkınma programları ve yerel düzeyde uygulanan tematik mali destek programları ile Erzurum'un sosyo-ekonomik durumunun iyileştirilmesi amaçlanmaktadır. Uygulanan programların ortak ana hedeflerinden biri, bölgede girişimciliğin desteklenmesi ve mevcut girişimcilerin rekabetçi-yenilikçi kapasitelerinin geliştirilmesidir. Kadın girişimciliğinin desteklenmesi, bu hedefi destekleyen faaliyetlerden biridir.

Araştırmanın amacı, Erzurum ilinde faaliyet gösteren kadın girişimcilerin profilini ortaya koymak, girişimcilik faaliyetlerini etkileyen faktörleri ve sorunlarını araştırmaktır. Bu amaçla çalışma; kadın girişimcilerin işletmelerini kurarken, yönetirken ve kurduktan sonra karşılaştıkları problemleri; iş kurma ve yönetme süreçlerinde ailelerinden, çevrelerinden ve çeşitli kuruluşlardan destek alma durumlarını; iş ve aile hayatı arasındaki karşılıklı etkileşimi, rol çatışması yaşama durumlarını ve bölgede kadın girişimciliğini destekleyen koşullar konusunda algı düzeylerini incelemektedir. Ayrıca kadınların girişimcilik faaliyetini etkileyen faktörler belirlenmeye çalışılmıştır. Araştırma sonuçlarının dezavantajlı bir bölgede bulunan Erzurum'da kadın girişimciliğinin gelişmesini, dolayısıyla yerel ekonominin gelişmesini ve bölgesel gelişme farklılıklarının azaltılmasını amaçlayan politika ve programlara katkıda bulunacağı düşünülmektedir.

Erzurum'da spesifik olarak kadın girişimcileri konu alan benzer bir çalışma gerçekleştirilmemiştir. Araştırma sonuçlarının bölgede gerçekleştirilecek yeni araştırmalara öncülük etmesi umulmaktadır. Özellikle dezavantajlı bölgelerde gerçekleştirilen, kadın girişimciliğini yerel ve bölgesel düzeyde karşılaştırmalı olarak irdeleyen çalışmalar, yerel ve bölgesel kalkınma açısından büyük öneme sahiptir.

## 2. LİTERATÜR ARAŞTIRMASI

Dünya ve Türkiye ekonomisinde her geçen gün önemi artan kadın girişimciliği konusu bilimsel araştırmalara çokça konu olmuştur. Girişimcilik ve kadın girişimciliğini tarihsel süreç içinde değerlendiren çalışmalar (Aşkın, 2011; Topkaya, 2013) olduğu gibi; bir şehrin ya da belirli bir bölgenin profilini ortaya koyan çalışmalar da (Batu ve İnel, 2015; Soysal, 2010a; Sönmez ve Andaç, 2014; Şahin, 2006; Ufuk, 1997; Yalman ve Gündoğdu, 2014; Yirik ve Ilgaz, 2014) mevcuttur. Göküş, (2013), Memiş vd. (2007) kadın girişimciliğini bölgesel kalkınma çerçevesinde irdelemiştir. Ayrıca Türkiye'de kadın girişimciliği konusu Bedük (2005), Eser ve Yıldız (2015), Gökkulu ve Furat (2013), Keskin (2014), Morçin (2013), Pişkinsüt (2011), Yazıcı ve Şahin (2006), Aslan ve Atabey (2007) tarafından çeşitli yönleriyle kavramsal olarak değerlendirilmiştir. Diğer yandan spesifik olarak kadın girişimciliğini konu almayan ancak örneklem içinde cinsiyet temelli değerlendirmeler içeren çalışmalar da bulunmaktadır (Yıldırım vd., 2016: 20; Türko, 2016a; Timuroğlu ve Çakır, 2014; Özmütlu vd., 2014; İşcan, ve Kaygın, 2011; Timuroğlu ve Naktiyok, 2009; Çolakoğlu ve Çolakoğlu, 2016; Antalyalı ve Özkul, 2017; İnce vd., 2016).

Kadın girişimcilerin profilini araştıran çalışmalar incelendiğinde, öncelikle demografik özelliklerin belirlendiği görülmüştür. Örneğin Çakıcı (2004)'nın çalışmasındaki kadın girişimcilerin geneli (%79,0), 30-49 yaş aralığındadır. Büyük bölümü (%53,0), lise mezunudur. Dörtte bire yakın (%23,0) bir kesim ise üniversite mezunudur. %70,5'i evlidir. Eryılmaz (2014) Kahramanmaraş ilinde yaptığı alan araştırmasında ise kadınların girişimci olabilme potansiyellerine ancak orta yaş aralığında sahip olabildiklerini dile getirmiştir. Çalışmada ayrıca, kadın girişimcilerin önemli bir oranının, ilk ve orta öğretim gibi kendi işlerinde uzmanlaşamayacak kadar düşük eğitim seviyesine sahip olduklarını ve evli olan kadınların da bekar olan kadınlar kadar iş hayatına girme konusunda aktif olduklarını ifade etmiştir.

† Bu çalışmada ilk yazarın yüksek lisans tezinin saha araştırmasından faydalanılmıştır.

Kadınların iş kurma nedenleri itici etkenler ve çekici etkenler olarak iki ana başlık altında incelenmektedir. Bu ayrıma göre itici etkenler, kadınları iş kurmaya mecbur kılan ekonomik etkenler olarak tanımlanmıştır. Ülkenin ekonomik koşullarından kaynaklanan işsizlik sorunları, kadınlara uygun olmayan iş koşulları, kadınların özellikle ücretli işlerde cinsiyet ayrımcılığına uğramaları, eşin ölümü ve boşanma bu grup içinde değerlendirilebilir. Diğer taraftan çekici etkenler kadınları iş kurmaya yönelten, çeken etkenlerdir. Bağımsızlık isteği, kendini geliştirme isteği, kendi işinin patronu olma isteği, aile ve iş sorumluluğu arasındaki dengeyi kurma isteği gibi faktörleri bu kapsamda değerlendirilmektedir (Hisrich ve Brush, 1985:30; İltter, 2010:73-74). Aşkın ve Barış'ın 2016'da Tokat'ta yaptıkları çalışmaya katılan kadın girişimcilerin %44,2'si iş kurma kararını kendileri aldıklarını belirterek itici nedenlerden değil, çekici nedenlerden dolayı girişimci olduklarını belirtmişlerdir. Bozat (2017)'in İstanbul'da gerçekleştirdiği çalışmaya katılan girişimci kadınlar ise girişimci olmalarında ailelerinin ve arkadaşlarının desteklerinin önemli bir motivasyon kaynağı olduğunu bildirmişlerdir.

Yapılan çalışmalar incelendiğinde kadın girişimcileri, girişimci olma konusunda harekete geçiren özellikler; başarıma ihtiyacı, risk alabilme eğilimi ve bağımsız olma arzusu olarak tespit edilmiştir. Özkan (2011)'in yaptığı çalışmada kadın girişimcilerin %31,3'ü kendini geliştirmek için, %21,3'ü fırsatları değerlendirmek için, %20'si mesleki tatmin elde etmek için ve %21,3'ü ekonomik gereklilikler yüzünden, girişimci olmaya karar verdiklerini ifade etmiştir. Ayrıca aynı çalışmada bağımsız olma isteği %3,8 iken, statü-prestij kazanma ve güç kazanma isteği %1,3 olarak tespit edilmiştir. Yalman ve Gündoğdu'nun (2014) yaptığı araştırmaya katılan kadın girişimcilerin ise, bağımsız ve kendi işinde çalışma isteği başta olmak üzere, ekonomik özgürlüğü sağlayabilme, üretken ve verimli olma isteği ile girişimci oldukları tespit edilmiştir. Yağcı ve Bener (2005)'in çalışmasında kadınların %89,4'ünün "bir işle meşgul olma", %82,7'sinin "bağımsızlık", %53,8'inin "başarılı olma" %48,1'inin de "evin bütçesine katkıda bulunma" isteği ile girişimci olmaya karar verdikleri belirtilmiştir. Çakıcı'nın (2003:87-88) Mersin'de 160 girişimci kadın üzerinde yapmış olduğu araştırmada; kazanç elde etme, bağımsız çalışma ve sosyal yaşam sürme istekleri kadınları kendi işini kurmaya itmiştir. Çelik ve Özdevecioğlu'nun (2001) Nevşehir'de yaptıkları araştırmada ise, kadınların girişimci olmalarında daha çok aileye ek gelir sağlamak, kocanın ölmesi, kendini ispat etme ve geçmiş mesleki tecrübelerin ticari hayata aktarılması gibi faktörlerin etkili olduğu tespit edilmiştir. Tan'ın (2006:529) Kastamonu'da yapmış olduğu araştırmada ise; üretken olma, başarı tutkusu ve bilgi birikimi, bağımsız çalışma arzusu, kazanç elde etme isteği, aile işini devam ettirme isteği ve başka seçeneğin olmaması gibi faktörlerin kadınların iş kurma nedenleri olarak belirlenmiştir.

Kuşay (2017) çalışmasında sosyal medyayı bir iş alanı olarak değerlendiren girişimci kadınların durumunu ele almıştır. Çalışmaya katılan girişimcilerin profesyonel iş durumları şu şekildedir; %40'ı ev hanımıdır, %30'nun halen profesyonel iş hayatına devam ederken sosyal medyayı ek gelir olarak kullandığı ortaya çıkmıştır. İşini bırakan ve sonra devam etmeyenlerin oranı %23 iken, emekli olup da sosyal medyada kendine yeni bir iş alanı yaratanların oranı ise %7 olarak tespit edilmiştir.

Kadın girişimciliği araştırmalarında çokça üzerinde durulan hususlardan biri de kadın girişimcilerin kendilerini hangi kişilik özellikleri ile tanımladıklarıdır. Marmara Bölgesi'nde gerçekleştirilen bir araştırmada girişimci kadınlar; kendine güvenen, güçlü önsözlerle sahip, sabırlı ve dayanıklı, risk üstlenebilen, ikna kabiliyeti güçlü ve inisiyatif kullanan bireyler olarak değerlendirilmiştir. Girişimci kadın olmak, kadınlara iş hayatında diğer çalışma biçimlerine kıyasla daha fazla özerklik imkanı vermektedir. Ayrıca, girişimci olmak kadınlara kendi işlerine yönelik kısa ve uzun vadeli planlar yapma, kaynakları optimum kullanma, insan ilişkileri kurma, iş hayatında edindiği tecrübeleri verimli kanallara aktarma gibi önemli kazanımlar sağladığı kaydedilmiştir (Kutanis ve Alparslan, 2006:142-144).

Aşkın ve Barış (2016)'ın araştırmasına katılan kadın girişimcilerin %93'ü ise iyi iletişim kurma özelliğini kendilerini tanımlayan en önemli girişimcilik özelliği olduğunu belirtmiştir. Bunu sırası ile problemleri kolaylıkla çözebilme, kendine güvenli olma, çevresindeki kaynakları ve ilişkileri iyi değerlendirebilme, akrabaların ve yakın çevrenin desteğini kazanmış olma, işbirliğine yatkın olma, sabırlı ve hoşgörülü olma, duygusal olma, özverili olma, hırslı ve kararlı olma, yenilikçilik, risk alma, yaratıcı olma, bağımsızlık, rekabetçi olma ve akılcılık özelliği izlemektedir.

Kadın girişimciliğinin önündeki engeller üç aşamada değerlendirilebilir: kadınları girişimci olmaktan alıkoyan engeller, kadınların iş kurma sürecinde karşılaştıkları sorunlar ve kadınların işletme yönetimi sırasında karşılaştıkları sorunlar. Diğer yandan kadın girişimciliğinin önündeki engeller kaynağına göre; yasal, politik, sosyal, ekonomik, sosyo-psikolojik engeller olarak sınıflandırılabilirler (Türko, 2016b:53).

Kadın girişimcilerin işletmeyi kurmadan önce sermaye konusunda sıkıntı yaşadıkları ve toplumun kendilerine yüklemiş olduğu roller ile girişimciliğin gerektirdiği roller arasında çatışma yaşadıkları tespit edilmiştir (Şahin, 2006). Özkaya'nın (2009) çalışmasında örneklem grubunun %85,71'inin "sermaye temini" sırasında önemli bir problem yaşadığı tespit edilmiştir. Bu problemler arasında; "kredi alma sürecini iyi

bilmemiş olmanın getirdiği sıkıntıları yaşamak”, “kredinin verilmemesi”, “yapılacak iş ile ilgili hiçbir finansman kurumunun konuya inanmaması” bulunmaktadır. Bedük vd. (2016)’nin araştırmasına katılan 43 kadın girişimcinin iş kurma sürecinde; %30,2’si bürokratik engelleri, %53,5’i sermaye yetersizliklerini, %4,7’si vergileri ve %11,6’sı kişisel yetersizlikleri en büyük engel olarak gördüğü sonucuna ulaşılmıştır. Örneklemedeki hiçbir kadın girişimci, bilgi yetersizliklerini engel olarak görmemiştir. Arslan ve Toksoy (2017:141) çalışmalarında işletmelerini kurarken kadınların en çok uygun eleman temini, uygun materyal temini ve bürokratik işlemlerde zorlandıklarını belirtmektedir.

Saha araştırmaları incelendiğinde kadın girişimcilerin işletmeyi yönetirken pazarlama, finansal hesaplar, müşteri ilişkileri, üretim miktarını belirleme, üretim sorunlarını çözme, satış fiyatlarını belirleme, çalışanları yönetme ve rakiplerle başa çıkma gibi konularda zorlandıkları tespit edilmiştir. Örneğin Yazıcı ve Şahin (2006) çalışmasında girişimci kadınların karşılaştıkları sorunların başında pazarlamanın geldiğini dile getirmiştir. Erdun (2011) ise çalışmasında kadın girişimcilerin işletmelerini yürütürken karşılaştıkları en önemli sorunun finansman eksikliği, pazarın durgun oluşu ve vergiler olduğunu ifade etmiştir.

Kadın girişimcilerin işletmeyi kurduktan sonra karşılaştıkları problemlerin temelinde toplumun ekonomik, sosyal ve kültürel yapısından kaynaklanan bazı aksaklıkların olduğu tespit edilmiştir. Yapılan araştırmalarda Türkiye’de kadınların ekonomik faaliyetlere katılımlarının sınırlı olması genellikle; aile içindeki rol, bu role bağlı tercihler ve aile içindeki ataerkil ilişkilerle açıklanmaya çalışılmıştır (Soysal, 2010b). Gökalp (2008)’in çalışmasına göre ankete katılan katılımcıların kariyerleri önündeki en önemli engel; kadınlara yönelik önyargı (%36,0) ile toplumsal ve geleneksel rollerdir (%34,0). Çelik ve Özdevecioğlu (2001)’de yaptıkları çalışmada ise kadın girişimcilerin genel olarak yaşadıkları sorunlar; rol çatışması, güvensizlik, cinsel beklentiler, tecrübe yetersizliği, geleneksel baskı, başarısızlık beklentisi, farklı davranış ve ortak bulmada güçlük çekmedir.

Toplum tarafından kadına atfedilen aile içi roller, çocuk ve yaşlı bakımı sorumlulukları, kadın girişimciliğinin önündeki önemli engellerden biridir. Kadının çalışma hayatına katılımının, evdeki sorumluluklarını aksatacağı ve bu durumda aile hayatına ilişkin sorumluluklarının daha önemli olduğuna dair güçlü bir kalıpyargı bulunmaktadır (Türko, 2016b:57). Batı ve İnel (2015) tarafından, Yalova ilinde kadın girişimcilerin iş-aile ve aile-iş odaklı çatışma yaşama durumları; zaman, gerginlik, davranış ve enerji boyutlarıyla irdelenmiştir. Çalışma sonuçlarına göre start-up olarak nitelendirilebilecek (1-5 yıl) yeni girişimlerin sahipleri olan kadınlar tüm boyutlarda daha fazla iş-aile çatışması yaşamaktadır. Ayrıca evde ve işyerinde profesyonel yardım alarak, sorumluluklarını paylaşan kadın girişimciler tüm boyutlar dikkate alındığında daha az çatışma yaşamaktadır. Çalışmada, rol paylaşımı yapan kadınların her açıdan daha sağlıklı oldukları ve iş-aile dengesini daha iyi kurdukları; yenilikçilik özelliği yüksek olan kadınların zaman boyutu açısından aile-iş çatışmasını daha az yaşadıkları belirtilmektedir.

Morçin (2013:185-186) kavramsal bir değerlendirme yaparak, Hofstede’nin kültürel boyutlarına referansla Türkiye’deki kadın girişimcilerin profilini tanımlamaktadır. Çalışmaya göre Türk kadın girişimci şu özelliklere ve davranış kalıplarına sahiptir: Kolektif davranışlarda bulunan bir kültür içinde yetiştirildiği için düşük düzeyde girişimciliğe sahiptir. Türk toplumu yüksek düzeyde belirsizlikten kaçınma düzeyine sahip olduğu için, Türk kadını daha düşük düzeyde risk almakta ve girişimleri yakın çevresi tarafından daha az destek görmektedir. Türk toplumunda güç mesafesi yüksek olduğu için eşitsizlikler toleransla karşılanabilmektedir; kadın girişimci bu bakış açısıyla da mücadele etmek zorundadır. Yatırımlarının karşılığını kısa dönemde almak isteyen bir toplum içinde yetiştiği için daha aceleci, sabırsız ve hata yapmaya daha yatkındır. Türkiye’deki kadın girişimcilerin en büyük avantajı Türk toplumunun daha çok dişil olmasıdır; ancak toplumsal roller bu avantajın kullanılmasına engel olmaktadır. Hofstede’nin kültürel boyutlarına referansla gerçekleştirilen uygulamalı bir çalışma (Ülgen, vd., 2017:68) farklı sonuçlara ulaşmıştır. Çalışmada Türk kadın girişimcilerin güç mesafesi derecelerinin düşük, belirsizlikten kaçınma derecelerinin ise ortalama düzeyde olduğu tespit edilmiştir.

Cinsiyet ayrımcılığı kadın girişimciler için işletmeyi kurduktan sonra karşılaşılan bir sorundur. Ancak İlter’in (2010) yaptığı çalışmada anketi cevaplayan kadın girişimcilerin %54’ü, pazardaki erkek rakiplerin artış hızının yüksekliğinin kadın girişimcileri olumsuz etkilemediğini düşünmektedir. Yine kadın girişimcilerin %44,7’si son üç yıldır pazarda erkek rakiplerle yoğun (kiran kırana) rekabet yaşanmadığını dile getirmiştir.

Benzer bir sonuç Uluköy ve Bayraktaroğlu (2014) tarafından Adıyaman ve Balıkesir gibi birbirinden çok farklı kültürel altyapıya sahip iki ilde gerçekleştirilen saha araştırması sonucunda kaydedilmiştir. Kendi aileleri veya erkek rakipleri tarafından engellendiğini ifade eden kadın girişimci oranı %24’tür. Uluköy ve Bayraktaroğlu, ataerkil bir toplum yapısı içinde bu oranın düşük olduğunu değerlendirmektedir. Ayrıca çalışmada kadın girişimcilerin işletmelerini kurarken ve yönetirken baskı görmedikleri tespit edilmiştir. Kadın girişimcilerin çeşitli demografik özellikleri ile girişimcilik özellikleri, baskı görme durumları ve karşılaştıkları engeller arasında anlamlı farklılıklar bulunmadığı ifade edilmiştir.

Diğer yandan Sayın (2011) tarafından Aydın ilinde gerçekleştirilen çalışmaya katılan kadın girişimcilerin %82,4'ü, toplumun kadın girişimcilere bakış açısı ve onları algılamalarının kadının çalışma yaşamındaki konumunu etkilediğini düşünmektedir. Erkek girişimcilerin baskın yapısının kadın girişimcileri olumsuz etkilediğini düşünen kadın girişimcilerin oranı %61,8'dir.

Cinsiyet temelli değerlendirmeler içeren çalışmalar incelendiğinde kadın ve erkek girişimcilerin hem benzer hem de farklı özelliklere sahip olduğu görülmektedir. Bu farklı özellikler de cinsiyet ayrımcılığı açısından bir sorun teşkil etmemektedir. Örneğin Uluköy ve Demireli'nin (2014) çalışmasında kadın girişimciler erkek girişimcilerle karşılaştırılmış, kadın girişimcilerin farklı güdülere sahip olduğu görülmüştür. Özellikle kadın girişimcilerin daha iyimser ve şartlara daha iyi uyum sağlayan kişilik özellikleri gösterdikleri, erkek girişimcilerin ise kendilerine daha fazla güvenen, daha esnek olan ve daha az toleransa sahip oldukları tespit edilmiştir. Benzer şekilde erkek girişimcilerin ilk işlerini genellikle üretim ve inşaat sektörlerinde kurdukları; kadın girişimcilerin ise hizmet sektörü, eğitim, danışmanlık, halkla ilişkiler alanlarında kurdukları belirlenmiştir. Bu durumun nedeni cinsiyetin yapısal özelliği ile açıklanmıştır.

Türko (2016b:53) Türkiye'de kadın girişimcileri konu alan kavramsal çalışmaların uygulamalı çalışmalara kıyasla daha kötümser bir tablo ortaya koyduğunu değerlendirmektedir. Konuyu ulusal düzeyde ele alan bu çalışmalar ataerkil toplum yapısı, toplumsal roller, eğitimsizlik ve aile baskısı çerçevesinde kadın girişimciliğini irdelemektedir. Ancak Türkiye, bölgesel farklılıkların olduğu büyük bir ülke olduğu için kadın girişimcilerin karşılaştıkları sorunlar arasında benzerlikler kadar farklılıklar da bulunmaktadır. Bu noktadan hareketle Türko, konunun yerel veya bölgesel düzeyde tartışılmasını önermektedir.

### 3. YÖNTEM

Erzurum Esnaf ve Sanatkarlar Odası Başkanlığına (ESOB) kayıtlı Erzurum il merkezinde (Yakutiye, Aziziye ve Palandöken ilçelerinde) faaliyet gösteren kadın girişimci sayısı 722'dir. Erzurum Ticaret ve Sanayi Odası'na kayıtlı (ETSO) kadın girişimci sayısı 69'dur. Araştırmanın ana kütlesi, ESOB ve ETSO'ya kayıtlı 791 kadın girişimciden oluşmaktadır. Örnekleme, %95 güven seviyesinde ve 0,05 güven aralığında www.surveysystem.com websitesi üzerinden 259 olarak hesaplanmıştır.

Anket formu, kadın girişimciliği konusunda geniş bir literatür taraması yapıldıktan sonra, daha önce yapılan saha çalışmaları incelenerek araştırmacılar tarafından oluşturulmuştur. Anket formundaki iyi anlaşılabilen veya tartışılabilir ifadeleri belirlemek amacıyla araştırmacı tarafından Erzurum ilinde faaliyet gösteren 20 kadın girişimciye ön anket yapılmıştır. Bu şekilde, anket formuna son şekli verilmeden önce anket formu test edilmiş, soruların anlaşılabilirliği, soruların sırası ve cevaplama süresi saptanmıştır. 20 işletme ile derinlemesine görüşmeler gerçekleştirilmiştir.

Veri toplamak için geliştirilen anket 2017 yılının Nisan, Mayıs ve Haziran aylarında Erzurum ilinin çeşitli semtlerinde farklı sektördeki kadın girişimcilere yüz yüze görüşme tekniğiyle uygulanmıştır. Saha araştırması kapsamında 228 işletme ziyaret edilmiştir. 200 işletme anket uygulamayı kabul etmiş, 19 işletme ise reddetmiştir. Ayrıca 9 işletmenin kadın girişimci adına açılmasına rağmen erkekler tarafından işletildiği tespit edilmiş, bu işletmelere anket uygulanmamıştır. Saha araştırması kapsamında 200 anket uygulanmıştır.

Anket formu iki ana bölüm ve 59 sorudan (67 madde) oluşmaktadır. İlk bölüm 29 sorudan oluşmaktadır ve kadın girişimcilere yönelik genel bilgiler içermektedir. İkinci bölüm 30 sorudan oluşmaktadır ve işletmeyi kurarken, işletmeyi yönetirken ve işletmeyi kurduktan sonra kadın girişimcilerin karşılaştıkları problemleri belirlemeye yönelik sorular içermektedir.

Çalışmada ham verileri özetlemek amacıyla tanımlayıcı istatistikler kullanılmıştır. Anket formunun güvenilirliği Cronbach Alpha güvenilirlik katsayısı ile saptanmış 67 madde için 0,751 olarak hesaplanmıştır. Değişken sayısını azaltmak; değişkenler arası ilişkilerdeki yapıyı ortaya çıkarmak, diğer bir ifade ile değişkenleri sınıflandırmak amacıyla açımlayıcı faktör analizi gerçekleştirilmiştir. Veri setinin faktör analizi için uygun olup olmadığının tespit etmek için korelasyon matrisi oluşturulmuştur. Analizler, IBM SPSS For Windows 22 paket programı ile gerçekleştirilmiştir.

## 4. ANALİZ

### 4.1. Tanımlayıcı İstatistikler

En yaşlı girişimci 1956, en genç girişimci ise 1998 yılında doğmuştur. Örneklemin doğum yılı ortalaması 1980'dir (37 yaş).

**Tablo 1: Faaliyet Konusu**

	Frekans (N)	Yüzde (%)
1) Lokanta	32	16,0
2) Güzellik salonu	7	3,5
3) Kuaför	45	22,5
4) Çeyiz üretimi	27	13,5
5) Çeyiz-Tuhafiye- Ev tekstili satış	14	7,0
6) Konfeksiyon satışı	44	22,0
7) Bijuteri-Aksesuar-Takı-Kozmetik-Parfümeri Satışı	17	8,5
8) Eğitim Merkezi-Kreş ve Yurt	6	3,0
9) Moda-Tasarım	4	2,0
10) Spor salonu	1	,5
11) Fotoğraf stüdyosu	1	,5
12) Mobilya satışı	1	,5
13) Matbaa-Ambalaj	1	,5
Toplam	200	100,0

Örneklemin %22,5'i kuaför; %22,0'si konfeksiyon satışı; %16,0'sı lokanta, pastane, kafe; %13,5'i çeyiz üretimi işletmeciliği yapmaktadır. Ayrıca kadın girişimcilerin %8,5'i bijuteri-aksesuar-takı-kozmetik-parfümeri satışı; %7,0'si çeyiz-tuhafiye-ev tekstili satışı yapmaktadır. %3,5'i güzellik salonu ve %3,0'ü eğitim merkezi kreş ve yurt sahibidir. Örneklem içinde moda tasarım-terzi, spor salonu sahibi, fotoğrafçı, mobilya ve ev eşyaları ile matbaa/ambalaj satışı yapan kadın girişimciler oldukça azdır (%0,5).

**Tablo 2: Çalışan Sayısı**

	Frekans (N)	Yüzde (%)
1) 1-9 kişi	188	94,0
2) 10-49 kişi	12	6,0
3) 50-249 kişi	0	0,0
4) 250-499 kişi	0	0,0
5) 500 ve üzeri kişi	0	0,0
Toplam	200	100,0

Kadın girişimcilerin %94,0'ü 1-9 kişi, %6,0'sı ise 10-49 kişi istihdam etmektedir. Örneklemin tamamı KOBİ'lerden oluşmaktadır.

**Tablo 3: Eğitim Düzeyi**

	Frekans (N)	Yüzde (%)
1) Yok	0	0,0
2) İlköğretim	21	10,5
3) Ortaokul-lise	120	60,0
4) Lisans-Önlisans	55	27,5
5) Y.lisans- Doktora	4	2,0
Toplam	200	100,0



Kadın girişimcilerin %10,5'i ilkokul, %60'ı ortaokul-lise, %27,5'i önlisans-lisans, %2'si ise yüksek lisans ya da doktora mezundur. Örneklem içinde eğitim almamış kadın yoktur ( $\bar{X}=3,21$ ;  $S=0,647$ ).

**Tablo 4: Çocuk Sayısı**

	Frekans (N)	Yüzde (%)
1) Yok	66	33,0
2) 1 çocuk	28	14,0
3) 2-3 çocuk	86	43,0
4) 4-5 çocuk	19	9,5
5) 6 çocuk ve üzeri	1	,5
Toplam	200	100,0

Örneklemdeki kadın girişimcilerin %33,0'nün çocuğu yoktur. %14,0'ü bir çocuğa, %43,0'ü 2-3 çocuğa; %9,5'i 4-5 çocuğa ve %0,5'i 6 çocuğa sahiptir. Kalabalık bir aile yapısına sahip olan kadın girişimciler örneklemin yaklaşık %10,0'unu oluşturmaktadır ( $\bar{X}=2,31$ ;  $S=1,048$ ).

**Tablo 5: Medeni Durum**

	Frekans (N)	Yüzde (%)
1) Evli	138	69,0
2) Dul	11	5,5
3) Boşanmış	0	0,0
4) Belirtmek İstemiyorum	6	3,0
5) Bekar	45	22,5
Toplam	200	100,0

Örneklemdeki kadın girişimcilerin %69,0'u evli, %22,5'i bekar ve %5,5'i duldur. %3,0'ü medeni durumlarını belirtmek istememiştir. Yüz yüze görüşme yöntemiyle uygulanan ankette boşanma aşamasında olan ya da boşanmış kadınlar, kendilerinin evli olarak kaydedilmesini istemiştir.

**Tablo 6: Kaç Yıldır İşletme Sahibisiniz?**

	Frekans (N)	Yüzde (%)
1) Yeni	26	13,0
2) 1-3 yıl	48	24,0
3) 3-5 yıl	45	22,5
4) 5-10 yıl	42	21,0
5) 10 yıl ve üzeri	39	19,5
Toplam	200	100,0

Kadın girişimcilerin %13,0'ü işletmesini yeni açmıştır. %24,0'ü 1-3 yıldır, %22,5'si 3-5 yıldır, %21,0'i 5-10 yıldır, %19,5'i 10 yıl ve üzeri işletme sahibidir. ( $\bar{X}=3,10$ ;  $S=1,322$ ).

**Tablo 7: İşletmenin Ortaklık Durumu**

	Frekans (N)	Yüzde (%)
1) Ortak yok	161	80,5
2) Aile içi ortaklı (Eş, çocuk, kardeş, anne, baba)	29	14,5
3) Aile içi ortaklı (Kuzen, yakın olmayan akraba)	3	1,5
4) Ortaklar arasında akrabalık ilişkisi yok	7	3,5
Toplam	200	100,0

Çalışma kapsamındaki kadın girişimcilerin %80,5'nin işletmesinin ortağı yoktur. Birinci dereceden akrabalarla (eş, çocuk, kardeş, anne, baba) ortaklığı olan kadın girişimciler %14,5 iken, aile dışından birileriyle ortaklığı olanlar %3,5'tir. %1,5'lik kesimi oluşturan kadın girişimcilerin ise kuzen ve yakın olmayan akrabalarıyla ortaklıkları vardır.

**Tablo 8: Ürünlerinizi/Hizmetinizi Hangilerine Satıyorsunuz?**

	Frekans (N)	Yüzde (%)
1) Nihai Tüketici	157	78,5
2) Diğer İşletmeler	0	0,0
3) Her ikisi de	43	21,5
Toplam	200	100,0

İşletmelerin %78,5'i, ürün ve hizmetlerini sadece nihai tüketicilere satmaktadır. Geriye kalan %21,5 kadın girişimci ürün ve hizmetlerini hem nihai tüketicilere hem de diğer işletmelere satmaktadır. Örneklem içinde sadece işletmelere ürün ya da hizmet satan kadın girişimci bulunmamaktadır.

**Tablo 9: Günde Kaç Saat Çalışıyorsunuz?**

	Frekans (N)	Yüzde (%)
1) 1-2 saat	1	,5
2) Yarım gün	8	4,0
3) 5-6 saat	24	12,0
4) 7-10 saat	87	43,5
5) 11 saat ve üzeri	78	39,0
Cevapsız	2	1,0
Toplam	200	100,0

Girişimcilerin %43,5'i 7-10 saat, %39,0'u 11 saat ve üzeri ve %12,0'si 5-6 saat çalışmaktadır. Yarım gün ya da 1-2 saat çalışan kadın girişimciler örneklemin %4,5'ini oluşturmaktadır ( $\bar{X}=4,18$ ;  $S=0,833$ ).

**Tablo 10: Eve İş Götürür Müsünüz/Veya Evde Üretim Yapıp İşletmede Satar Mısınız?**

	Frekans (N)	Yüzde (%)
1) Hiçbir zaman	153	76,5
2) Nadiren	13	6,5
3) Ara sıra	20	10,0
4) Sık sık	11	5,5
5) Her zaman	3	1,5
Toplam	200	100,0

Örneklemin %76,5'i eve iş götürmemektedir veya evde üretim yapıp işletmede satmamaktadır. Buna karşılık %10,0'luk kesim ara sıra, %6,5'lik kesim nadiren, %5,5'lik kesim sık sık, %1,5'lik kesim her zaman eve iş götürüp, evde üretim yapmaktadır ( $\bar{X}=1,49$ ;  $S=0,982$ ).

**Tablo 11: Ailenize Dilediğiniz Gibi Vakit Ayırabiliyor Musunuz?**

	Frekans (N)	Yüzde (%)
1) Hiçbir zaman	45	22,5
2) Nadiren	47	23,5
3) Ara sıra	54	27,0
4) Sık sık	37	18,5
5) Her zaman	17	8,5
Toplam	200	100,0

Kadın girişimcilerin %22,5'i ailesine dilediği gibi zaman ayıramadığını, buna karşılık %23,5'i nadiren vakit ayırdığını belirtmiştir. Bu oran ara sıra vakit ayırabilen kadın girişimciler için %27,0 iken; sık sık ayıranlar için %18,5'tir. %8,5'lik kesim ise aileleriyle her zaman vakit geçirdiklerini ifade etmiştir ( $\bar{X}=2,67$ ;  $S=1,249$ ).

**Tablo 12: İşletmenizde Aile Bireyleri Sizinle Resmi Veya Gayri Resmi Olarak Çalışıyor Mu?**

	Frekans (N)	Yüzde (%)
Hayır	104	52,0
Evet	96	48,0
Toplam	200	100,0

Kadın girişimcilerin %52,0'si aile bireylerini resmi ya da gayri resmi bir şekilde istihdam ettiğini dile getirmiştir. Buna karşılık %48,0'i aile bireylerinden hiç kimseyi yanında çalıştırmadığını ifade etmiştir.

**Tablo 13: Kadın Girişimcilerle Birlikte Çalışan Aile Bireyleri**

	Frekans (N)	Yüzde (%)
1) Eş	38	19,0
2) Çocuklar	30	15,0
3) Kardeş, Anne/baba	36	18,0
4) Yeğen, kuzen	8	4,0
Toplam	96	48

Bir önce ki soruya “evet” yanıtını vererek aile bireylerini istihdam ettiğini belirten kadın girişimcilerin %19,0'u, işletmelerinde eşleriyle birlikte çalışmaktadır. %18,0'i kardeş, anne ya da babalarıyla; %15,0'i çocuklarıyla ve %4,0'ü yeğen ya da kuzenleriyle çalışmaktadır.

**Tablo 14: Neden Kendi İşinizi Kurdunuz?**

	Frekans (N)	Yüzde (%)
1) Hayalimdi	94	47,0
2) Çocuklar büyüdükten sonra yapacak işim kalmadı.	7	3,5
3) Aile bütçesine katkıda bulunmak istedim.	45	22,5
4) Ekonomik özgürlüğüm olsun istedim.	37	18,5
5) Bu konuda yetenekli olduğumu düşünüyorum	10	5,0
6) Mecburdum, eşim öldü/ boşandım	0	0,0
7) İşsiz kaldım/ iş bulamadım	1	,5
8) Maaşlı bir işe göre daha çok para kazanabileceğimi düşündüm	0	0,0
9) Kimsenin emri altında çalışmak istemedim	5	2,5
10) Emekli olduktan sonra zamanımı boşa geçirmek istemedim	0	0,0
11) Yatırım yapacak param vardı	0	0,0
12) Ailem/ eşim zorladı, ben istemedim	0	0,0
13) Diğer	1	,5
Toplam	200	100,0

Örneklemdaki kadın girişimcilerin %47,0'si hayali olduğu için; %22,5'i aile bütçesine katkı sağlamayı istediği için; %18,5'i ekonomik özgürlük elde etmek için; %5,0'i bu konuda yetenekli olduğu için; %3,5'i çocuklar büyüdükten sonra yapacak işi kalmadığı için ve %2,5'i de kimsenin emri altında çalışmak istemediği için girişimci olmayı tercih ettiğini dile getirmiştir.

**Tablo 15: Bu İşkolu Konusunda Bilgi Veya Deneyim Sahibi Miydiniz?**

	Frekans (N)	Yüzde (%)
--	-------------	-----------

1) Hiç bilgin-deneyimim yoktu.	73	36,5
2) Aile işi	15	7,5
3) Bu konuda İşkur -Halk eğitim mesleki kurslarına gittim.	26	13,0
4) Bu konuda meslek lisesinde eğitim aldım	23	11,5
5) Bu konuda yüksek okul-üniversite eğiti aldım	10	5,0
6) Usta-çırak ilişkisi	44	22,0
7) Diğer	9	4,5
Toplam	200	100,0

Örnekleme, çalıştığı sektörde hiç bilgi deneyim sahibi olmayan %36,5; usta çırak ilişkisini devam ettiren %22,0; İşkur-halk eğitim kurslarına giden %13,0; meslek lisesinde eğitim alan %11,5; aile işini devam ettiren %7,5; yüksek okul-üniversite eğitimi alan %5,0 ve diğer meslek dallarında (satış temsilcisi/kasiyer) görev yapan %4,5 kadın girişimci vardır.

**Tablo 16:** Bugün İmkanınız Olsa İşi Bırakır Mıydınız? Veya Maaşlı Bir İşe Geçer Miydiniz?

	Frekans (N)	Yüzde (%)
1) Kesinlikle katılmıyorum	44	22,0
2) Katılmıyorum	112	56,0
3) Kararsızım	14	7,0
4) Katılıyorum	25	12,5
5) Kesinlikle katılıyorum	5	2,5
Toplam	200	100,0

Kadın girişimcilerin %78,0'i imkanları olsa dahi işlerini bırakmak istemediklerini ya da maaşlı işe geçmek istemediklerini ifade etmiştir. %15,0'i ise işlerini bırakmak istediklerini ya da maaşlı bir işe geçmek istediklerini dile getirmiştir ( $\bar{X}=2,18$ ;  $S=0,995$ ).

**Tablo 17:** İşletmenizin Mülkiyetine Nasıl Sahip Oldunuz?

	Frekans (N)	Yüzde (%)
1) Sıfırdan kendim kurdum	144	72,0
2) Ailemden kaldı	6	3,0
3) Var olan bir işletmeyi-hisseyi satın aldım	14	7,0
4) Diğer	35	17,5
Cevapsız	1	,5
Toplam	200	100,0

Kadın girişimcilerin %72,0'si işletmesini sıfırdan kurmuştur. %17,5'si ise diğer seçeneğini işaretleyerek işletmenin mülkiyetine nasıl sahip olduklarını belirtmek istememiştir. %7,0'si var olan bir işletmeyi-hisseyi devralmıştır ve %3,0'ünün işletmesi ailesinden kalmıştır.

**Tablo 18:** İşletmenizi Kurarken Veya Kurduktan Sonra Aşağıdaki Fon Kaynaklarından Hibe Veya Kredi Desteği Aldınız mı?

	Frekans (N)	Yüzde (%)
1) Destek Almadım	118	59,0
2) Esnaf ve Sanatkarlar Odası	16	8,0
3) Kalkınma Ajansı	0	0,0
4) IPARD	0	0,0
5) KOSGEB	50	25,0
6) Mikro kredi	3	1,5

7) Diğer	13	6,5
Toplam	200	100,0

Kadın girişimcilerin %41,0'i işletmelerini kurarken veya kurduktan sonra çeşitli fon kaynaklarından hibe veya kredi desteği aldığını; buna karşılık %59,0'u herhangi bir destek almadığını belirtmiştir. Kadın girişimcilerin %25,0'i KOSGEB'den, %8,0'i Esnaf ve Sanatkarlar Odası'ndan, %1,5'i mikro krediden yararlandıklarını dile getirmiştir. %6,5'i ise diğer kaynaklardan yararlandıklarını ifade edip içeriği hakkında bilgi vermemiştir.

**Tablo 19:** Ev İşlerini Yürütme Veya Çocuk Bakımı Gibi Konularda Ücretli Veya Ücretsiz Yardım Alıyor Musunuz?

	Frekans (N)	Yüzde (%)
Hayır	151	75,5
Evet	49	24,5
Toplam	200	100,0

Araştırma kapsamındaki kadın girişimcilerin %75,5'i ev işlerini yönetme ve çocuk bakımı gibi konularda yardım almazken, %24,5'i bu konularda yardım almaktadır.

**Tablo 20:** Hangi Konularda Yardım Alıyorsunuz?

	Frekans (N)	Yüzde (%)
1) Aileden bir yakınım ücretsiz olarak çocuklarıma bakıyor.	13	6,5
2) Aileden bir yakınım ücret karşılığı çocuklarıma bakıyor.	4	2,0
3) Aile dışından bir bakıcı çocuklarıma bakıyor.	6	3,0
4) Aileden bir yakınım ücretsiz olarak ev işlerine yardım ediyor.	2	1,0
5) Aileden bir yakınım ücret karşılığı ev işlerine yardım ediyor.	6	3,0
6) Aile dışından bir temizlikçi ev işlerine yardım ediyor.	17	8,5

Kadın girişimcilerden %8,5'i ise aile dışından bir temizlikçiden ücret karşılığı ev işleri için yardım aldığını ve %6,5'i ailesinden bir yakınım ücretsiz çocuklarına baktığını dile getirmiştir. Ayrıca %3,0'ü aile dışından birinin ücret karşılığı çocuklarına baktığını ve %2,0'si aileden birinin ücret karşılığı çocuklara baktığını ifade etmiştir.

**Tablo 21:** Eşinizin Eğitim Durumu

	Frekans (N)	Yüzde (%)
1) Eşi Yok	51	25,5
2) İlköğretim	5	2,5
3) Ortaokul- Lise	61	30,5
4) Önlisans-Lisans	74	37,0
5) Y.lisans- Doktora	2	1,0
Cevapsız	7	3,5
Toplam	200	100,0

Kadın girişimcilerin %25,5'nin eşleri yoktur. Evli olan kadın girişimcilerin eşlerinin eğitim düzeyleri ise şu şekildedir: %2,5'nun eşi ilköğretim; %30,5'inin eşi ortaokul- lise; %37,0'sinin eşi önlisans-lisans; %1,0'inin eşi ise yüksek lisans/doktora mezunudur.

**Tablo 22:** Eşinizin Mesleği

	Frekans (N)	Yüzde (%)
--	-------------	-----------

0) Eşi yok veya cevapsız	57	28,5
1) İşsiz/ çalışmıyor	3	1,5
2) Memur	42	21,0
3) İşçi	18	9,0
4) Girişimci	37	18,5
5) Emekli	10	5,0
6) Diğer	33	16,5
Toplam	200	100,0

“Eşinizin mesleği nedir?” sorusuna evli olmayan girişimciler cevap vermemiş, bazı girişimciler ise cevap vermek istememiştir (%28,5). Kadın girişimcilerin %21,0’nin eşi memur; %18,5’nin eşi girişimci; %16,5’nin eşi diğer işlerde çalışmakta (avukat, doktor, mühendis vb.); %9,0’nun eşi işçi; %5,0’nin emekli ve geri kalan %1,5’nun eşi ise işsizdir.

**Tablo 23: Ailenizin Toplam Aylık Geliri**

	Frekans (N)	Yüzde (%)
1) 100-1.300 TL	19	9,5
2) 1.400-2.000 TL	68	34,0
3) 3.000- 5.900 TL	74	37,0
4) 6.000- 11.900 TL	31	15,5
5) 12.000 TL ve üzeri	7	3,5
Cevapsız	1	,5
Toplam	200	100,0

Araştırma kapsamındaki kadın girişimcilerin %37,0’sinin aylık geliri 3.000-5.900 TL arasında; %34,0’nün aylık geliri 1.400- 2.000 TL arasında; %15,5’nin aylık geliri 6.000-11.900 TL arasında; %9,5’nin aylık geliri 100-1.300 TL arasında; ve %3,5’nin aylık geliri 12.000 TL ve üzerinde yer almaktadır ( $\bar{X}=2,69$ ;  $S=0,965$ ).

**Tablo 24: İşletmenizi Kurarken Kimlerden Destek Gördünüz?**

	Frekans (N)	Yüzde (%)
1) Hiç kimse	49	24,5
2) Anne	32	16,0
3) Baba	46	23,0
4) Eş	81	40,5
5) Çocuklar	14	7,0
6) Yakın Arkadaşlar	7	3,5
7) Akrabalar	8	4
Toplam	200	100,0

%24,5 kadın girişimci, işletmesini kurarken hiç kimseden destek görmediğini dile getirmiştir. Buna karşılık kadın girişimcilerin %40,5’i eşinden; %23’ü babasından; %16,0’sı annesinden; %7,0’si çocuklarından; %3,5’i yakın arkadaşlarından ve %4,0’ü akrabalarından destek gördüğünü ifade etmiştir.

#### 4.2. Kadın Girişimcilerin Karşılaştığı Problemler

Kadın girişimcilere işletmeyi kurarken, yönetirken ve kurduktan sonra karşılaştıkları sorunları araştıran sorular sorulmuştur.

**Tablo 25: İşletmeyi Kurarken Karşılaştıkları Sorunlar**

	Ortalama ( $\bar{X}$ )	Standart Sapma (S)
--	------------------------	--------------------

Ailem ve yakın çevrem olumsuz baskısını hissettim.	2,49	1,725
Finansal kaynak bulmakta zorlandım.	2,34	1,564
Bürokratik işlemlerde zorlandım.	2,28	1,594
Makine ekipman seçiminde ve temininde zorlandım.	1,85	1,350
İşi planlamakta zorlandım.	1,76	1,278

Kadın girişimcilerin, işletmelerini kurarken karşılaştıkları sorunlar; aile ve yakın çevrelerinin olumsuz baskını hissetme; finansal kaynak bulmakta, bürokratik işlemlerde, makine ekipman seçiminde ve temininde ve işi planlamakta zorlanma olarak kaydedilmiştir. İşletmeyi kurmadan önce karşılaştıkları zorluklar değerlendirildiğinde kadın girişimcilerin, en az zorlandıkları konuların makine ekipman temini ve seçimi ve işi planlama olduğu görülmüştür.

**Tablo 26:** İşletmeyi Yönetirken Karşılaştıkları Sorunlar

	Ortalama ( $\bar{X}$ )	Standart Sapma (S)
Finansal hesaplar konusunda zorlandım.	1,99	1,394
Pazarlama konusunda zorlandım.	1,95	1,408
Çalışanları yönetmekte zorlandım.	1,89	1,377
Satış fiyatlarını belirlerken zorlandım.	1,79	1,303
Rakiplerimle başa çıkmakta zorlandım.	1,76	1,290
Müşteri ilişkilerinde zorlandım.	1,71	1,251
Üretim miktarını belirlerken zorlandım.	1,66	1,182
Üretim sorunlarını çözmekte zorlandım.	1,64	1,157

Kadın girişimcilerin işletmeyi yönetirken karşılaştıkları sorunlar sırasıyla; finansal hesaplar; pazarlama; çalışanları yönetme; satış fiyatlarını belirleme; rakiplerle başa çıkma; müşteri ilişkileri; üretim miktarını belirleme; ve üretim sorunlarını çözmek olarak kaydedilmiştir.

**Tablo 27:** İşletmeyi Kurduktan Sonra Karşılaştıkları Sorunlar

	Ortalama ( $\bar{X}$ )	Standart Sapma (S)
Ev kadını sorumluluklarımı aksatmaya başladım.	2,43	1,543
Kadın olduğum için ön yargılı tutumlara ve ayrımcılığa maruz kaldım.	2,32	1,658
Eş olarak sorumluluklarımı aksatmaya başladım.	2,12	1,477
Aile içi sorumluluklar işimi aksatmaya başladı.	2,04	1,475
Anne olarak sorumluluklarımı aksatmaya başladım.	1,98	1,444
Çocuk sahibi olmak işimi aksattı.	1,96	1,382

Kadın girişimlerin işletmeyi kurduktan sonra karşılaştıkları sorunlar sırasıyla; ev kadını sorumluluklarını aksatma; kadın olduğu için önyargılı tutumlara ve ayrımcılığa maruz kalma; eş olarak sorumluluklarını aksatma; aile içi sorumlulukların işlerini aksatması; anne olarak sorumluluklarını aksatma ve çocuk sahibi olmanın işlerini aksatması olarak kaydedilmiştir.

**Tablo 28:** Çevresel Destekleyici Koşullar Konusunda Algı Düzeyi

	Ortalama ( $\bar{X}$ )	Standart Sapma (S)
Çalıştığım sektörün kadın girişimciler için çok uygun olduğunu düşünüyorum.	4,36	1,190
Çalıştığım sektörde büyümek için uygun fırsatlar görüyorum.	3,95	1,437
Yaşadığım bölgede hakim kültürün kadımları girişimci olmaya teşvik ettiğini düşünüyorum.	2,74	1,708
Kadın olduğum için erkek girişimcilerin karşılaşmadığı türden sorunlarla karşılaştığımı düşünüyorum.	2,54	1,702

Yaşadığım bölgede kadın girişimciler için yeterli destek mekanizmalarının bulunduğunu düşünüyorum.	2,38	1,624
--	------	-------

Kadın girişimcinin içinde bulunduğu çevreyi nasıl algıladığı konusunda bazı sorular yöneltilmiştir. Kadın girişimcilerin başarısını etkileyebilecek nitelikteki bu koşullara ilişkin değerlendirmeleri sırasıyla; çalıştığı sektörün kadın girişimciler için çok uygun olduğunu düşünmek; çalıştığı sektörde büyümek için uygun fırsatlar görmek; yaşadıkları bölgedeki hakim kültürün kadınları girişimci olmaya teşvik etmesi; kadın oldukları için erkek girişimcilerin karşılaşmadığı türden sorunlarla karşılaşma durumu; ve yaşadıkları bölgede kadın girişimciler için yeterli destek mekanizmalarının bulunması olarak kaydedilmiştir.

Bu sonuçlar değerlendirildiğinde kadın girişimcilerin çalıştıkları sektörden memnun olduklarını ve büyümek için uygun fırsatlar gördüklerini yüksek düzeyde ifade ettikleri tespit edilmiştir.

**Tablo 29: İşletmeyi Yönetmekte Zorlanmıyorum**

	Frekans (N)	Yüzde (%)
1) Kesinlikle katılmıyorum	79	39,5
2) Katılmıyorum	9	4,5
3) Kararsızım	7	3,5
4) Katılıyorum	31	15,5
5) Kesinlikle katılıyorum	74	37,0
Toplam	200	100,0

Kadın girişimcilerin %44,0'ü işletmeyi yönetmekte zorlanmadığını, %52,5'i ise işletmeyi yönetmekte zorlandıklarını ifade etmiştir ( $\bar{X}=3,06$ ;  $S=1,809$ ).

### 4.3. Faktör Analizi

Faktör analizi birbirleriyle ilişkili çok sayıdaki değişkenin az sayıda, anlamlı ve birbirinden bağımsız faktörler haline getiren ve yaygın bir şekilde kullanılan çok değişkenli istatistik tekniklerinden biridir. Değişken sayısını azaltmak, değişkenler arası ilişkilerdeki yapıyı ortaya çıkarmak yani değişkeni sınıflandırmak amacıyla açımlayıcı faktör analizi uygulamasına karar verilmiştir (Kalaycı, 2006:321).

Araştırmanın amacı, Erzurum ilinde faaliyet gösteren kadın girişimcilerin profilini ortaya koymak, girişimcilik faaliyetlerini etkileyen faktörleri ve sorunlarını araştırmaktır. Bu amaçla kadın girişimcilerin işletmelerini kurarken, yönetirken ve kurduktan sonra karşılaştıkları problemleri; iş kurma ve yönetme süreçlerinde ailelerinden, çevrelerinden ve çeşitli kuruluşlardan destek alma durumlarını; iş ve aile hayatı arasındaki karşılıklı etkileşimi, rol çatışması yaşama durumlarını ve bölgede kadın girişimciliğini destekleyen koşullar konusunda algı düzeylerini irdeleyen sorular faktör analizi ile analiz edilmiştir. Analizde, geçerliliği daha önce test edilmiş ölçekler kullanılarak gerçekleştirilen doğrulayıcı faktör analizi bir yöntem olarak tercih edilmemiştir. Araştırmanın amacına uygun olarak -keşifsel olarak nitelendirilebilecek- açımlayıcı faktör analizi yöntem olarak tercih edilmiştir. Ancak bölgedeki kadın girişimcileri konu alan, çeşitli modelleri test eden ölçeklerin kullanıldığı çalışmalar konusunda çok büyük bir eksiklik vardır.

Araştırmada kullanılan veri seti 200 örneklem büyüklüğü ile açımlayıcı faktör analizine uygunluk için yeterliliği karşılamaktadır. Faktör analizi gerçekleştirilmeden önce 37 madde için Cronbach Alpha 0,810 olarak ölçülmüştür. Açımlayıcı Faktör Analizi, Temel Bileşenler Analizi, Varimax tekniği ile gerçekleştirilmiştir. Analiz sırasında maddeler binişiklik durumları ve faktör yük değerlerinin kabul düzeyini karşılama düzeyleri (32 olarak) değerlendirilmiş, binişik maddeler ve faktör yük değeri düşük olan maddeler tek tek ve adım adım analiz aracından çıkarılmıştır. İlk aşamada 37 değişken analize alınmış, yukarıda bahsedilen analiz sürecinde 5 değişken analiz dışında bırakılmıştır (çıkarma sırasıyla bu değişkenler: çalışan sayısı, yaş, eve iş götürür müsünüz, imkanınız olsa bugün işi bırakır mıydınız, çalışanları yönetmekte zorlandım). Son adımda Cronbach Alpha değeri 32 madde için 0,812 olarak ölçülmüştür.

Araştırmada kullanılan veri setinin KMO oranı 0,749 olarak ölçülmüştür. Analizin Bartlett Küresellik Testi sonuçları incelendiğinde, elde edilen ki-kare ( $X^2$ ) değerinin 0,1 düzeyinde manidar olduğu görülmektedir. ( $X^2_{(496)}=1975,473$ ;  $p<.01$ ). Bu sonuç verilerin çok değişkenli, normal dağılımdan geldiğini ve dolayısıyla faktör analizinin bir diğer varsayımının karşılandığı anlamına gelmektedir.

Gerçekleştirilen açımlayıcı faktör analizi için altı faktör önerilmektedir. Bu altı faktörün toplam varyansa yaptığı katkının %55,927 olduğu görülmektedir.



1. Faktör: İşletme yönetiminde zorluk. %21,069 düzeyinde açıklayıcılığa sahip bu faktörün işletme yönetiminde kadın girişimcilerin karşılaştıkları sorunları temsil eden değişkenlerden oluştuğu düşünülmüştür. Faktör içinde yer alan maddeler: pazarlama konusunda zorluk, finansal hesaplar konusunda zorluk, üretim miktarını belirlerken zorluk, üretim sorunlarını çözmekte zorluk, rakiplerle başa çıkmakta zorluk, işi planlamakta zorluk, makine ve ekipman seçiminde ve temininde zorluk, finansal kaynak bulmakta zorluk, satış fiyatlarını belirlerken zorluk, müşteri ilişkilerinde zorluk ve bürokratik işlemlerde zorluk şeklindedir.

2. Faktör: Rol Çatışması. %9,843 düzeyinde açıklayıcılığa sahip bu faktörün kadın girişimcilerin, hem kadın hem de girişimci olmalarından dolayı toplumsal rollerinden kaynaklanan rol çatışması değişkenlerinden oluştuğu düşünülmüştür. Faktör içinde yer alan maddeler: anne olarak sorumluluklarını aksatma, eş olarak sorumluluklarını aksatma, ev kadını sorumluluklarını aksatma, aile içi sorumlulukların işini aksatması, çocuk sahibi olmanın işini aksatması, aileye dilediği gibi vakit ayıramama ve çocuk sayısı şeklindedir.

3. Faktör: Destekleyici çevresel koşullar. %7,517 düzeyinde açıklayıcılığa sahip bu faktörün, kadın girişimcileri işletme kurarken ve yönetirken destekleyen çevresel koşulları temsil ettiği düşünülmüştür. Faktör içinde yer alan maddeler: yaşadığı bölgedeki hakim kültürün kadınları girişimci olmaya teşvik ettiğini düşünme, yaşadığı bölgede kadın girişimciler için yeterli destek mekanizmalarının bulunduğunu düşünme, işletmeyi yönetmekte zorlanmama, çalıştığı sektörde büyümek için uygun fırsatlar görme, çalıştığı sektörün kadın girişimciler için çok uygun olduğunu düşünme şeklindedir.

4. Faktör: Ataerkil toplumsal yapı. %6,973 düzeyinde açıklayıcılığa sahip bu faktörün kadın girişimcilerin içinde yaşadığı toplumun ataerkil özelliklerinin temsil ettiği düşünülmektedir. Faktör içinde yer alan maddeler: kadın olduğu için önyargılı tutumlara ve ayrımcılığa maruz kalma, aile ve yakın çevrenin olumsuz baskısını hissetme, kadın olduğu için erkek girişimcilerin karşılaşmadığı türden sorunlarla karşılaşma şeklindedir.

5. Faktör: Aile desteği. %5,479 düzeyinde açıklayıcılığa sahip bu faktörün aile desteğini temsil ettiği düşünülmüştür. Faktör içinde yer alan maddeler: işletmenin kuruluş aşamasında destek olan aile bireylerinin sayısı, günde daha az saat çalışma ve daha yeni işletme sahibi olma şeklindedir.

6. Faktör: Sosyo-ekonomik durum. %5,046 düzeyinde açıklayıcılığa sahip bu faktörün, kadınların sosyo-ekonomik durumunu temsil ettiği düşünülmüştür. Faktör içinde yer alan maddeler: eğitim düzeyi, ailenin toplam aylık geliri ve eşin eğitim düzeyi, şeklindedir.

## 5. SONUÇ VE ÖNERİLER

Bu çalışmanın amacı, Erzurum ilinde faaliyet gösteren kadın girişimcilerin profilini ortaya koymak, girişimcilik faaliyetlerini etkileyen faktörleri ve sorunlarını araştırmaktır. Bu amaçla çalışma; kadın girişimcilerin işletmelerini kurarken, yönetirken ve kurduktan sonra karşılaştıkları problemleri; iş kurma ve yönetme süreçlerinde ailelerinden, çevrelerinden ve çeşitli kuruluşlardan destek alma durumlarını; iş ve aile hayatı arasındaki karşılıklı etkileşimi, rol çatışması yaşama durumlarını ve bölgede kadın girişimciliğini destekleyen koşullar konusunda algı düzeylerini incelemektedir. Ayrıca kadınların girişimcilik faaliyetini etkileyen faktörler belirlenmeye çalışılmıştır.

Spesifik olarak Erzurum ilinde faaliyet gösteren kadın girişimcileri konu alan, uygulamalı benzer bir çalışma gerçekleştirilmemiştir. Saha araştırması sonuçları, bölgesel düzeyde kadın girişimciliğinin desteklenmesi amacıyla üretilen/yürütülecek programlara katkıda bulunacaktır. Ayrıca çalışmanın, bölgedeki kadın girişimcileri konu alan başka çalışmalara öncülük etmesi beklenmektedir.

Saha araştırması kapsamında Erzurum il merkezinde çeşitli sektörlerde faaliyet gösteren 200 kadın girişimciye anket uygulanmıştır. Toplanan veriler öncelikle tanımlayıcı istatistikler, frekans tabloları, ortalama değerleri ile değerlendirilmiştir. Kadınların girişimcilik faaliyetini etkileyen faktörleri belirlemek amacıyla açıklayıcı faktör analizi gerçekleştirilmiştir.

### 5.1. Saha Araştırması Bulguları

Örneklem içinde yer alan kadın girişimcilerin en çok faaliyet gösterdikleri üç iş kolu; kuaför (%22,5), konfeksiyon satışı (%22,0) ve lokanta/pastane işletmeciliğidir (%16,0). Fotoğrafçı, mobilyacı ve matbaa-ambalaj işleriyle ilgilenen kadın girişimci oldukça azdır. Buradan hareketle Erzurum'daki kadın girişimcilerin daha çok hizmet sektöründe yoğunlaştıkları söylenebilir. Örneklem tamamı KOBİ'lerden oluşmaktadır, 1-9 kişi istihdam eden mikro işletme oranı %94,0'tür.

Örneklemi oluşturan kadın girişimcilerin faaliyet konuları ve ağırlıklı olarak mikro işletmelerden oluşması hususu Erzurum'un ekonomik yapısıyla tutarlıdır. Erzurum bölgesel gelişme farklılıklarının bulunduğu bir bölgede yer almaktadır ve imalat sanayi gelişmemiştir. Erzurum'da, KOBİ sınıfının dışında kalan büyük işletme sayısı çok azdır.

Kadın girişimciler ağırlıklı olarak ortaokul-lise (%60,5) ve lisans-önlisans (%27,5) mezunudur. Örneklem içinde eğitim almamış kadın yoktur.

Kadın girişimcilerin çoğu (%69,0) evli, %22,5'i bekar. Ancak boşanmış ya da boşanmanın eşliğinde olan kadın girişimciler toplumsal baskı ve aile sınırlarının açığa çıkmasından endişe ettikleri için medeni durumlarının evli olarak kaydedilmesini istemişlerdir. Bu sebeple, medeni durumunu boşanmış olarak ifade eden girişimci bulunmamaktadır.

Kadın girişimcilerin üçte birinin (%33,0) çocuğu yoktur. %43,0'ü 2-3 çocuğa sahiptir. Kalabalık bir aile yapısına sahip olan (4-5 çocuk ve üzeri) kadın girişimciler örneklem %10,0'unu oluşturmaktadır.

Kadın girişimcilerin %13,0'ü işletmesini yeni açmıştır. %24,0'ü 1-3 yıldır, %22,5'si 3-5 yıldır, %21,0'i 5-10 yıldır, %19,5'i 10 yıl ve üzeri işletme sahibidir. Örneklem yaklaşık %80'i son 10 yıl içinde kurulan işletmelerden oluşmaktadır. Erzurum'da kadın girişimciliğinin son 10 yılda gelişme gösterdiği söylenebilir.

Çalışma kapsamındaki kadın girişimcilerin çoğunun (%80,5) işletmesinin ortağı yoktur. Kadın girişimcilerin %14,5'i birinci dereceden akrabalarla (eş, çocuk, kardeş, anne, baba), %3,5'i aile dışından birileriyle ve %1,5'i kuzen ve yakın olmayan akrabalarıyla ortak.

İşletmelerin ağırlıklı bir çoğunluğu (%78,5), ürün ve hizmetlerini sadece nihai tüketicilere satmaktadır. Geriye kalan işletmeler, ürün ve hizmetlerini hem nihai tüketicilere hem de diğer işletmelere satmaktadır. Örneklem içinde sadece işletmelere ürün ya da hizmet satan işletme bulunmamaktadır.

Örneklemdeki kadın girişimcilerin %47,0'si hayali olduğu için; %22,5'i aile bütçesine katkı sağlamayı istediği için; %18,5'i ekonomik özgürlük elde etmek için; %5,0'i bu konuda yetenekli olduğu için; %3,5'i çocuklar büyüdükten sonra yapacak işi kalmadığı için ve %2,5'i de kimsenin emri altında çalışmak istemediği için girişimci olmayı tercih ettiğini dile getirmiştir. Örneklem içindeki kadın girişimcilerin daha çok çekici etkenler nedeniyle girişimciliğe yöneldikleri görülmektedir. Bu sonuç, Türkiye'nin başka bölgelerinde yapılmış uygulamalı çalışmalar ile benzerlik göstermektedir.

Kadın girişimcilerin %36,5'i iş kurarken, faaliyet gösterdikleri iş kolu konusunda hiç bilgi-deneyim sahibi olmadıklarını; %22,0'si usta-çırak ilişkisi ile, %13,0'ü İşkur-Halk Eğitim meslek kurslarına katılarak, %11,5'i meslek lisesinde eğitim alarak bilgi-deneyim sahibi olduklarını ifade etmiştir.

Kadın girişimcilerin %72,0'si işletmesini sıfırdan kurmuştur. %59,0'u işletmelerini kurarken veya kurduktan sonra hiçbir fon kaynağından hibe veya kredi desteği almadığını belirtmiştir. Ayrıca %25,0'i KOSGEB desteklerinden, %8,0'i ESOB fonlarından faydalanmıştır.

Kadın girişimcilerin yaklaşık dörtte biri, işletmesini kurarken hiç kimseden destek görmediğini dile getirmiştir. Diğer yandan kadın girişimcileri bu süreçte sırasıyla; eşleri (%40,5), babaları (%23,0), anneleri (%16,0), çocukları (%7,0), yakın arkadaşları (%3,5) ve akrabaları (%4,0) desteklemiştir. Araştırma sonuçları (Arıkan, 2016; Palaz ve Turgut, 2009) yapılmış diğer çalışmalarla benzer bir sonuç ortaya koymaktadır. Kadın girişimciler iş kurma süreçlerinde ailelerinden destek görmektedir.

Kadın girişimciler işletmelerini kurarken; ailelerinin ve yakın çevrelerinin olumsuz baskısını hissetmemiş (%59,5), bürokratik işlemlerde (%63,0), işi planlamakta (%76,0), makine ve ekipman temininde (%74,5) ve finansal kaynak bulma konusunda (%60,5) zorlanmamıştır. İşletmeyi kurmadan önce karşılaştıkları zorluklar değerlendirildiğinde kadın girişimcilerin, en az zorlandıkları konuların makine ekipman temini ve seçimi ve işi planlama olduğu görülmüştür. Kadınlar iş kurma sürecinde genel olarak zorlanmamıştır. Araştırma sonuçları, aile ve yakın çevrenin baskısı konusunda, Uluköy ve Bayraktaroğlu (2014) tarafından yürütülen çalışma sonuçları ile benzerdir. Söz konusu çalışmada ailesi veya erkek rakipleri tarafından engellediğini belirten kadın girişimci oranı %24'tür. Ayrıca iş kurma süreçlerinde yaşanan sorunlar, yapılmış diğer çalışmaların sonuçlarıyla (Bedük vd., 2016; Arıkan, 2016) kıyaslandığında, Erzurum'daki kadın girişimcilerin benzer düzeylerde sorun yaşadığı görülmektedir.

Kadın girişimcilerin %44,0'ü işletmeyi yönetmekte zorlanmadığını ifade etmiştir. Ayrıca girişimcilere işletmecilikle ilgili ana konu başlıkları tek tek sorulmuştur. Kadın girişimcilerin işletmeyi yönetirken; pazarlama konusunda (%71,5), finansal hesaplar konusunda (%70,5), müşteri ilişkilerinde (%79,5), üretim miktarını belirlerken (%77,5), üretim sorunlarını çözerken (%79,5), satış fiyatlarını belirlerken (%76,5), çalışanları yönetirken (%73,5) ve rakiplerle başa çıkma konusunda (%77,5) zorlanmadıkları görülmektedir. Araştırma sonuçları, kadınların işletmecilik bilgi ve becerisinin yetersiz olduğu konusundaki kalıpyargının ne kadar temelsiz olduğunu ortaya koymaktadır.

Kadın girişimcilere işletmelerini kurduktan sonra karşılaştıkları sorunlar sorulmuştur. Kadınlar; ev kadını sorumluluklarını aksattıklarını (%32,0), eş olarak sorumluluklarını aksattıklarını (%23,5), anne olarak sorumluluklarını aksattıklarını (%20,5), aile içi sorumlulukların işlerini aksattığını (%26,5), çocuk sahibi olmanın işlerini aksattığını (%17,5), kadın oldukları için önyargılı tutumlara ve ayrımcılığa maruz kaldıklarını (%31,0) yüksek olmayan yüzdelerle ifade etmiştir. Araştırma sonuçları işletmeyi kurduktan sonra kadınların çok fazla sorun yaşamadıklarını göstermektedir.

Literatürde yeni girişimlerin ve 5 yaş altı işletmelerin girişimciye yoğun bir iş yükü ve stres getirdiği hususu yaygın olarak kabul görmektedir. Kadın girişimciler üzerine Türkiye'de gerçekleştirilen çalışmalar da bu hususu destekler sonuçlar ortaya koymaktadır. Batı ve İnel (2015) işletmenin yaşı küçüldükçe kadın girişimcilerin iş-aile çatışma düzeyinin arttığını; ev veya iş yerinde profesyonel yardım alarak sorumluluklarını paylaşan kadınların çatışma düzeyinin azaldığını tespit etmiştir. Erzurum'da gerçekleştirilen bu araştırma sonuçları, yapılmış diğer çalışmaları destekler nitelikte bir sonuç ortaya koymamaktadır. Örneklem içindeki kadın girişimcilerin sadece %24,5'i ev işlerini yönetme ve çocuk bakımı gibi konularda ücretli veya ücretsiz yardım almaktadır. Aile ve iş hayatına ilişkin çeşitli sorumluluklarını aksatma durumlarına ilişkin sorulara düşük yüzdelerle cevap verdikleri görülmektedir. Bu iki sonuç birlikte değerlendirildiğinde, kadınların aile ve iş hayatındaki sorumlulukları bir arada sorunsuz bir şekilde yürüttükleri düşünülmektedir. Örneklem %13'ünün yeni, %46,5'inin 1-5 yıldır işletme sahibi kadın girişimcilerden oluştuğu göz önüne alındığında kadın girişimcilerin daha fazla çatışma yaşamaları beklenmektedir. Kadın girişimcilerin beklenenin aksine neden daha az sorun yaşadıklarını ifade ettikleri ve çatışma odaklarıyla nasıl baş ettikleri ayrıca araştırılması gereken konular arasında yer almaktadır.

Diğer yandan bu sonuç, örnekleme oluşturan kadın girişimcilerin deneyimleyerek zaman içinde aile-iş iş-aile kaynaklı çatışma odaklarına uygun stratejiler geliştirdiğini ortaya koymaktadır. Bu durum, Batı ve İnel (2015) tarafından yürütülen araştırma bulgularıyla paralel bir sonuç ortaya koymaktadır; kadınlar iş hayatındaki başarı durumundan bağımsız olarak, evdeki sorumluluklarından vazgeçmemekte, verimliliği artırmak ve sorunları çözmek için stratejiler uyarlamaktadırlar.

Kadın girişimcinin içinde bulunduğu çevreyi nasıl algıladığı konusunda bazı sorular yöneltilmiştir. Kadın girişimcilerin başarısını etkileyebilecek nitelikteki bu koşullara ilişkin değerlendirmeler şöyledir: Kadınlar; çalıştıkları sektörde büyümek için uygun fırsatlar görmekte (%77,0) ve çalıştıkları sektörün kadın girişimciler için çok uygun olduğunu düşünmektedir (%86,0). Ancak yaşadıkları bölgedeki hakim kültürün kadınları girişimci olmaya teşvik ettiğini düşünen (%43,0) ve yaşadıkları bölgede kadın girişimciler için yeterli destek mekanizmalarının bulunduğunu düşünen kadın girişimci sayısı (%35,0) nispeten daha düşüktür. Kadın

girişimcilerin %56,5'i cinsiyet ayrımcılığına maruz kalmadıklarını ve erkeklerin karşılaşmadığı türden sorunlarla karşılaşmadıklarını ifade etmiştir.

Kadın girişimcilerin büyük bir çoğunluğu (%78,0) imkanları olsa dahi işlerini bırakmak ya da maaşlı işe geçmek istemediklerini ifade etmiştir. Önceki sonuçlarla birlikte değerlendirildiğinde Erzurum'da faaliyet gösteren kadın girişimcilerin; çekici etkenler sonucu kendi istekleri ile girişimci oldukları, ailelerinden ve çevrelerinden destek gördükleri, işletmelerini kurarken ve yönetirken çok fazla sorun yaşamadıkları, aile içi sorumlulukları ile iş hayatının getirdiği sorumlulukları dışardan çok fazla desteğe ihtiyaç duymadan sorunsuz bir şekilde bir arada götürdükleri ve girişimci olmaktan memnun olduklarını söylemek mümkündür.

## 5.2. İstatistiksel Analiz Sonuçları

Değişken sayısını azaltmak; değişkenler arası ilişkilerdeki yapıyı ortaya çıkarmak, diğer bir ifade ile değişkenleri sınıflandırmak amacıyla açımlayıcı faktör analizi gerçekleştirilmiştir. Gerçekleştirilen açımlayıcı faktör analizi için altı faktör önerilmektedir. Bu altı faktörün toplam varyansa yaptığı katkının %55,927 olduğu görülmektedir.

1. Faktör: İşletme yönetiminde zorluk. %21,069 düzeyinde açıklayıcılığa sahip bu faktörün işletme yönetiminde kadın girişimcilerin karşılaştıkları sorunları temsil eden değişkenlerden oluştuğu düşünülmüştür. Faktör içinde yer alan maddeler: pazarlama konusunda zorluk, finansal hesaplar konusunda zorluk, üretim miktarını belirlerken zorluk, üretim sorunlarını çözmekte zorluk, rakiplerle başa çıkmakta zorluk, işi planlamakta zorluk, makine ve ekipman seçiminde ve temininde zorluk, finansal kaynak bulmakta zorluk, satış fiyatlarını belirlerken zorluk, müşteri ilişkilerinde zorluk ve bürokratik işlemlerde zorluk şeklindedir.

2. Faktör: Rol Çatışması. %9,843 düzeyinde açıklayıcılığa sahip bu faktörün kadın girişimcilerin, hem kadın hem de girişimci olmalarından dolayı toplumsal rollerinden kaynaklanan rol çatışması değişkenlerinden oluştuğu düşünülmüştür. Faktör içinde yer alan maddeler: anne olarak sorumluluklarını aksatma, eş olarak sorumluluklarını aksatma, ev kadını sorumluluklarını aksatma, aile içi sorumlulukların işini aksatması, çocuk sahibi olmanın işini aksatması, aileye dilediği gibi vakit ayıramama ve çocuk sayısı şeklindedir.

3. Faktör: Destekleyici çevresel koşullar. %7,517 düzeyinde açıklayıcılığa sahip bu faktörün, kadın girişimcileri işletme kurarken ve yönetirken destekleyen çevresel koşulları temsil ettiği düşünülmüştür. Faktör içinde yer alan maddeler: yaşadığı bölgedeki hakim kültürün kadınları girişimci olmaya teşvik ettiğini düşünme, yaşadığı bölgede kadın girişimciler için yeterli destek mekanizmalarının bulunduğunu düşünme, işletmeyi yönetmekte zorlanmama, çalıştığı sektörde büyümek için uygun fırsatlar görme, çalıştığı sektörün kadın girişimciler için çok uygun olduğunu düşünme şeklindedir.

4. Faktör: Ataerkil toplumsal yapı. %6,973 düzeyinde açıklayıcılığa sahip bu faktörün kadın girişimcilerin içinde yaşadığı toplumun ataerkil özelliklerinin temsil ettiği düşünülmektedir. Faktör içinde yer alan maddeler: kadın olduğu için önyargılı tutumlara ve ayrımcılığa maruz kalma, aile ve yakın çevrenin olumsuz baskısını hissetme, kadın olduğu için erkek girişimcilerin karşılaşmadığı türden sorunlarla karşılaşma şeklindedir.

5. Faktör: Aile desteği. %5,479 düzeyinde açıklayıcılığa sahip bu faktörün aile desteğini temsil ettiği düşünülmüştür. Faktör içinde yer alan maddeler: işletmenin kuruluş aşamasında destek olan aile bireylerinin sayısı, günde daha az saat çalışma ve daha yeni işletme sahibi olma şeklindedir.

6. Faktör: Sosyo-ekonomik durum. %5,046 düzeyinde açıklayıcılığa sahip bu faktörün, kadınların sosyo-ekonomik durumunu temsil ettiği düşünülmüştür. Faktör içinde yer alan maddeler: eğitim düzeyi, ailenin toplam aylık geliri ve eşin eğitim düzeyi, şeklindedir.

## 5.3. Öneriler

Saha araştırmasının yürütülmesi sırasında araştırmacı görüşmelerde çeşitli zorluklar yaşamıştır. Kadın girişimcilerin sözlü olarak boşanmış/boşanma sürecinde olduklarını ifade etmelerine rağmen anket formuna evli olarak kaydedilmek istedikleri görülmüştür. Ayrıca çocuk sayısı sorusunun medeni durumdan önce sorulmasını sorun eden ve olumsuz tepki veren girişimciler olmuştur. Eşleri ile birlikte çalışan kadınların sorulara cevap verirken, göz teması ile veya sözlü olarak eşlerinden onay alma ihtiyacı hissettikleri gözlenmiştir. Bu gibi hususlar toplu olarak değerlendirildiğinde kadın girişimcilerin hissettikleri toplumsal baskı, karar verme süreçlerine katılım durumları gibi hususların derinlemesine araştırılmasının, bölgede girişimci olmaya karar verecek kadınların karşılaşacağı toplumsal sorunların daha iyi anlaşılmasına katkıda bulunacağı düşünülmektedir.

Erzurum'daki hakim kültürün kadınları girişimci olmaya teşvik ettiğini ve kadın girişimciler için Erzurum'da yeterli destek mekanizmalarının bulunduğunu düşünen kadın girişimci sayısının düşük olduğu

görülmektedir. Bu konuda araştırmaların gerçekleştirilmesi yatırım ortamının iyileştirilmesine katkı sağlayacaktır.

Eğitim düzeyi yükseldikçe kadınların daha yüksek katma değer üreten iş kollarına yönelebilecekleri düşünülebilir. Ayrıca kadınların eğitim olanaklarına erişimi arttıa kadının toplumdaki yeri güçlenmekte, kadına yönelik toplumsal baskı azalmaktadır. Bu noktadan hareketle kadın girişimcilerin eğitim düzeylerinin artırılması pek çok açıdan önemlidir. Örgün ve yaygın eğitim kurumları kadın girişimciliğini konu alan program ve projelere daha çok yer vermelidir.

Kadın girişimcilerin işletmecilik konusundaki bilgi ve becerilerini artırmaya yönelik (pazarlama, muhasebe, finansman, yönetim vb konularda) kurslar ve sertifika programları yürütülmesi, kadın girişimcilerin işletme performansını olumlu yönde etkileyecektir ve ayrıca potansiyel kadın girişimcileri teşvik edecektir. Bölgede bu konuda bir eksiklik olduğu görülmektedir. Erzurum Esnaf ve Sanatkarlar Odası Başkanlığı ve Erzurum Ticaret ve Sanayi Odası ye sayısı en yüksek meslek kuruluşları olarak, diğer yerel kuruluşlarla işbirliği içinde bu tip programları yürütebilecek kurumsal alt yapıya sahiptir. Söz konusu programların KOSGEB'in ve KUDAKA'nın destek programları ile entegre edilmesi durumunda, kadın girişimcilerin mevcut durumlarının iyileşeceği, yeni girişimlerin kurulacağı ve dolayısıyla bölgenin kalkınmasına katkıda bulunacağı düşünülmektedir.

Yerel kurum ve kuruluşlar kadın girişimcilerle daha yakın ilişkiler kurmalı, planlama ve organizasyon süreçlerinde teknik destek sağlamalıdır. Bu bağlamda üretilecek program ve projelere niversiteler ve akademisyenler, kadın girişimcilerin desteklenmesi için daha çok katkıda bulunmalıdır. Erzurum'da iki devlet niversitesi bulunmasına rağmen bu konuda bir eksiklik olduğu düşünülmektedir.

Kadın girişimciliği konusu devlet politikası olarak ele alınmalıdır. TÜSİAD'ın 2000 tarihli raporunda ifade edildiği üzere, devletin kadın girişimciliği konusuyla ilgili açık ve net bir vizyonu olmalıdır; kadın girişimcilere yönelik vergi işleri kolaylaştırılmalıdır. Tüm Türkiye için bu uygulamanın zor olduğu düşünülebilir. Ancak ekonomik gelişmişlik açısından dezavantajlı bölgelere özel bir uygulama ile, kadın girişimcilere vergi indirimini uygulamasının kadın girişimciliğini destekleyeceği düşünülmektedir.

Başarılı kadın girişimciler medyada yeterince yer almamakta ve tanınmamaktadır. Kadınların başarı hikayeleri daha çok topluma sunulmalı, medya kuruluşları bu konuda sosyal sorumluluk bilinciyle hareket etmeli kadın girişimciliğini desteklemelidir. Özellikle yerel düzeydeki medya kuruluşlarında bu konuda farkındalık geliştirilmesi gerektiği görülmektedir.

Yapılmış uygulamalı alışmalar, Türkiye'de kadın girişimcilerin düşünüldüğü kadar çok sorun yaşamadıklarını ve çatışma odaklarını stratejiler geliştirerek zdklerini göstermektedir. Oysa kadınların girişimci olmaları durumunda başarısız olacakları ve baskı göreceklere vb. konusunda kuvvetli kalıpyargılar bulunmaktadır. Uygulamalı çalışmaların kalıpyargıları temelsiz bırakan ve kadın girişimciliğini teşvik eden bu olumlu sonuçları, toplumla daha fazla paylaşılmalıdır.

## KAYNAKÇA

- Antalyalı, Ö. L. ve Özkul, A. S. (2017). Fakülte ve meslek yüksekokullarında başarılı girişimci algısı ve cinsiyet rolü stereotipleri ile ilişkisi. 4. *Ulusal Meslek Yüksekokulları Sosyal ve Teknik Bilimler Kongresi*, 512-531.
- Arıkan, C. (2016). Kadın girişimcilikte başarı ve başarıyı etkileyen faktörler: Bursa örneği. *Yönetim ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi*, 14(3), 138-156.
- Arslan, İ. K. ve Toksoy, M.D. (2017). Türkiye’de kadınları girişimcilğe yönelten faktörler karşılaştıkları sorunlar ve çözüm önerileri. *İstanbul Ticaret Üniversitesi Girişimcilik Dergisi*, 1(1), 123-148.
- Aslan, Ş. ve Atabey, A. (2007). Küresel rekabette kadın girişimcilerin rolü ve Türk kadın girişimci tipolojisi. *Journal of Azerbaijani Studies*, 12(1), 1-17.
- Aşkın, A. (2011). Tarihsel süreçte girişimcilik kavramı ve gelişimi. *Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi*, 6(2), 56-72.
- Aşkın E.Ö., Barış, S. (2016). Kadın istihdamında sosyal sermayenin etkisi: Tokat ilinde kadın girişimciler üzerine bir inceleme. *Business and Economics Journal*, 7(2), 63-82.
- Batı, B. G. ve İnel M. N. (2015). Kadın girişimcilerin profili bağlamında çatışma düzeyleri ve yatırım tercihleri: Yalova ili üzerine inceleme. *Marmara Üniversitesi Öneri Dergisi*, 11(44), 101-119.
- Bedük, A. (2005). Türkiye’de çalışan kadın ve kadın girişimciliği. *Elektronik Sosyal Bilimler Dergisi*, 3(12), 106-117.
- Bedük, A., Eryeşil, K. ve Oğuz, H. (2016). Kadın ve erkek girişimcilerin algılama farklılıkları. *Sosyal Bilimler Meslek Yüksekokulu Dergisi*, 19 (41.Yıl Özel Sayısı), 1-15.
- Bozat, A. (2017). Kadın girişimciler ve inovasyon; Topluluktan faydalanma yönteminin getirebileceği çözümler: Şişli bölgesindeki kadın girişimciler. *ACÜ Uluslararası Sosyal Bilimler Dergisi*, 3(1), 26-37.
- Çakıcı, A. (2004). Kadın girişimcilerin işletme fonksiyonlarındaki etkisinin belirlenmesine yönelik bir araştırma. *Yönetim Bilimleri Dergisi*, 1(3), 1-15.
- Çelik, C. ve Özdevecioğlu, M. (2001). Kadın girişimcilerin demografik özellikleri ve karşılaştıkları sorunlara ilişkin Nevşehir ilinde bir araştırma. *1.Orta Anadolu Kongresi*. Nevşehir 2001, 487-498.
- Çolakoğlu, H. ve Çolakoğlu, T. (2016). Üniversitelerdeki girişimcilik eğitimi ile öz yeterlilik algısı ve girişimcilik potansiyeli ilişkisi üzerine bir saha araştırması. *Sosyal ve Beşeri Bilimler Araştırmaları Dergisi*, 17(37), 70-84.
- Erdun, Ş. (2011). *Kadın girişimcilerin risk alma eğilimi ve kendine güven özellikleri üzerine bir çalışma: Zonguldak örneği* (Yayımlanmamış yüksek lisans tezi). Zonguldak Kara Elmas Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı.
- Eryılmaz, N. Ş. (2014). *Türkiye’de kadın girişimcilerin karşılaştıkları sorunlar: Kahramanmaraş örneği* (Yayımlanmamış yüksek lisans tezi). Yalova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Eser, G. ve Yıldız, M. L. (2015). Türkiye’de girişimcilik araştırmalarının odağı nedir?: Yazın üzerine bir inceleme. *Marmara Üniversitesi Öneri Dergisi*, 11(43), 91-117.
- Gökalp, İ. E. (2008). *Türkiye’de kadın girişimciler ve kadın yöneticiler* (Yayımlanmamış yüksek lisans tezi). Kırıkkale Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Ana Bilim Dalı.
- Gökulu, G. ve Furat, M. (2013). Türkiye’de kadınla ilgili kalkınma politikalarının ve projelerinin eleştirel değerlendirilmesi. *Turkish Studies - International Periodical For The Languages, Literature and History of Turkish or Turkic*, 8(8), 1895-1913.
- Göküş, M., Özdemiray, S. M. ve Göksel, Z. S. (2013). Bölgesel kalkınmada kadın girişimciliğinin önemi. *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 29, 87-97.
- Hisrich, R. ve Candida B. (1985). Women and minority entrepreneurs: A comparative analysis. *Frontiers of Entrepreneurial Research*, 566-587.
- İlter, B. (2010). *Girişimcilik sürecinde kadın girişimcilerin karşılaştıkları sorunların analizi: Kagider örneği*. Ankara: Adalet Yayınevi.

- İnce, A. R., Çamlıbel, F. ve Birol, Y. E. (2016). Kosgeb girişimcilik eğitimine katılan kursiyerlerin girişimcilik kararını etkileyen sebepler üzerine bir araştırma. *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 21(1), 113-123.
- İşcan, Ö. ve Kaygın, F. (2011). Potansiyel girişimciler olarak üniversite öğrencilerinin girişimcilik eğilimlerini belirlemeye yönelik bir araştırma. *Organizasyon ve Yönetim Bilimleri Dergisi*, (2), 275-286.
- Kalaycı, Ş. (2006). *SPSS Uygulamalı Çok Değişkenli İstatistik Yöntemleri*. Ankara, Türkiye: Asil Yayın Dağıtım.
- Keskin, S. (2014). Türkiye’de kadın girişimcilerin durumu. *Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi*, 9(1), 71-95.
- Kuşay, Y. (2017). İş gücü alanı olarak sosyal medyanın kullanımı ve girişimci kadınlar. *Marmara Üniversitesi Kadın ve Toplumsal Cinsiyet Araştırmaları Dergisi*, 1, 23-33.
- Kutanis, R. Ö., ve Alpaslan, S. (2006). Girişimci ve yönetici kadınların profili farklı mıdır? *Afyon Kocatepe Üniversitesi İİBF Dergisi*, 8(2), 139-153.
- Memiş, H., Paksoy, H.M. ve Paksoy, S. (2007). Bölgesel kalkınmada kadın girişimciliğin önemi: GAP Bölgesinde bir araştırma. *Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi*, 2(2), 137-152.
- Morçin, S. E. (2013). Türk kültüründe kadın girişimciliği: Kavramsal bir değerlendirme. *Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi*, 8(2), 167-190.
- Özkaya, M. O. (2009). Kadın girişimcilere yönelik ‘strateji geliştirmede’ yerel yönetimlerle işbirliği içinde olmak mümkün mü? *Yönetim ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi*, 11, 56-72.
- Özkan, B. (2011). *Kadın girişimciler: Girişimciliğin iş yaşamı-aile yaşamı dengesi üzerindeki etkisinin incelenmesine yönelik bir uygulama* (Yayımlanmamış yüksek lisans tezi). Yıldız Teknik Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Özmutlu, İ., Yıldırım, F., Naktiyok, S. (2014). Assessment of the entrepreneurship level of the university students at the sports management departments. *The Online Journal of Recreation and Sport*, 3(2), 1-7.
- Palaz, S. ve Turgut, B. (2009). Kadın girişimcilerin kişisel ve iş yaşamına ilişkin özellikleri, motivasyonları ve beklentileri üzerine bir araştırma: Bandırma örneği. *Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi*, 4(1), 99-115.
- Pişkinsüt, E. (2011). Girişimciliğin Türkiye’deki ekonomik kalkınmaya etkileri: KOBİ örneği. *Sosyoloji Derneği, Türkiye Sosyolojisi Araştırmaları Dergisi*, 14(2), 95-116.
- Sayın, E. (2011). Kadın girişimcilerin sorunlarının betimleyici analizi. *Organizasyon ve Yönetim Bilimleri Dergisi*, 3(1), 23-32.
- Soysal, A. (2010a). Kadın girişimcilerin özellikleri, karşılaştıkları sorunlar ve iş kuracak kadınlara öneriler: Kahramanmaraş ilinde bir uygulama. *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İİBF Dergisi*, 5(1), 71-95.
- Soysal, A. (2010b). Türkiye’de kadın girişimciler: Engeller ve fırsatlar bağlamında bir değerlendirme. *Ankara Üniversitesi SBF Dergisi*, 65(1), 82-114.
- Sönmez, A. Ve Andaç T. (2014). Türkiye’de girişimcilik ve Türk girişimci profili üzerine bir analiz. *Yönetim ve Ekonomi Dergisi*, 21(2), 41-58.
- Şahin, E. (2006). Kadın girişimcilik ve Konya ilinde kadın girişimcilik profili üzerine bir uygulama. *Selçuk Üniversitesi İİBF Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 288-309.
- Tan, F. Z. S. (2006). Tarihi akış içinde Kastamonu kadın girişimciliği. *14. Ulusal Yönetim ve Organizasyon Kongresi Bildiriler Kitabı*, Erzurum.
- Timuroğlu, M. K. ve Çakır, S. (2014). Girişimcilerin yeni bir girişim yapma niyetlerinin risk alma eğilimi ile ilişkisi. *Afyon Kocatepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 16(2), 119-136.
- Timuroğlu, M. K. ve Naktiyok, A. (2009). Öğrencilerin motivasyonel değerlerinin girişimcilik niyetleri üzerine etkisi ve bir uygulama. *Atatürk Üniversitesi İktisadi İdari Bilimler Dergisi*, 2(3), 85-103.
- Topkaya, Ö. (2013). Tarihsel süreçte girişimcilik teorisi: Girişimciliğin ekonomik büyüme ve istihdam boyutu. *Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi*, 8(1), 30-54.
- Türko, E. S. (2016a). Business plan vs business model canvas in entrepreneurship trainings, a comparison of students' perceptions. *Asian Social Science*, 12(10), 55-62. <http://dx.doi.org/10.5539/ass.v12n10p55>

- Türko, E. S. (2016b). Can entrepreneurship education reduce stereotypes against women entrepreneurship? *International Education Studies*, 9(11), 53-65. <http://dx.doi.org/10.5539/ies.v9n11p53>
- Türko, E. S. ve Kadiroğlu, A. (2016). Yerel ekonomik kalkınma ve ihracat: Erzurum ilinde bir uygulama. 2. *Uluslararası Kafkasya-Orta Asya Dış Ticaret ve Lojistik Kongresi, Bildiriler Kitabı*, 351-372.
- Türko, E. S. ve Kadiroğlu, A. (2017). Yerel ekonomik kalkınma ve ihracat: Erzurum ilinde bir uygulama. *The Journal of Academic Social Sciences*, 5(57), 76-99.
- Ufuk, H. (1997). *Kadın girişimcilerin sosyo kültürel ve ekonomik profili Ankara örneği* (Yayımlanmamış yüksek lisans tezi). Fen Bilimleri Enstitüsü, Ankara Üniversitesi.
- Uluköy, M. ve Bayraktaroğlu, S. (2014). A field research about oppression incurred of woman entrepreneurs in patriarchal societies. *Yönetim ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi*, 24, 356-369.
- Uluköy, M. ve Demireli, C. (2014). Cinsiyetin girişimcilik özellikleri üzerine etkisi: Erkek girişimcilik ve kadın girişimciliğin karşılaştırmalı analizi. *Yönetim ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi*, 22, 47-55.
- Ülgen, B., Aktaş, E. ve Hayrullah Aslan E. (2017). Kadın girişimcilerin “güç mesafesi” ve “belirsizlikten kaçınma” kültürel boyutlarına ilişkin algılarının değerlendirilmesi. *İstanbul Ticaret Üniversitesi Girişimcilik Dergisi*, 1(1), 27-71.
- Yağcı, F. ve Bener, Ö. (2005). Girişimci kadınların demografik ve genel karakteristikleri ile kadınları girişimciliğe motive eden faktörler. *Ahmet Yesevi Üniversitesi Mütevelli Heyet Başkanlığı, BİLİG*, 33, 85-100.
- Yalman, İ. N. ve Gündoğdu, Ö. (2014). Kadın girişimciliği ve bölgesel kalkınma: TR72 (Kayseri, Sivas, Yozgat) bölgesinde uygulama. *Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi*, 9(1), 39-71.
- Yazıcı, K. ve Şahin, K. T. (2006). Türkiye’de kadın girişimciliğinin gelişimi: Kültürel ve makro-kurumsal bağlamın birlikteliği. *Karadeniz Teknik Üniversitesi Dergisi*, 17(53), Trabzon.
- Yıldırım, F., Naktiyok, S., Kula, M.E. (2016). Tükenmişlik düzeyinin girişimcilik niyeti üzerine etkisi. *Journal Business Research Turk*, 8(4), 15-33.
- Yirik, Ş. ve Ilgaz Yıldırım, B. (2014). Turizm sektöründeki kadın girişimcilerin bireysel değerlerinin demografik özellikleri açısından incelenmesi: Antalya ili örneği. *Mustafa Kemal Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 11(26), 361-378.



# EMPIRICAL ANALYSIS OF FOREIGN EXCHANGE RATE AND STOCK PRICE INDICES: EVIDENCE FROM EMERGING COUNTRIES

*Ahmet Çilingirtürk\*<sup>1</sup>*

*Müge Çetiner\*\**

*Emre Zehir\*\*\**

## ABSTRACT

The main aim behind this research is to find out the exchange rate risk on stock price indices return volatility of 22 emerging countries. The study is based on the monthly stock index and foreign exchange rate in relation the USD of the related 22 countries' data between January 2000 and December 2016. Both fixed effect and random effect models were tested. The fixed effect model assumes that stocks are correlated with country specific exchange rates while the random effect model assumes residuals are uncorrelated with the country specific exchange rates. Furthermore, country specific variance on stock index return was tested using the Breusch and Pagan LR test, and it was found that there is no country specific volatility, which means that their variance is zero. This means that there are not any country specific effects in the model, which can be interpreted to mean that there is no medium or long-term arbitrage possibilities with international transactions. Finally, it was observed that exchange rate changes had a negative impact on stock index returns. The previous month's stock market movement or random term did not have any impact on the current market returns according to AR and MA terms. Moreover, international foreign exchange market and stock market cooperate consistently, uncausing any arbitrage possibility on monthly basis. Daily models might detect short-term arbitrage failures in international transactions. Furthermore, there are asymmetric GARCH models to test the gain and loss volatility on transactions.

**Keywords:** Exchange Rates, Stock Price Indexes, Emerging Markets, GARCH Model

**JEL Codes:** F31, G15, G10, B23

## ÖZET

Döviz kurlarının hisse senedi piyasalarındaki oynaklığa etkisini araştıran bu çalışma, Ocak 2000 - Aralık 2016 yılları arasında 22 ülkenin para birimlerinin ABD Dolarına karşı değerleri ve hisse senedi endekslerinin aylık verileri kullanılarak sabit ve rasgele etki modellerinin test edilmesiyle gerçekleştirilmiştir. Sabit etki modeli endeksler ile döviz kurları arasında bir korelasyon olduğunu gösterirken rasgele etki modeline göre herhangi bir korelasyon bulunamamıştır. Breusch ve Pagan LR testi kullanılarak ülkelere özgü hisse senedi getirilerinin varyansları hesaplanmış ve ülkelere özgü oynaklık riski bulunamamış olup, hisse senedi endeksleri ve döviz kuru arasındaki varyans sıfırdır. Buna ek olarak rasgele etki modeli hisse senedi endeks getirileri ve döviz kurları arasındaki ilişkiyi açıklamak için uygundur. Bu uygunluk, modelde herhangi bir ülkeye özgü etki olmadığından dolayı orta ve uzun vadede uluslararası işlemlerde herhangi bir arbitraj fırsatı olmadığı anlamında yorumlanabilir. Son olarak döviz kurundaki değişimin endeksler üzerinde negatif bir etkisi olduğu gözlenmiştir. Yapılan AR ve MA terimlerine göre geçmiş ay endeks getirilerinin endeks getirileri üzerinde herhangi bir etkiye sahip olmadıkları anlaşılmıştır. Bütün bunlara ek olarak günlük modellerde kısa süreli arbitraj imkânı bulunsa da uluslararası döviz piyasaları ve hisse senedi piyasaları aylık bazda herhangi bir arbitraj fırsatına olanak sağlamayacak şekilde birlikte hareket etmektedir.

**Anahtar Kelimeler:** Döviz Kurları, Hisse Senedi Endeksleri, Gelişmekte Olan Ülkeler, GARCH Model

**JEL Kodları:** F31, G15, G10, B23

---

\*<sup>1</sup> Professor Doctor, Marmara University, [acilingi@marmara.edu.tr](mailto:acilingi@marmara.edu.tr)

\*\*Professor Doctor, Istanbul Kultur University, [m.cetiner@iku.edu.tr](mailto:m.cetiner@iku.edu.tr)

\*\*\*Research Assistant, Istanbul Kultur University, [e.zehir@iku.edu.tr](mailto:e.zehir@iku.edu.tr)

## 1. INTRODUCTION

Volatility has been defined as asset price changes and is an important parameter used by investors for their portfolios. The key factor is to measure the volatility as correctly as possible. Having accepted this as a starting point we will move on to volatility analysis between exchange rates and stock price index. Liberalization can be seen most accurately in the equity market worldwide. Hence, it becomes quite easy to monitor capital movements on exchange rates and stock prices. In order to prevent overheating in economies, interest rate increments and balance sheet reductions occur and as a result the foreign exchange goes up.

In time, an increase in stock prices creates wealth growth, money demand and an increase in interest rates. High interest rates trigger the flow of foreign capital into the country and the national currency appreciates. On one hand this appreciation is bad news for firms that are exporting to other countries while on the other, inputs related to export become cheaper, national production firms benefit from this and their stock values increase.

There is a heavy capital flow to emerging markets due to the low interest rate policy in USA and the low value of US dollar compared other currencies. Our main goal with this research is related to whether investors from emerging markets could transform these changes into their investments or not?

## 2. LITERATURE SURVEY

In the literature of finance, there are two main theories that explain the relationship between stock indices and foreign exchange. The first is a traditional approach trying to explain effects of volatility on the exchange rate of firms' stock of firms. Dornbusch and Fisher (1980) indicated that there is a positive relation between stock price increment and exchange rates. The second approach, named the Portfolio Balance Approach, asserts that there is a negative relationship between stock prices and exchange rate (Branson, 1983). In this model, stock prices are seen as causes of exchange rates. According to the traditional approach, a change in exchange rates affects the profitability of firms' stock prices. However, in the portfolio balance approach, an increase in stock price leads to a decrease in exchange rate and thus creating a negative relationship.

The literature was divided into two main groups. In the first group we reviewed studies that investigate the link between the two variables in developing countries. Research conducted on emerging markets, studies that measure stock prices and exchange rate effects are summarized below.

Kıymaz (2003) examined 109 firms from Istanbul Stock Exchange between the dates 1991 to 1998. The results of the study indicated that Turkish firms were under high exchange rate risk. Chue&Cook(2008) investigated the effects of exchange rate changes on stock price indices in emerging markets and found that between the years 1999 and 2002, many of emerging markets were affected negatively by exchange rate changes. However, between the years 2002 and 2006 these negative effects were not observed. Kho & Stultz (2000) conducted in five East Asian countries and they analyzed effects of exchange rate change on the banking sector. It was found that only Indonesia and The Philippines had negative exchange rate effects on stock price indices. During the 1980-1999 period, the research on industrial companies including eight developing markets Dominguez&Tesar (2006) found that the effect of exchange rate changes on firms' appearances was related to factors such as firm size, internationalized export level and competitiveness. Erbaykal&Okuyan's study (2007) includes 13 emerging markets' stock indices and exchange rates. The relationship between two variables was investigated via both the traditional and the portfolio balance approach. In this study, it was shown that having an efficient stock market in emerging countries contributes to building a stable exchange rate policy. Similar to this, Altunöz (2016) studied 10 emerging countries' stock prices & exchange rates. Then co-integration relations and causality tests were conducted in the case of there being a dependent variable either stock exchange or exchange rate. Symth&Narayan,(2011) used Granger Causality test in eight Asian countries to test the relationship between exchange rate and stock prices and found that these two variables were affected by each other. Symth &Nandha (2013) studied data for the six-year period between 1995 and 2001 and they observed linkages between exchange rates and stock prices in Bangladesh, India, Pakistan and Sri Lanka. As a result of both the Angle-Granger and Johansen method being used, a link between the two variables could not be detected in the long term, which is valid for all four countries. Akdogu & Birkan(2016) conducted causality tests to determine the direction of the relationship between stock index and exchange rates in 21 developing country markets during the period covering the years 2003-2013. A statistically significant causality relation was found in 13 out of 21 countries as a result of the analysis done with the monthly selected data set. A similar study was conducted by Rahman and Udin (2009) in three South Asian countries using the monthly data set for the period of 2003-2008, based on value of the US Dollar against Bangladesh's currency Taka, Indian Rupee and Pakistan Rupee and stock exchange market of the countries. According to the empirical findings, there is no link between foreign exchange rates and stock market data. Moreover, no relationship was

found in the applied Granger Causality analysis. In other research conducted during 1994-2009 four emerging markets' stock prices and foreign exchange volatility, were analyzed using GARCH Model by Walid, Chaker, Masood & Fry (2011). The results showed that foreign exchange and stock prices are directly dependent on government policy and stock price fluctuation were found to be responsive to changes in international foreign exchange markets. Parsva&Lean (2011) did research to observe the relation between stock returns and foreign exchange in six countries which are Egypt, Iran, Jordan, Kuwait, Oman and Saudi Arabia. Empirical findings found that there is a causality relationship between the two variables both for long and short terms in Egypt, Iran and Oman. No short run connection was found between Jordan and Saudi Arabia. However, in Kuwait it was found that there is a causality relationship from foreign exchange to stock price. In addition, interaction between markets was shown to increase during periods of financial crises.

In the second group, we reviewed studies that investigate the link between exchange rates and stock prices in developed countries. We also examine some studies that use data sets both from developed and developing countries grouped below.

In this study, Zhao (2010) found that it was not possible to establish a long lasting relationship between the stock and the exchange rate denominated in the 1991-2009 period using the VAR and GARCH models in China including 222 observation data set. In another study conducted by Tsagkanos & Siriopoulos (2013), they compare the findings in European Union Countries, USA stock prices and exchange rates during the financial crisis of 2008-2012 with under normal conditions. In the research that took place in Australia, the connection between stock prices and foreign exchange was analyzed by Richards & Simpson (2009). During the whole research period, the stocks valued at 2/3, while the Australian dollar was valued at 1/3. According to the Granger test, the relationship between stock price and foreign exchange was found to be positive. Other research conducted between January 2002 and December 2014 was done by Zivkov, Njegic & Mirovic (2016) to determine the relationship between four Eastern Europe countries' stock indices and their currencies. Stock indexes from Warsaw Prague Budapest and Moscow exchange with their respective currencies Zloty, Koruna, Forint and Ruble were analyzed in relation to the US Dollar. For all the countries stated, the findings were found to be compatible to the portfolio balance theory. Different research has been done by Antell&Vaihekoski (2012) to prove international investors should focus on national risk. The data used for this was obtained from USA, Finland and Sweden stock markets between March 1970 and August 2009. National risk was priced in Finland and Sweden markets, however not priced in USA. The research done by Nieha&Lee (2001) involving G-7 countries, (Canada, France, Germany, Italy, Japan, England and USA) analyzed the 618 observations stock indexes and foreign exchange daily closing prices from 1993 to 1996. The findings from the time series analysis indicated that in the G-7 countries, there was no relationship between the two variables in the long term. There are also studies combining developed and emerging markets data. According to the study of Ülkü & Demirci (2012), the return of developed and emerging markets is related to the connection between stock indexes and the value of the local currency. The connection between currency value and stock exchange is heavily dependent on foreign capital and the depth of the local exchange. Another study by Ming, Fok & Liu (2007) was carried out in East Asian countries between 1988-1998. The relationship between foreign exchange and stock prices was analyzed in these countries; Hong Kong, Japan, Malesia and Thailand, there was a causality relationship between stock prices to foreign exchange before the 1997 financial crises. On the contrary, in Hong Kong, Korea and Singapore the opposite was true meaning there is a causality relationship between stock markets and foreign exchange. During the period of the Asian financial crises, none of the countries indicated any causality relationship from stock prices to foreign exchange. However, a causality relationship between foreign exchange and stock prices was found in every country except Malaysia. Based on monthly time series data from 24 countries and non-linear ARDL method, Bahmani&Saha (2017) showed that the effects of exchange rate fluctuations on stock prices could be asymmetric. Harjito&McGowan (2011) used the Granger Causality and Johansen Cointegration Test. The statistical relations between stock prices and foreign exchange was researched in Indonesia, Philippines, Singapore and Thailand between 1993 and 2002. In the research, the relation between stock prices and foreign exchange was found to be dependent on a feedback system and both variables in the four countries were found to be connected. Causality relationship occurs from foreign exchange to stock prices. In another survey conducted by Wong (2017) developed and developing countries were taken as datasets and links between foreign currency denominations were tested. In general exchange markets had a repressive effect on the stock market.

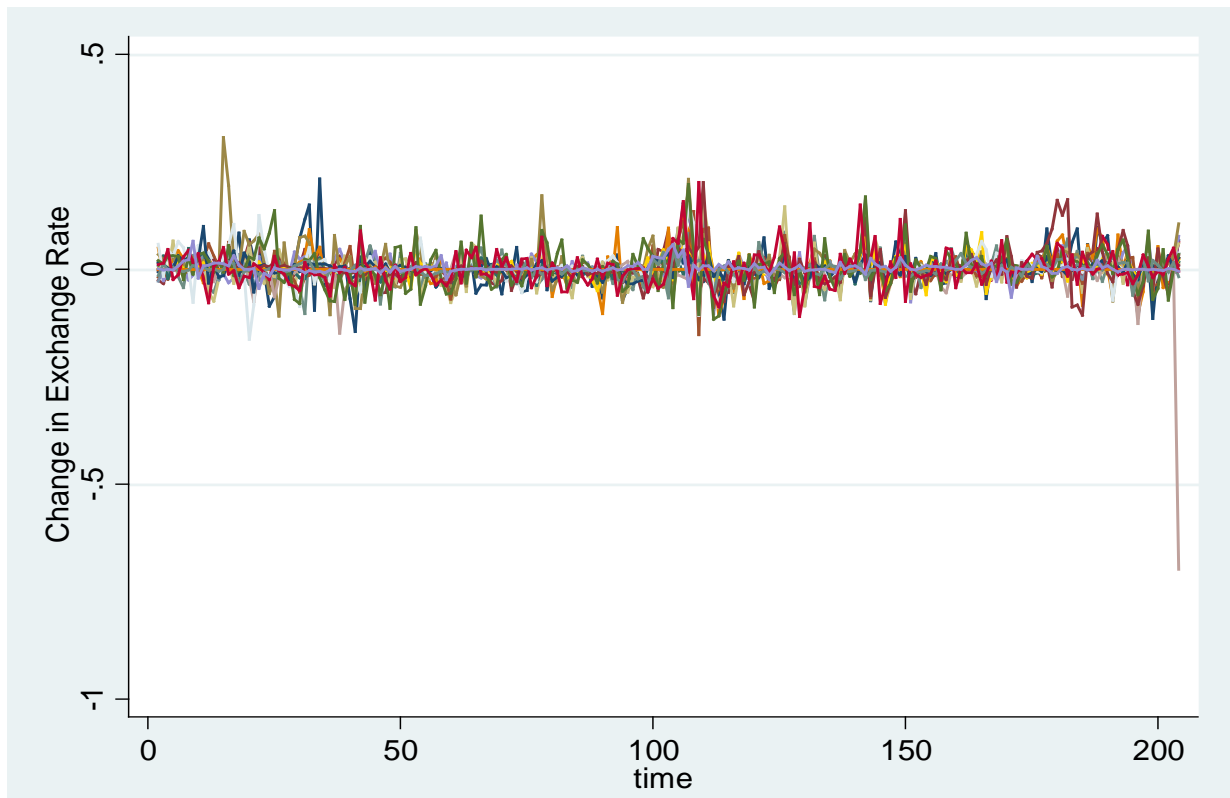
### 3.DATA AND METHODOLOGY

The study based on the monthly stock index and foreign exchange rate on USD of the related 22 countries' data between January 2000 and December 2016. The first month data was missed as the returns were calculated and the data consisted 184 time points with missing values making a total of 4407 valid observations. Returns have been calculated as suggested by Urquhart & McGroarty (2014).

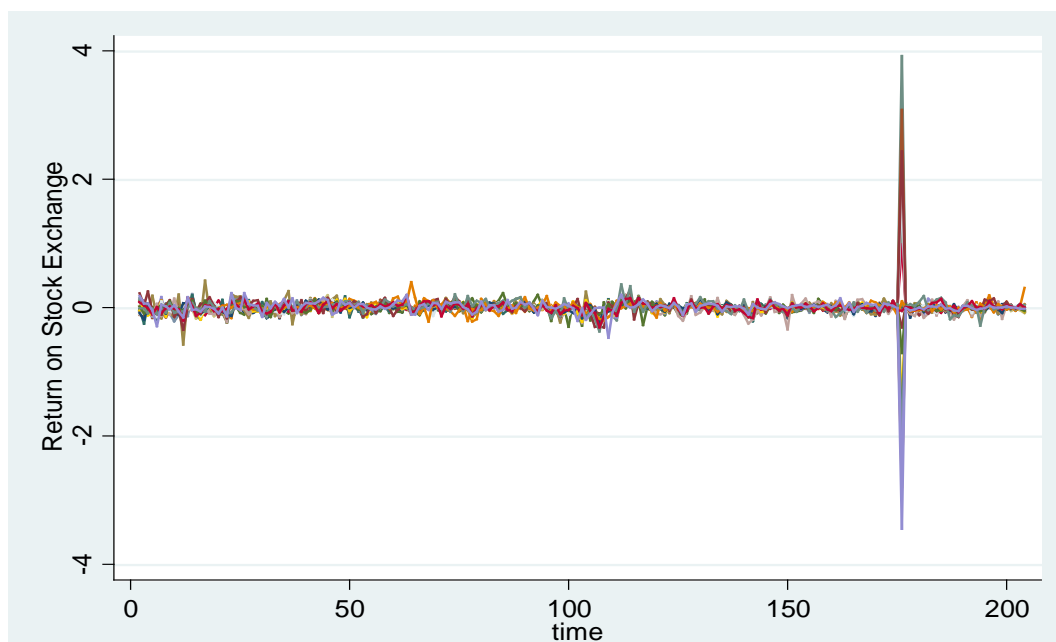
$$err_{i,t} = \ln\left(\frac{ER_{i,t}}{ER_{i,t-1}}\right) , ser_{i,t} = \ln\left(\frac{SE_{i,t}}{SE_{i,t-1}}\right) \quad (1)$$

Where  $err_{i,t}$  is the natural logarithm of the exchange rate of the  $i$ 'th country at time point  $t$ , and  $ser_{i,t}$  is stock market return at the related month.

**Figure 1: Exchange Rate Returns of 22 Countries**



**Figure 2: Stock Indices Returns**



The graphs present the stock index returns and changes in currency exchange rates to the USD for each panel (countries). Time series analysis requests that the variables should be stationary through the investigated time period. Unit root test are used to determine the stationarity or the process to capture the stationarity. The panel data unit root test often requires strongly balanced data that means each panel should be observed at the same time point with equal intervals. The missing values in the data of this study caused to use Im-Pesaran-trend was not included at the process according to the graphical representations above. Several lag values have been selected to determine the optimal lag level. The panel means have been included in the estimation as suggested (Levin et.al, 2002). Another test is the Fisher type unit root test. This test was conducted with 1 lag and 12 lags due of monthly data used for estimation. The modified inverse chi-square Pm test statistic was interpreted among others.

**Table 1: Unit Root Tests for Stock Index and Exchange Rate Returns**

Variable: Lags	Exchange Rate Change		ADF Lag Est.	Stock Exchange Return		ADF Lag Est.
	Statistic	p-value		Statistic	p-value	
1	-58.3338	0.000	0.18	-65.4787	0.000	0.05
2,3,4,6	-55.5153	0.000	0.23	-65.4787	0.000	0.05
9,12	-54.3126	0.000	0.55	-65.4787	0.000	0.05
Lags	Fisher Unit Root test			Fisher Unit Root test		
1	145.4943	0.000		158.2853	0.000	
12	26.7428	0.000		24.3810	0.000	

ADF lag estimations have been estimated same depending on BIC, AIC and HQIC information criteria. Accordingly the latter models would be estimated with one lagged exogenous variables.

$$\begin{aligned}
AIC &= \ln(|\Sigma|) + \frac{2pM^2}{T} \\
SBIC &= \ln(|\Sigma|) + \frac{\ln(T)}{T} pM^2 \\
HQIC &= \ln(|\Sigma|) + \frac{2\ln[\ln(T)]}{T} pM^2
\end{aligned}
\tag{2}$$

The effect model of exchange rate on stock index might consist country specific mean effects or time variant random errors. The Hausman test was used to determine whether a fixed effect model or a random effect model fit this relation.

**Table 2: Fixed Effect Model of Exchange Rate Return on Stock Index Return**

Fixed-effects (within) regression	Number of obs	=	4407
Group variable: ccode	Number of groups	=	22
R-sq: within = 0.0197	Obs per group: min	=	184
between = 0.0449	avg	=	200.3
overall = 0.0192	max	=	203
corr(u_i, Xb) = -0.0368	F(1, 4384)	=	88.12
	Prob > F	=	0.0000

ser	Coef.	Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]	
err	-.6476959	.068999	-9.39	0.000	-.7829689	-.512423
_cons	.0070598	.0022919	3.08	0.002	.0025666	.011553
sigma_u	.00965565					
sigma_e	.15203081					
rho	.00401746	(fraction of variance due to u_i)				

F test that all u\_i=0: F(21, 4384) = 0.80 Prob > F = 0.7267

Fixed effect model assumes that shocks are correlated with country specific exchange rates which is -0.0368. The mean logarithmic stock exchange return is 0.0070 and with %1 increase of USD exchange rate, the value decreases approximately 0.648. The model is statistical significant although the determination coefficient low as 1.92%.



**Table 5: Breusch& Pagan LM Test**

Breusch and Pagan Lagrangian multiplier test for random effects

$$ser[ccode, t] = Xb + u[ccode] + e[ccode, t]$$

Estimated results:

	Var	sd = sqrt(Var)
ser	.0235372	.1534184
e	.0231134	.1520308
u	0	0

Test: Var(u) = 0

$$\begin{aligned} \text{chi bar2}(01) &= 0.00 \\ \text{Prob} > \text{chi bar2} &= 1.0000 \end{aligned}$$

The random error model fit the relation between the stock index return and USD exchange rates. That means there is no country specific effects in the model, which might be interpreted as there is no medium or long term arbitrage possibilities with international transactions.

The ARCH models have been used to investigate the effects of financial volatility in literature (Engle, 1982; Hayo and Kutan, 2005; Wu and Shea 2011) often used with high-frequency data. The ARCH models were designed to capture empirically the periods of large and volatile movements, followed by normal periods, which were generated either endogenously or exogenously. The relationship of stock market anomalies with the time effects and with the herding effect would ideally be tested over relative long time period with low frequency (Beaumont et al., 2008). The predictive power of a simple and most robust GARCH (1,1) model challenges others and also often used model, when there were effects on the data and related to some additional affecting exploratory variables in modeling (Engle, 2001; Lunde and Hansen, 2005); it also dominates other models and other (p,q) values. Furthermore, GARCH (p,q) models allows to model the variance as conditional on the past variance and error, instead of holding it fixed through the series (Engel and Rangel, 2008; Urquhart and McGroarty, 2014). Larger volatilities had to be expected in emerging markets or in the low growth economies, which called a dampening effect on volatility in the presence of robust economic growth. It moderates the swinging the asset prices wildly and the need to gather together the expectations of traders' response to the next news. So, some combination of present and past movement accounted for the time-varying nature of stock returns.

The priming variance values have been specified by the error terms of the expected unconditional variance of the model from the mean equation and any ARMA terms.

$$\sigma_{i,t,0}^2 = \frac{\sum_{t=1}^T \hat{\varepsilon}_{i,t}^2}{T} \tag{3}$$

The standard errors have been optimized by OPG optimization technique. Any constraints were assumed by the estimation process, but the stationary would be achieved, when the sum of  $\alpha_1 + \alpha_2 < 1$  restriction is satisfied.

$$ser_{i,t} = \beta_0 + \beta_1 err_{i,t} + \phi ser_{i,t-1} + \theta \varepsilon_{i,t-1} + \varepsilon_{i,t}$$

$$Var(\varepsilon_{i,t}) = \sigma_t^2 = \alpha_0 + \alpha_1 \varepsilon_{i,t*1}^2 + \alpha_2 \sigma_{t-1}^2 \tag{4}$$

The Wald test results support the persistence of the conditional volatility models. The parameter estimations and model fit and significance statistics have been presented in the following Table.





## References

- Akdogu, S. K. & Birkan, A. O., 2016. Interaction between Stock Prices and Exchange Rate in Emerging Market Economies. *Research in World Economy*, 7(1), pp. 80-94.
- Altunöz, U., 2016. Döviz Kuru İle Hisse Senedi Fiyatları Arasındaki İlişkinin Ampirik Analizi: Gelişen Ülkeler Örneği. *International Journal of Management Economics and Business*, 16(Special Issue), pp. 663-671.
- Antell, J. & Vaihekoski, M., 2012. Pricing Currency Risk in the Stock Market: Evidence from Finland and Sweden 1970–2009. *Journal of International Financial Markets, Institutions & Money*, Issue 22, pp. 120-136.
- Bahmani-Oskooee, M. & Saha, S., 2017. On the Relation between Exchange Rates and Stock Prices: a Non-Linear ARDL Approach and Asymmetry Analysis. *Journal of Economics and Finance*, pp. 1-26.
- Beaumont, P. M., Norrbin, S. C. and Yiğit, F. P. 2008. Time Series Evidence on the Linkage between the Volatility and Growth of Output. *Applied Economic Letters*, 15, pp. 45-48.
- Branson, W.H., 1983. A Model of Exchange-Rate Determination with Policy Reaction: Evidence from Monthly Data. NBER Working Paper 1135, pp. 2-35.
- Chue, T. K. & Cook, D., 2008. Emerging Market Exchange Rate Exposure. *Journal of Banking & Finance*, 32(7), pp. 1349–1362.
- Dominguez, K. M. & Tesar, L. L., 2006. Exchange Rate Exposure. *Journal of International Economics*, 68(1), pp. 188–218.
- Dornbush, R. & Fisher, S., 1980. Exchange Rates and Current Account. *American Economic Review*, 70(5), pp. 960-971.
- Engle, R. F. 1982. Autoregressive Conditional Heteroskedasticity with Estimates of the Variance of U.K. Inflation. *Econometrica*, 50(4), pp. 987-1008.
- Engle, R. F. 2001. GARCH 101: The Use of ARCH/GARCH Models in Applied Econometrics. *Journal of Economic Perspectives*, 15(4), pp. 157-168.
- Engle, R. F. and Rangel, J. G. 2008. The Spline-GARCH Model for Low-Frequency Volatility and Its Global Macroeconomic Causes. *Review of Financial Studies*, 21(3), pp. 1187-1222.
- Erbaykal, E. & Okuyan, H.A., 2007. Hisse Senedi Fiyatları ile Döviz Kuru İlişkisi: Gelişmekte Olan Ülkeler Üzerine Ampirik Bir Uygulama. *BDDK Bankacılık ve Finansal Piyasalar Dergisi*, 1(1), pp. 77-89.
- Hayo, B. and Kutun, A. M. 2005. IMF-Related News and Emerging Financial Markets, *Journal of International Money and Finance*, 24, pp. 1126-1142.
- Harjoto, D.A. & McGowan, C.B., 2011. Stock Price and Exchange Rate Causality: The Case of Four Asian Countries. *Southwestern Economic Review*, pp. 103-114.
- Im, K. S., M. H. Pesaran, and Y. Shin. 2003. Testing for Unit Roots in Heterogeneous Panels. *Journal of Econometrics*, 115, pp. 53-74.
- Kho, B.-C. & Stulz, R. M., 2000. Banks, the IMF, and the Asian Crisis. *Pacific-Basin Finance Journal*, 8, pp. 177–216.
- Kiyamaz, H., 2003. Estimation of Foreign Exchange Exposure: an Emerging Market Application. *Journal of Multinational Financial Management*, 13(1), pp. 71-84.
- Lean, H. H., Narayan, P. K. K. & Smyth, R., 2011. Exchange Rate and Stock Price Interaction in Major Asian Markets: Evidence for Individual Countries and Panels Allowing for Structural Breaks. *Singapore Economic Review*, 56(2), pp. 255-277.
- Levin, A., C.-F. Lin, and C.-S. J. Chu. 2002. Unit Root Tests in Panel Data: Asymptotic and Finite-Sample Properties. *Journal of Econometrics*, 108, pp. 1-24.
- Lunde, A. and Hansen, P. R. 2005. A forecast comparison of volatility models: does anything beat a GARCH (1,1)? *Journal of Applied Econometrics*, 20(7), pp. 873-889.
- Ming, S.P., Fok, R. and Liu A.Y., 2007. Dynamic Linkages between Exchange Rates and Stock Prices: Evidence from East Asian Markets. *International Review of Economics & Finance*, 16(4), pp. 503-520.
- Nieha & Lee., 2001. Dynamic Relationship between Stock Prices and Exchange Rates for G-7 Countries, *The Quarterly Review of Economics and Finance*, 41, pp. 477-490.

- Parsva, P. & Lean, H. H., 2011. The Analysis of Relationship between Stock Prices and Exchange Rates: Evidence from Six Middle Eastern Financial Markets. *International Research Journal of Finance and Economics*, Issue 66, pp. 157-171.
- Rahman, L. & Uddin, J., 2009. Dynamic Relationship between Stock Prices and Exchange Rates: Evidence from Three South Asian Countries. *International Business Research*, 2(2), pp. 167-174.
- Rene, M. S. & Kho, B.-C., 2000. Banks, the IMF, and the Asian Crisis. *Pacific-Basin Finance Journal*, 8(1), pp. 177-216.
- Richards, N. D. & Simpson, J., 2009. The Interaction between Exchange Rates and Stock Prices: An Australian Context. *International Journal of Economics and Finance*, 1(1), pp. 3-23.
- Smyth, R. & Nandha, M., 2003. Bivariate Causality Between Exchange Rates and Stock Prices in South Asia. *Applied Economics Letters*, 10(11), pp. 699-704.
- Tsagkanos, A. & Siriopoulos, C., 2013. A Long-Run Relationship Between Stock Price Index and Exchange Rate: A Structural Nonparametric Cointegrating Regression Approach. *Journal of International Financial Markets, Institutions & Money*, 25, pp. 106-118.
- Urquhart, A. & McGroarty, F., 2014. Calendar Effects, Market Conditions and Adaptive Market Hypothesis: Evidence from Long-Run U.S. Data. *International Review of Financial Analysis*, 35, pp. 154-166.
- Ülkü, N. & Demirci, E., 2012. Joint Dynamics of Foreign Exchange and Stock Markets in Emerging Europe. *Journal of International Financial Markets, Institutions & Money*, Issue 22, pp. 55-86.
- Walid, C., Chaker, A., Masood, O. & Fry, J., 2011. Stock Market Volatility and Exchange Rates in Emerging Countries: A Markov-State Switching Approach. *Emerging Markets Review*, Issue 12, pp. 272-292.
- Wong, H.T., 2017. Real Exchange Rate Returns and Real Stock Price Returns. *International Review of Economics and Finance*, Volume 49, pp. 340-352.
- Wu, H. X. and Shea, E. Y. P. 2011. Explaining the China Puzzle: High Growth and Low Volatility in the Absence of Healthy Financial Institutions, *EcoMod2011 Conference*, Azores, Portugal, June 29-July 1.
- Zhao, H., 2010. Dynamic Relationship Between Exchange Rate and Stock Price: Evidence from China. *Research in International Business and Finance*, 24(2), pp. 103-112.
- Živkov, D., Njegić, J. & Mirović, V., 2016. Dynamic Nexus between Exchange Rate and Stock Prices in The Major East European Economies. *Prague Economic Papers*, 25(6), pp. 686- 705.

# TÜKETİCİ VE ÜRETİCİ FİYAT ENDEKSLERİ ARASINDAKİ İLİŞKİNİN GRANGER NEDENSELLİK TESTİ YOLUYLA İNCELENMESİ

## THE ANALYSES OF RELATIONSHIP BETWEEN CONSUMER PRICE INDEX AND PRODUCER PRICE INDEX VIA GRANGER CASUALITY TEST

**\*\*Hakan Öner<sup>1</sup>**

### Öz

Fiyatlar genel seviyesindeki değişim olarak adlandırılan enflasyon, başlıca TÜFE ve ÜFE oranları olmak üzere iki şekilde ölçülmektedir. Bu çalışmada, TÜFE ile ÜFE oranları arasındaki ilişki, 2004:01-2016:12 dönemleri arasındaki 156 adet veri seti alınarak incelenmektedir. Genişletilmiş Dickey Fuller (ADF) birim kök testi ve Granger nedensellik testleri uygulanarak TÜFE ile ÜFE oranları arasındaki nedensellik ilişkisi açıklanmaya çalışılmıştır. Analiz sonuçlarına göre; TÜFE enflasyon oranından, ÜFE enflasyon oranına doğru tek yönlü nedensellik ilişkisine rastlanılmıştır. Bu sonuçtan hareketle, TÜFE enflasyon oranının yükselmesi, çalışan ücretlerini TÜFE oranlarının yükselişine bağlı olarak artırmakta ve dolayısıyla ÜFE enflasyon oranının da yükselmesine neden olmaktadır yorumu yapılmaktadır.

**Anahtar Sözcükler:** Tüketici Fiyat Endeksi, Üretici Fiyat Endeksi, Genişletilmiş Dickey Fuller (ADF) Birim Kök Testi, Granger Nedensellik Testi

**JEL Kodları:** E31, E44, E50, E58, G20

### Abstract

Inflation, which is referred to as the change in the general level of prices, is measured mainly in two ways; Consumer Price Index (CPI) and Producer Price Index (PPI). In this study, the relationship between CPI and PPI inflation rates are examined by taking the data set between 2004:01-2016:12 periods. Augmented Dickey Fuller (ADF) unit root test and Granger causality tests were applied to explain the causality relationship between CPI and PPI. According to the analysis result, One-way causality relation from the CPI inflation rate to the PPI inflation rate was found. As a result of this, rising wages of employees depending on the increase of the CPI inflation rate and thus causes PPI inflation rate to increase.

**Keywords:** Consumer Price Index, Producer Price Index, Augmented Dickey Fuller (ADF) Unit Root Test, Granger Casuality Test

**JEL Classifications:** E31, E44, E50, E58, G20

---

<sup>1</sup> \*\*Yard. Doç. Dr. Hakan Öner, Nişantaşı Üniversitesi, Uygulamalı Bilimler Yüksekokulu, Lojistik Bölümü, onerhakan@gmail.com

## 1. Giriş

Fiyatlar genel seviyesindeki değişimi gösteren enflasyon, başlıca tüketici fiyat endeksi (TÜFE) ve üretici fiyat endeksi (ÜFE) olmak üzere iki gösterge ile ifade edilmektedir. TÜFE enflasyon oranı, tüketicilerin nihai olarak tüketimine sunulan ürünlerden oluşan tüketici sepetinin, iki dönem arasındaki değişimini gösterirken; ÜFE enflasyon oranı, üretim sürecinde girdi olarak kullanılan ürünlerin fiyat değişimlerini göstermektedir.

Tüketicilerin nihai ürünlere talep göstermesi, arz-talep dengesinin talep tarafını artırmakta ve bu durum nihai ürünlerin fiyatını yükseltmektedir. Nihai ürünlerin fiyat artışının süreklilik arz etmesi durumunda talep enflasyonuna neden olmaktadır. Benzer şekilde, üretim sürecindeki girdi maliyetlerinin artması ise nihai ürün fiyatlarının yükselmesine neden olmakta ve maliyet enflasyona neden olmaktadır. Talep ve maliyet değişimlerinin fiyatlar genel seviyesini etkilemesi, TÜFE ve ÜFE oranlarının artmasına veya azalmasına sebep olmaktadır. Bu iki enflasyon göstergesi arasında ilişkinin varlığının ortaya konması, ekonomi politikaları açısından önem arz etmektedir.

Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası (TCMB) Şubat 2001 tarihinde yaşanan ekonomik kriz ertesinde döviz kurlarını dalgalanmaya bırakmış ve Türkiye’de uzun zamandır kronik bir sorun halini alan enflasyonun düşürülmesi amacıyla 2002 yılında enflasyon hedeflemesi programı uygulamaya başlamıştır (Kara ve Orak 2008, 37). Enflasyon hedeflemesi programı sayesinde 2002-2005 yılları arası hızla düşen enflasyon, bu tarihten itibaren düşüş eğilimini yitirmiş ve bir nevi enflasyonda katılık oluşmuştur. TCMB, yüksek enflasyonla mücadele etmek amacıyla, zorunlu karşılık oranları, faiz koridorunu, rezerv opsiyon mekanizması gibi para politikası araçlarını kullanmaktadır (İçellioğlu 2017, 27). 2010 yılında TCMB, önceden belirlediği %6.5 yıllık enflasyon hedefini %6.4 gerçekleştirme ile tutturmuştur fakat ardından enflasyon tekrar yükseliş trendine girmiştir. 2012 yılı ve sonraki yıllarda gerçekleşen enflasyon oranları, % 5 olan enflasyon hedefinden uzaklaşmıştır.

Tablo 1, 2002 yılından itibaren TCMB’nin önceden hedeflemiş olduğu yıllık TÜFE oranları ile enflasyon hedeflemesi yapıldığı yıl gerçekleşen TÜFE oranlarını göstermektedir.

**Tablo 1: TCMB Enflasyon Hedefleri ve Gerçekleşmeler (%)**

Yıllar	Hedeflenen Enflasyon	Gerçekleşen Enflasyon
2002	35	29,7
2003	20	18,4
2004	12	9,3
2005	8	7,7
2006	5	9,7
2007	4	8,4
2008	4	10,1
2009	7,5	6,5
2010	6,5	6,4
2011	5,5	10,4
2012	5	6,2
2013	5	7,4
2014	5	8,2

2015	5	8,8
2016	5	8,5
2017	5	-
2018	5	-
2019	5	-
2020	5	-

**Kaynak:** TCMB, Enflasyon Hedefleri

(<http://www.tcmb.gov.tr/wps/wcm/connect/tcmb+tr/tcmb+tr/main+menu/para+politikasi/fiyat+istikrari/enflasyon+hedefleri>, Erişim tarihi: 01.11.2017)

Bu bağlamda çalışmada, TÜFE ile ÜFE oranları arasında ilişki ve ilişkinin yönü incelenmektedir. Çalışmanın ilk bölümünde konu ile ilgili özellikle Türkiye'deki enflasyon üzerine yapılmış akademik çalışmalardan örnekler ele alınmış; ardından TÜFE ile ÜFE oranları arasındaki ilişki granger nedensellik testi ile analiz edilmektedir.

## 2. Literatür Araştırması

TÜFE ile ÜFE oranları arasındaki ilişki üzerine yapılan akademik çalışmalardan örnekler şu şekildedir:

Fahmi Ghazali, Ai Yee ve Zulkifli Muhammed (2008), 1986:1 – 2007:04 dönemleri arasındaki Malezya'da TÜFE ile ÜFE oranları arasındaki ilişkiyi aylık veriler üzerinden incelemişlerdir. Granger ve Toda-Yamamoto nedensellik testi uyguladıkları çalışmalarında, Malezya ekonomisinde, ÜFE'den TÜFE'ye doğru tek yönlü nedensellik bulgusuna ulaşmışlardır.

Mahmut Zortuk (2008), Türkiye'de 1986-2004 dönemi aylık TÜFE ile TEFE (Toptan Eşya Fiyat Endeksi) oranları arasında nedensellik ilişkisini incelemiştir. Granger nedensellik testi kullanılan çalışma sonucunda, ilgili dönemde TEFE'den TÜFE'ye doğru tek yönlü nedensellik ilişkisine rastlanılmıştır.

Taha Bahadır Saraç ve Kadir Karagöz (2010), 1994-2009 yılları arasında kapsayan TÜFE ve ÜFE oranları arasındaki ilişkinin varlığını sınır testi yöntemi uygulayarak incelemişlerdir. Çalışma sonucuna göre, TÜFE ile ÜFE oranları arasında nedensellik ilişkisine rastlanılmıştır. Hem kısa dönemde hem de uzun dönemde nedenselliğin yönü ÜFE'den TÜFE'ye doğrudur.

Muhammad Shahbaz, Abu Wahid ve Adnan Haider (2010), 1992-2007 yılları arasında Pakistan ekonomisi üzerinde yaptıkları çalışmalarında, TÜFE ve ÜFE oranları arasındaki ilişkiyi incelemişlerdir. Çalışma sonucuna göre, uzun dönemde ÜFE'den TÜFE'ye doğru güçlü, TÜFE'den ÜFE'ye doğru zayıf nedensellik ilişkisi tespit edilmiştir.

Selçuk Akçay (2011), Ağustos 1995 ile Aralık 2007 tarihleri arasındaki dönemde, Fransa, Finlandiya, Almanya, Hollanda ve İsveç ülkelerinin TÜFE ile ÜFE oranları arasındaki ilişkiyi, Toda ve Yamamoto nedensellik testi uygulayarak incelemiştir. Çalışma sonuçlarına göre, Almanya'da TÜFE ile ÜFE oranları arasında çift yönlü nedensellik tespit edilirken, Fransa ve Finlandiya'da ÜFE'den TÜFE'ye doğru tek yönlü nedensellik ilişkisine rastlanılmıştır. Hollanda ve İsveç'te ise TÜFE ile ÜFE oranları arasında önemli bir nedensellik ilişkisine ulaşılamamıştır.

Zehra Abdioğlu ve Öge Korkmaz (2012), TÜFE ile ÜFE oranlarının alt sektör bileşenleri arasındaki enflasyon geçişkenliğini incelemişlerdir. 2003-2012 yılları arasındaki TÜFE ve ÜFE oranları ile bu enflasyon oranlarının alt sektörleri arasındaki geçişkenlik incelemesi sonuçlarına göre, TÜFE ile ÜFE oranları arasında çift taraflı nedenselliğe rastlanılmıştır. TÜFE ve ÜFE oranlarının alt sektörlerine bakıldığında, giyim ve konut alt başlıklarında TÜFE'den ÜFE'ye doğru tek yönlü bir nedensellik ilişkisi tespit edilmiştir. Alt sektör enflasyonundaki nedensellik, nihai ürünlerin fiyat artışlarının talep yönlü faktörlerden kaynaklanması sebebiyle olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Recep Tarı, Tezcan Abasız ve Ferhat Pehlivanoğlu (2012), TÜFE ile ÜFE oranları arasındaki nedensellik ilişkisini frekans alanı yaklaşımı ile 1987 ile 2008 yılları arasındaki TÜFE ile ÜFE oranları arasındaki ilişkiyi incelemişlerdir. Elde edilen bulgulara göre, ÜFE'den TÜFE'ye doğru tek taraflı nedensellik ilişkisine, kısa vadede ve sadece 1987 ile 1993 yılları arasındaki dönemde rastlanılmıştır. Bu sonuçtan hareketle yazarlar; tüketicilerin kısa vadede talep koşullarını değiştirmeleri durumunda nihai ürünlerin maliyet artışlarına sebep verdiklerini ve bu maliyet artışlarının ise TÜFE oranlarını yükselttiği sonucuna ulaşmışlardır.

Feyza Erdem ve Rahmi Yamak (2013), ÜFE ile TÜFE oranları arasındaki geçişkenliğin derecesini araştırdıkları çalışmalarında, 1987-2012 dönemleri arasındaki ÜFE ile TÜFE oranlarını kullanılmıştır. Çalışma sonuçlarına göre, Türkiye'de 2003 yılı sonrasında, 1987-2002 yılları arasındaki dönemde ÜFE'den TÜFE'ye doğru dinamik bir ilişki bulgusuna rastlamışlardır. Fakat 2003 yılından itibaren ÜFE'den TÜFE'ye doğru dinamik ilişki önceki yıllara kıyasla azalış eğilimindedir. Yazarlar bu sonuçtan hareketle, Türkiye'de enflasyon süreci değerlendirilirken, ÜFE ile TÜFE oranları arasında dinamik ilişkinin azalmaya başlamasının dikkate alınmasını önermektedirler.

Zekeriya Yıldırım (2015), enflasyon rejimleri ve TÜFE ile ÜFE oranları arasındaki enflasyon geçişkenliğini incelediği çalışmasında, 1987:1-2013:12 dönemi aylık TÜFE ile ÜFE oranlarını veri olarak kullanmıştır. Çalışma sonucuna göre, 1987-2002 yılları arasındaki dönemde, TÜFE ile ÜFE oranları arasında çift yönlü nedensellik ilişkisine rastlanılırken, TÜFE'den ÜFE'ye doğru nedenselliğin 2002 yılı sonrasında sona erdiği, ÜFE'den TÜFE'ye doğru nedenselliğin ise 2002 yılı sonrasında kısmen azaldığı sonucuna ulaşılmıştır. Bu sonuçlar bağlamında yazar, tüketici fiyat endeksini enflasyon hedefi olarak belirleyen TCMB'nin, üretici fiyatlarındaki gelişmeleri yakından takip etmesini önermektedir.

Dilek Sürekli Yamaçlı ve Mustafa Saatçi (2016), 2004:01-2015:07 dönemini içeren aylık TÜFE ve ÜFE oranlarına ARDL analizi uygulayarak, Türkiye'de TÜFE'yi belirleyen iktisadi unsurları incelemişlerdir. Çalışma sonucuna göre; TÜFE'yi açıklayan temel değişkenin ÜFE oranları olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Bu sonuçtan hareketle yazarlar, TÜFE oranlarının düşmesi için, ÜFE oranlarının artışı önleyici ve toplam talebi daraltıcı iktisadi politikalar uygulanması gerektiğini önermektedirler.

Sami Taban ve Mehmet Şengür (2016), 2003:02-2014:12 dönemleri arasındaki aylık nominal faiz, TÜFE ve ÜFE oranları arasındaki ilişkileri, VAR blok Granger nedensellik ve etki-tepki ve varyans ayrıştırması yöntemleri ile analiz edilmiştir. Çalışma sonuçlarına göre, ÜFE'den TÜFE'ye doğru çok güçlü olmasa da istatistiki yönden anlamlı bir ilişkiye rastlanılmıştır. Faiz oranları dışında üretim maliyetlerini etkileyen faktörlerin, TÜFE oranlarının yükselmesinde etkili olduğunu sonucuna ulaşmışlardır.

### 3. Ampirik Yöntem

Konuya ilişkin literatür incelemesinin ardından çalışmamızda, TÜFE ile ÜFE oranları arasındaki nedensellik ilişkisini incelemek amacıyla Ocak 2004-Aralık 2016 tarihleri arasındaki toplam 156 adet her ay açıklanan yıllık TÜFE ve ÜFE oranları kullanılmıştır. Çalışmada kullanılan veriler, Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) veri tabanından elde edilmiş ve E-views 9 programı kullanılarak analiz edilmektedir.

Ekonometrik analize başlamadan önce zaman serilerinin durağan olup olmadıkları mutlaka analiz edilmesi gerekmektedir. Durağanlık analizi yapılmaması durumunda sahte regresyon oluşabilir ve bu duruma bağlı olarak analiz sonuçları gerçeği yansıtmayabilir (Granger ve Newbold 1974:135).

Zaman serilerinin durağanlığının analizi birim kök testleri uygulanarak yapılmaktadır. Araştırmacılar birim kök testi analizlerinde genellikle; Dickey Fuller (DF), Genişletilmiş Dickey Fuller (ADF) ve Philips-Perron (PP) testlerinden birini kullanmaktadırlar. Bu çalışmada serilerin birim kök analizlerinde kullanılan en yaygın yöntem olan Genişletilmiş Dickey Fuller (ADF) testi kullanılmaktadır.

ADF birim kök testi analizi üç modelin kullanılması yoluyla yapılmaktadır Bunlar sırasıyla; yalın model, sabitli model ile sabitli ve trendli modeldir.

$$\text{Yalın Model: } \Delta Y_t = (\rho - 1)Y_{t-1} + u_t \quad (1)$$

$$\text{Sabitli Model: } \Delta Y_t = \delta Y_{t-1} + u_t \quad (2)$$

$$\text{Sabitli ve Trendli Model: } \Delta Y_t = \beta_1 + \beta_2 t + \delta Y_{t-1} + \alpha_i \sum_{i=1}^m \Delta Y_{t-i} + \varepsilon_t \quad (3)$$

Üç modelin kullanılması yoluyla elde edilen birim kök sonuçları, MacKinnon kritik değerleri ile %1, %5, %10 önem düzeylerine göre karşılaştırılır ve çıkan analiz sonuçları, sıfır hipotezi ve alternatif hipoteze karşı test edilir (MacKinnon 1996). Çalışmada seriler, en çok kullanılan önem düzeyi olan MacKinnon %5 önem düzeyine göre analiz edilmiştir. Sıfır hipotezi  $H_0$  ve alternatif hipotez  $H_1$  aşağıdaki durumları ifade etmektedir:

$$H_0: \delta = 0 \text{ ise, } Y_t \text{ birim köke sahiptir ve durağan değildir.} \quad (4)$$

$$H_1: \delta < 0 \text{ ise, } Y_t \text{ birim köke sahip değildir ve durağandır.} \quad (5)$$

$H_0$  hipotezi serinin durağan olmadığını ve birim köke sahip olduğunu,  $H_1$  alternatif hipotezi ise serinin durağan olduğunu ve birim köke sahip olmadığını göstermektedir.

ADF birim kök testlerinin uygulanması yoluyla serilerin durağanlaşmasının sağlanması, Granger nedensellik testi ile seriler arasındaki nedenselliğin yönü incelenmesine olanak hazırlanmaktadır. Birim kök testi analizi uygulanması sonucunda durağanlaştırılan seriler, Granger nedensellik testine hazırlanırken öncelikle gecikme uzunluğunun analiz edilmesine ihtiyaç vardır. Uygun gecikme uzunluğu bulunduktan sonra Granger nedensellik analizi yapılmaktadır.

Granger nedensellik testi uygulanabilirliğinin kolaylığı sebebiyle en çok tercih edilen yöntemdir. Granger nedensellik testi ile seriler arasında ilişki olup olmadığı ve ilişkisinin bulunması durumunda ise ilişkinin yönünü bulmak amacıyla kullanılmaktadır.

Granger nedensellik testi modeli aşağıdaki şekildedir:

$$y_{1t} = \alpha_{10} + \beta_{11}y_{1t-1} + \beta_{12}y_{2t-1} + \gamma_{11}y_{1t-2} + \gamma_{12}y_{2t-2} + \delta_{11}y_{1t-3} + \delta_{12}y_{2t-3} + u_{1t} \quad (6)$$

$$y_{2t} = \alpha_{20} + \beta_{21}y_{1t-1} + \beta_{22}y_{2t-1} + \gamma_{21}y_{1t-2} + \gamma_{22}y_{2t-2} + \delta_{21}y_{1t-3} + \delta_{22}y_{2t-3} + u_{2t} \quad (7)$$

Granger nedensellik testi, yukarıdaki iki denklemde yer alan bağımsız değişkenlerin gecikmeli değerlerinin katsayılarının belirli bir anlamlılık düzeyinde grup halinde sıfıra eşit olup olmadığı test edilerek yapılmaktadır (Küçükşille ve Karaoğlan 2016, 56).

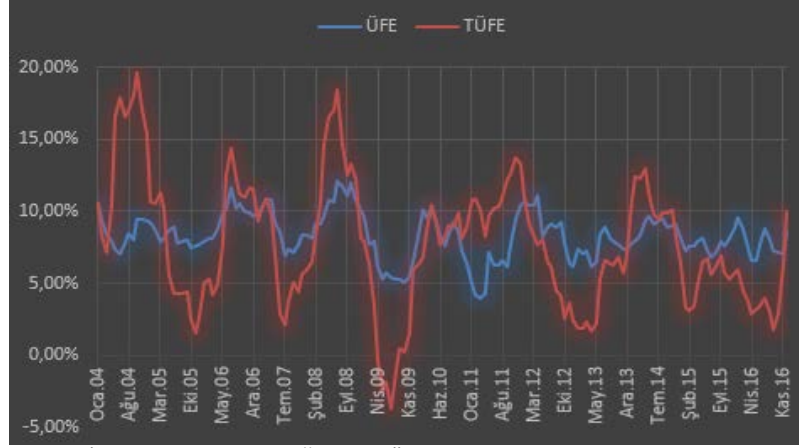
(6) numaralı denklemdeki katsayılar belirli bir anlamlılık düzeyinde sıfırdan farklı bulunursa, X'in Y'nin Granger nedeni olduğu sonucuna ulaşılır. (6) numaralı denkleme benzer şekilde, (7) numaralı denklemdeki katsayılar da belirli bir anlamlılık düzeyinde sıfırdan farklı bulunursa, Y'nin X'nin Granger nedeni olduğu sonucuna ulaşılır (Granger, 1969). Yukarıdaki iki denklemde X ve Y değişkenleri yerine ekonometrik çalışmanın ana konusu olan değişkenler kullanılarak arasındaki Granger nedensellik sonucuna ulaşılmaya çalışılır.

#### 4. Ampirik Analiz ve Sonuçlar

Çalışmanın ampirik yöntemlerinden bahsedilmesinin akabinde ekonometrik analizine geçilmektedir. ADF birim kök testi öncesi TÜFE ve ÜFE oranlarının grafiksel olarak gösterimi Grafik 1'de yer almaktadır.

##### Grafik 1: TÜFE ve ÜFE oranlarının Grafiksel Gösterimi





**Kaynak:** Türkiye İstatistik Kurumu TÜFE ve ÜFE oranları istatistikleri kullanılmıştır.

Çalışmada ilk olarak serilerin durağanlık analizi yapılmaktadır. ADF birim kök testi uygulanan serilerin sabitsiz, sabitli ve trendli süreçleri kontrol edilmiştir. ADF birim kök testi uygulanan serilerin düzey değerleri durağan çıkmamaktadır. Bu bağlamda, serilerin düzey değerlerinin durağan olmaması nedeniyle, serilerin birinci farkları alınmış ve bütün seriler durağan hale getirilmiştir. Tablo 2, serilerin düzey değerlerini; Tablo 3 ise, serilerin birinci farklarının MacKinnon %5 kritik değeri ile karşılaştırılmasını göstermektedir.

**Tablo 2: Değişkenlerin ADF Birim Kök Testi Sonuçları**

Değişken	Sabit		Trend & Sabit		Birim Kök & Durağan
	ADF Test İstatistiği	Olasılık Değeri	ADF Test İstatistiği	Olasılık Değeri	
TÜFE	-2,659956	0,0836	-2,761994	0,2139	Birim Kök
ÜFE	-2,621711	0,0909	-2,665905	0,2524	Birim Kök
Kritik Değer	%1	-3,476472	%1	-4,023506	
	%5	-2,881685	%5	-3,441552	
	%10	-2,577591	%10	-3,145341	

Serilerin düzey değerlerinin hem sabit var trend yok, hem de sabit var trend var ekonometrik incelemeleri yapılmıştır. Ekonometrik analiz sonuçları ADF t istatistiği değerleri %5 anlam seviyeli MacKinnon kritik değeri ile karşılaştırıldığında, serilerin düzey değerlerinin MacKinnon %5 kritik değeri olan -2,881685 seviyesinden yüksek çıkmaktadır. Serilerin düzey değerlerinin MacKinnon % 5 kritik değerinin üzerinde olması birim kök içerdiğini göstermektedir. Bu durumda, serilerin hem sabit var trend yok, hem sabit var trend var ekonometrik incelemeleri Tablo 3’de yer aldığı üzere, ADF birim kök testi uygulanarak birinci farkları alınmıştır.

**Tablo 3: Değişkenlerin ADF Birim Kök Testi Birinci Fark Sonuçları**

Değişken	Sabit		Trend & Sabit		Birim Kök & Durağan
	ADF Test İstatistiği	Olasılık Değeri	ADF Test İstatistiği	Olasılık Değeri	
TÜFE	-8,082587	0,0000	-8,058471	0,0000	I (1)
ÜFE	-8,124156	0,0000	-8,118629	0,0000	I (1)
Kritik Değer	%1	-3,476472	%1	-4,023506	

%5	-2,881685	%5	-3,441552
%10	-2,577591	%10	-3,145341

ADF birim kök testi uygulanması sonucunda serilerin birinci farkları alınmıştır. Analiz sonucunda hem sabit var trend yok hem de sabit var trend var ekonometrik sonuçları, serilerin birinci fark değerleri MacKinnon % 5 kritik değeri olan olan -2,881685 seviyesinden düşük olmaktadır. ADF birim kök testi sonucunda seriler, birinci farkları alınarak durağan hale getirilmiştir. Durağan hale getirilen seriler için aşağıdaki hipotez oluşturulmaktadır.

Hipotezler;

- $H_0$ : TÜFE enflasyon oranı değişimi, ÜFE oranlarının değişiminin nedeni değildir.  
 $H_1$ : TÜFE enflasyon oranı değişimi, ÜFE oranlarının değişiminin nedenidir.

Granger nedensellik testinin ilk aşamasında birinci farkları alınan serilerin gecikme kat sayısına bakılması gerekmektedir. Tablo 4, serilerin gecikme katsayılarını göstermektedir.

**Tablo 4: Değişkenlerin Gecikme Katsayısı**

Lag	LogL	LR	FPE	AIC	SC	HQ
0	894.4860	NA	1.83e-08	-12.14267	-12.10198	-12.12614
1	909.0751	28.58265	1.58e-08	-12.28674	-12.16468*	-12.23714*
2	913.6438	8.826657	1.57e-08	-12.29447	-12.09104	-12.21182
3	914.7313	2.071442	1.63e-08	-12.25485	-11.97004	-12.13913
4	922.2831	14.17887*	1.56e-08*	-12.30317*	-11.93700	-12.15439
5	923.3507	1.975393	1.62e-08	-12.26327	-11.81573	-12.08143
6	925.2213	3.410390	1.67e-08	-12.23430	-11.70538	-12.01940
7	928.2410	5.423069	1.69e-08	-12.22097	-11.61067	-11.97300
8	930.4952	3.987114	1.73e-08	-12.19721	-11.50555	-11.91618

AIC: Akaika Bilgi Kriteri

SC: Schwarz Bilgi Kriteri

HQ: Hannan-Quinn Bilgi Kriterlerinin kısaltılmış halidir.

Granger nedensellik testinin analizinde uygun gecikme uzunluğu hesaplanarak analize dahil edilmiştir. Granger nedensellik testi sonuçları Tablo 5'te yer almaktadır. Granger nedensellik testinde  $H_0$  hipotezi, bağımsız değişkenin bağımlı değişkenin nedeni olmadığını;  $H_1$  hipotezi ise bağımsız değişkenin bağımlı değişkenin nedeni olduğunu ifade etmektedir.

**Tablo 5: Granger Nedensellik Testi Sonuçları**

Bağımlı Değişken: ÜFE		
Bağımsız Değişken	Ki-Kare	p-değeri
TÜFE	16,08152	0,0029
Bağımlı Değişken: TÜFE		
Bağımsız Değişken	Ki-Kare	p-değeri
ÜFE	2,066359	0,7236

Granger nedensellik testi analiz sonuçlarına göre, TÜFE enflasyon oranından, ÜFE enflasyon oranına doğru tek yönlü nedensellik ilişkisine rastlanılmıştır. Bu analizden hareketle, TÜFE enflasyon oranının yükselmesi, TÜFE enflasyonunun belirleyicisi olduğu ücretleri artırmakta ve dolayısıyla ÜFE enflasyon oranının da yükselmesine neden olmaktadır sonucuna ulaşılmaktadır.

## 5. Sonuç

TCMB, yıllardır yüksek oranlarda kronikleşen enflasyon oranları ile mücadele etmek amacıyla 2002 yılında enflasyon hedeflemesi programı uygulanmaya başlamıştır. 2005 yılına kadar hızla düşen enflasyon, bu yıldan itibaren tek haneye indirilmiş ve 2012 yılında en düşük seviyesi olan %6,20 kadar düşmüştür. Enflasyonun bu seviyeye düşürülmesi başarı olarak addedilmekle birlikte, bu seviyede enflasyonda katılık oluşmuş ve daha fazla düşürülememiştir.

TCMB, enflasyon hedeflemesi çerçevesinde fiyat istikrarını sağlamanın ana görevi olduğunu belirtmektedir. Türkiye açısından enflasyonun bu denli önemli olması, enflasyon üzerine akademik çalışmaların yapılması gerekliliğini doğurmaktadır. Dolayısıyla bu çalışmada, Ocak 2004 ile Aralık 2016 tarihleri arasındaki 156 adet aylık olarak açıklanan yıllık TÜFE ve ÜFE oranları veri seti alınmıştır. Genişletilmiş Dickey Fuller (ADF) birim kök testi ve Granger nedensellik testleri uygulanarak çalışmada yer alan serilerin düzey değerlerinin durağan olmaması nedeniyle, serilerin birinci farkları alınmış ve bütün seriler durağan hale getirilmiştir. ADF birim kök testi uygulanarak durağan hale getirilen seriler Granger nedensellik testine tabi tutulmuşlardır. Gecikme kat sayısının 4 olarak analize dahil edilmiştir. Granger nedensellik testi sonuçlarına göre, TÜFE oranından ÜFE oranına yönelik tek yönlü nedensellik ilişkisi olduğu sonucuna varılmıştır.

Tek yönlü nedenselliğin bulunması ücretler kalemi nedeniyle olabilir. Ülkemizde hem kamu hem de özel sektör ücretlerinin artışı TÜFE oranı değişmelerine endekslenmektedir. Bu bağlamda eğer TÜFE oranları artarsa, aynı TÜFE oranında veya TÜFE oranı üzerine bir miktar refah payı ilave edilerek ücretlere ilave edilmektedir. TÜFE oranının yükselmesi, ÜFE oranının ana kalemlerinden olan ücretler kalemini artırmakta ve dolayısıyla ÜFE oranının da yükselmesine neden olmaktadır.

Türkiye üzerine yapılan akademik çalışmalarda, TÜFE oranından ÜFE oranına geçişkenlik tespit edilememiştir. 2012 yılı öncesi enflasyon oranlarının yer aldığı akademik çalışmalarda, Türkiye’de ÜFE oranından TÜFE oranına doğrudan geçişkenlik tespit edilirken, 2012 yılı ve sonrası dönemleri de içeren verilerin yer aldığı akademik çalışmalarda, ÜFE oranından TÜFE oranına geçişkenliğin azalış eğiliminde olduğu sonucuna ulaşılmaktadır. Enflasyon oranları arasındaki geçişkenlik özelliğinin zamanla değişim içerisinde olması nedeniyle önümüzdeki dönemlerde de benzer çalışmaların yapılması önem kazanmaktadır. Doğrudan TÜFE ile ÜFE oranları arasındaki geçişkenliğin incelebileceği gibi, bu enflasyon oranlarını oluşturan alt sektör enflasyonlarının da birbirleri arasındaki geçişkenliklerin de incelenmesinde fayda vardır.

## Kaynakça

- Abdioğlu, Zehra ve Özge Korkmaz. 2012. “Tüketici ve Üretici Fiyat Endekslerinde Fiyat Geçişkenliği: Alt Sektörler.” *Çukurova Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi* 16(2): 65-81.
- Akçay, Selçuk. 2011. “The Causal Relationship Between Producer Price Index and Consumer Price Index: Empirical Evidence from Selected European Countries.” *International Journal of Economics and Finance* 3(6):227 – 232.
- Erdem, H. Feyza ve Rahmi Yamak. 2014. “Üretici Fiyat Endeksi ve Tüketici Fiyat Endeksi Arasındaki Geçişkenliğin Derecesi.” *Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi* 14(4):1-13.
- Ghazali Mohd Fahmi, Ooi Ai YEE ve Mohd Zulkifli Muhammad. 2008. “Do Producer Prices Cause Consumer Prices? Some Empirical Evidence.” *International Journal of Business and Management* 3(11):78-82.
- Granger, Cilive, W. 1969.” Investigating Causal Relations by Econometric Models and Cross-spectral Methods.” *Econometrica* Vol:37(3):424–438.

İçelloğlu, Cansu Şarkaya. 2017. "Finansal İstikrar ve Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankasının Para Politikası." *Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi* 9(20):20-38.

Kara, Ali Hakan ve Mesut Orak. 2008. "Enflasyon Hedeflemesi" ([http://www.tcmb.gov.tr/yeni/iletisimgm/kara\\_orak.pdf?origin=publication\\_detail](http://www.tcmb.gov.tr/yeni/iletisimgm/kara_orak.pdf?origin=publication_detail), *Erişim tarihi*: 12.10.2017).

Küçüksille, Engin ve Sadık Karaoğlan. 2016. "Kırılgan Beşli Ülkelerin Amerikan Doları Bazında Parite Getirileri Arasındaki İlişkilerin Analizi" *Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi* 50:46-61.

MacKinnon ve James. Gordon. 1996. "Numerical distribution functions for unit root and cointegration tests." *Journal of Applied Econometrics* 11(6):601-618.

Newbold, Paul ve Cilive W. Granger. 1974. "Experience with Forecasting Univariate Time Series and the Combination of Forecasts." *Journal of the Royal Statistical Society* 197(2):131-165.

Saraç, Taha Bahadır ve Kadir Karagöz. 2010. "Türkiye’de Tüketici ve Üretici Fiyatları Arasındaki İlişki: Yapısal Kırılma ve Sınır Testi." *Maliye Dergisi* 159:220-232.

Shahbaz, Muhammad, Abu Wahid ve Adnan Haider. 2010. "Empirical Psychology Between Wholesale Price and Consumer Price Indices: The Case of Pakistan." *The Singapore Economic Review* 55:537-551.

Taban, Sami ve Mehmet Şengür. 2016. "Türkiye’de Enflasyonun Kaynağının Belirlenmesine Yönelik Ekonometrik Bir Analiz." *Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi* 47: 47-64.

Tarı, Recep, Tezcan Abasız ve Ferhat Pehlivanoglu. 2012. "Tefe (Üfe)-Tüfe Fiyat Endeksleri Arasındaki Nedensellik İlişkisi: Frekans Alanı Yaklaşımı." *Akdeniz Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi* 12(24):1-15.

Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası. 2017. *Enflasyon Hedefleri*. (<http://www.tcmb.gov.tr/wps/wcm/connect/tcmb+tr/tcmb+tr/main+menu/para+politikasi/fiyat+istikrari/enflasyon+hedefleri>, *Erişim tarihi*: 01.11.2017).

Türkiye İstatistik Kurumu. 2017. *TÜFE oranları*. ([www.tuik.gov.tr/PreIstatistikTablo.do?istab\\_id=650](http://www.tuik.gov.tr/PreIstatistikTablo.do?istab_id=650), *Erişim tarihi*: 08.11.2017).

Türkiye İstatistik Kurumu. 2017. *ÜFE oranları*. ([www.tuik.gov.tr/PreIstatistikTablo.do?istab\\_id=1645](http://www.tuik.gov.tr/PreIstatistikTablo.do?istab_id=1645), *Erişim tarihi*: 08.11.2017).

Saraç, Taha Bahadır ve Kadir Karagöz. 2010. "Türkiye’de Tüketici ve Üretici Fiyatları Arasındaki İlişki: Yapısal Kırılma ve Sınır Testi." *Maliye Dergisi* 159:220-232.

Yamaçlı Dilek Sürekçi ve Mustafa Saatçi. 2016. "Türkiye’de Tüketici Enflasyonunun İktisadi. Belirleyicileri: ARDL Analizi." *Business and Economics Research Journal* 7(3):53-71.

Yıldırım, Zekeriya. 2015. "Enflasyon Rejimleri ve Üretici Enflasyonundan Tüketici Enflasyonuna Geçişkenlik." *Central Bank Review* 15:89-114.

Zortuk, Mahmut. 2008. "Türkiye’de Tüketici ve Toptan Eşya Fiyat Endeksleri Arasındaki Nedensellik İlişkisi: 1986-2004." *Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi* 20:181-190.



**TÜRKİYE ve TÜRKİYE’NİN DIŞ TİCARET ORTAKLARI  
ARASINDAKİ İKİ YANLI J-EĞRİSİ: 1996–2006 DÖNEMİ  
İNCELEMESİ<sup>φ</sup>**

**BILATERAL J-CURVES BETWEEN TURKEY and HER TRADING  
PARTNERS: 1996–2006**

*Onur Akkaya<sup>1</sup>*

**Öz**

Çalışmada, 1996 ile 2006 dönemi içinde çeyrekli veriler kullanılarak, Türkiye ve Türkiye’nin 13 farklı dış ticaret partneri arasındaki J eğrisinin kısa ve uzun dönemde ölçülmesi amaçlanmıştır. Yapılan analizlerde ele alınan ülke verileri için gerekli birim kök testleri kullanılmıştır. Ayrıca değişkenler arasındaki kısa ve uzun dönemli ilişkinin belirlenmesi için Bounds Sınır testi uygulanmıştır. Çalışmanın bulgularında 13 farklı dış ticaret partneri ülkenin birim kökleri uygun olduğundan dinamik Bounds sınır testi tahminlemesi yapılmıştır. Test sonuçlarına göre; İngiltere, Belçika ve Kanada ile ilişkinin varlığı bulunamıştır. Finlandiya ile kısa dönem hata düzeltme mekanizmasının çalışmadığı görülmüştür. Geriye kalan 10 ülke için uzun dönem tahminlemesi yapılabilmektedir. Bu tahminlemeler içinde ise Fransa, Hollanda ve Almanya ile Türk lirasının reel değer kaybının dış ticareti pozitif yönde etkilediği görülmüştür.

Anahtar Kelimeler: Dış Ticaret, J Eğrisi, Bound Testi, Birim Kök Testi, Eşbütünleşme

**Abstract**

In this paper we investigate the short-run and the long-run effects of real depreciation of the Turkish liras on the trade balance between and each of her 13 trading partners using quarterly data over the 1996Q1 between 2006Q4 period and recent advances in cointegration analysis. The results from bound testing (ARDL) approach for cointegration and error-correction modelling provides support for the J-curve phenomenon.

Key words: Foreign Trade, J Curve, Bound Test, Unit Root Test, Cointegration

---

<sup>φ</sup> Çalışmanın hazırlanmasındaki katkılarından dolayı Doç. Dr. Evrim Turgutlu ve Oktay Küçükkiiremetçi’ye teşekkür ederim.

<sup>1</sup> Dr., Uluslararası Ticaret ve Lojistik Bölümü, İİBF, Kilis 7 Aralık Üniversitesi.

## GİRİŞ

Ülkelerin ulusal paralarının, dış ülke paralarına karşı tek taraflı olarak değer kaybettirilmesine “devalüasyon” denilmektedir. Devalüasyon, ülkedeki ekonomik şartlarda meydana gelen bozulmalara bağlı olarak kullanılan sabit kur sistemi içinde döviz kurunda meydana gelmektedir. Özellikle ülkelerin dış ticaret açıklarının sürdürülemez olduğu durumlarda yapılan devalüasyon ülkenin ithal ettiği mallar ile ihraç ettiği malların sahip oldukları esnekliklere bağlı olarak kısa dönemli düzelmelere sebep olabilmektedir. Gerçekleşen toparlanma süreçlerinde dış ticaret dengesinin negatiften pozitif çıkışı çeşitli şekillerle benzetilmektedir. Bu tanımlamaların ilki olan J eğrisi özellikle 1970’lerden sonra dünyada finansal sermayenin serbestleşmesi ve ülkelerin kullandığı döviz kuru sisteminin farklılaşmasının ülke ekonomilerinde meydana getirdiği değişmeden etkilenerek ortaya çıkmıştır.

J eğrisinin oluşum süreci şu şekilde ele alınabilir; yerli ülkede dış ticaret için kullanılan döviz kurunun değer kazandığı bir durumda, (ihracat/ithalat) dengesine dayanan dış ticaret dengesinde yerli ülkenin yapacağı ihracat miktarı artarken, yerli ülkenin gerçekleştireceği ithalat miktarı azalacaktır. Bunun sonucunda ise dış ticaret dengesinin pozitif etkileeneceği ve dış ticarete var olan açığın kapanacağı söylenebilir. Bu bağlamda, çalışmada Türk Lirasının devalüe edilmesinin ticaret partneri ülkeler arasında kısa ve uzun dönemde yaptığı etki araştırılmıştır. Yapılan analizde Peseran ve Shin (1995) yılındaki makalelerinde bahsedilen “Gecikmesi Dağıtılmış Otoregresif Model” (ARDL) yöntemi kullanılmıştır. Türkiye ve Türkiye’nin 13\* farklı dış ticaret partneri arasındaki J eğrisinin 2000 ve 2001 krizi dikkate alınarak varlığının kısa ve uzun dönemde ölçülmesi amaçlanmıştır. J eğrisi üzerine yapılan çalışmalara bakıldığında; Magee’nin (1973) CCA (Currency-Contract Analysis) yöntemini kullandığı çalışmada Amerika’da uzun dönemde devalüasyonun ticaret dengesine etki ettiği ve J eğrisinin ise tam anlamıyla olmasa da varlığı tespit edilmiştir. Bahmani-Oskooee’nin (1985–1989) ticaret dengesi denklemini kullanarak yaptığı çalışmada ise incelenen ülkelerden Yunanistan, Hindistan ve Kore’de J eğrisi tespit edilmiştir. Aynı çalışmada dış ticaret dengesi ile döviz kurları değişimi arasındaki uzun dönemli ilişkinin ise sadece incelenen ülkelerden Tayland için var olduğu bahsedilmektedir. Brissimis ve Laventankis’in (1989) ticaret dengesi yöntemini kullandıkları çalışmada ise Yunanistan için, J eğrisinin varlığı tespit edilirken, uzun dönem sonuçları Bahmai-Oskooee’nin (1985) yılındaki çalışmasında bulunduğu sonuçlara paralellik göstermiştir.

Bahmani-Oskooee ve Pourheyderian’ın (1991) Avustralya için yaptığı çalışmada “ertelenmiş J eğrisinin” varlığı saptanmıştır. Reel döviz kuru değişimlerinin ticaret dengesini etkilediği savunulmaktadır. Mahdavi ve Sohbebian’nın (1993) çalışmasında ise Amerika Birleşik Devletleri’nde “ertelenmiş J eğrisinin” varlığına işaret edilmiştir. İhracat ile reel ve nominal döviz kuru arasında güçlü ilişki bulunurken, ithalat ve reel ve nominal döviz kuru arasında ilişki bulunamamıştır. Zhang’ın (1996) çalışmasında Çin için J eğrisinin varlığına rastlanamamıştır. Bu durum Çin’in dış ticaret partnerleri arasındaki ticarete başka ticaret etkenlerinin baskın olduğunu işaret etmektedir. Shirvani ve Wilbratte’nin (1997) dış ticaret denklemini kullandığı çalışmasında ise Amerika Birleşik Devletleri ve 6 tane dış ticaret partneri arasında yapılan incelemede “L eğrisinin<sup>2</sup>” varlığına rastlanmıştır.

Gecikmesi Dağıtılmış Otoregresif Model (ARDL) yöntemi kullanarak yapılan çalışmalarda; Gupta-Kapok ve Ramakrishnan (1999)’da Japonya için J eğrisinin varlığı saptanmıştır. Bahmani-Oskooee ve

\* Almanya, Amerika Birleşik Devletleri, Belçika, Çin, Finlandiya, Fransa, Hollanda, Kanada, İspanya, İtalya, İngiltere, İsveç, Portekiz (Rusya olan ticarete ele alınan dönem için sağlıklı veri bulunamamıştır.)

<sup>2</sup> Dış ticaret açığının yerli para da yaşanan değer kaybı sonrasında keskin bir şekilde toparlanma hareketidir.

Gaskowi'nin (2003)'te ise Hindistan'ın dış ticaret partnerleri arasındaki ilişki ele alınmıştır. Çalışmaya göre Hindistan'ın, Avustralya, Almanya, İtalya ve Japonya ile olan ilişkilerde J eğrisi görülmüştür. Bahmani-Oskooee ve Ratha (2004)'te ise Amerika Birleşik Devletleri'nin 18 ticari ortağı ile olan ilişkisinin 7'sinde J eğrisi bulunmuştur.

J eğrisinin Türkiye ekonomisi üzerine yapılan çalışmalarda sınırlı bir alanda kalmaktadır. Erken yapılan çalışmalardan olan Rose (1990) ve Bahmani-Oskooee ve Malixi (1992)'de J eğrisi bulunamamıştır.

Halıcıoğlu (2008)'de Türkiye'nin 13 ticaret partnerini dikkate alarak dinamik J eğrisi tahminlemektedir. Çalışma, dönem olarak 1985-2005 yılları arasını incelemektedir. Çalışmada sınır eşbütünlük testi yaklaşımı kullanılmıştır. Bulgulara göre kısa dönemde J eğrisi etkisine rastlanılmamıştır. Ancak uzun dönemde, Türk lirasındaki reel devalüasyonun ticaret ortaklarıyla olan ticarete pozitif etkisi olduğu bulunmuştur. Çalışmada, uzun dönem dengesi CUSUM ve CUSUMQ denge testleri ile test edilmiştir. Çalışma bulguları, Bahmani-Oskooee ve Kutan (2009) ile paralellik göstermektedir. Yazıcı ve Klasra (2010) çalışması J eğrisi etkisinin Türkiye ekonomisinde olmadığını göstermektedir. Çelik ve Kaya (2010)'de ise Türkiye'nin 7 dış ticaret ortağını dikkate alarak J eğrisi etkisinin olmadığı görülmektedir. Durmaz (2014)'ın yaptığı çalışma, 1990-2012 yılları arasını kapsayan 58 farklı endüstri kolunu kapsamaktadır. Çalışmada, sınır eşbütünlük testi kullanılmıştır. Çalışmanın bulgularına göre 58 endüstri kolu içinde 13'ünün Türk lirasındaki reel devalüasyondan pozitif etkilendiği tespit edilmiştir.

## 2. Metodoloji

Bahmani-Oskooee ve Brooks (1999) çalışmasında yer alan analizler denklem [1]'de gösterildiği gibidir:

$$\ln TB_{j,t} = a + b \ln GDP_{j,t} + c \ln GDPIN_{j,t} + d \ln RER_{j,t} + \varepsilon_t \quad [1]$$

Denklem [1]'e göre Türkiye ile dış ticaret partneri olan j ülkesi arasındaki ilişkinin ölçülmesinde kullanılan değişkenlerden  $TB_{j,t}$  değişkeni Türkiye ile j ülkesi arasındaki ihracat ve ithalat verilerine göre oluşturulan ihracat-ithalat oranı (ihracat / ithalat) zaman serisini tanımlamaktadır.  $GDP_{j,t}$  değişkeni, ele alınan dönemde Türkiye'nin dış ticaret partneri olan j ülkesinin gayri safi yurtiçi hasıla değerlerinden oluşmaktadır.  $GDPIN_{j,t}$  değişkeni ise ele alınan dönemde Türkiye'nin gayri safi yurtiçi hasıla verilerinden oluşmaktadır.  $RER_{j,t}$  değişkeni ise üretici fiyat endeksine göre düzeltilmiş reel döviz kuru değeri serisi olarak tanımlamaktadır. Denklem [1]'de tahminlenen modelde tüm değişkenler doğal logaritması alınarak modele dahil edilmiştir.

Denklem [1]'de yer alan değişkenlerin beklenen işaretleri bulunmaktadır. Literatüre göre  $b$  katsayısının pozitif olması beklenmektedir. Bu saptamanın ardında ticaret partneri olan j ülkesinin gayri safi yurtiçi hasılasının artması sonucu Türkiye'den daha fazla ithalat yapması yatmaktadır. Parametrelerden  $c$ 'nin ise negatif işaretli olması beklenmektedir. Buna göre Türkiye'deki gayri safi yurtiçi hasıla artışının yurtdışından yapılan ithalatın artmasına neden olması beklenir. Bu da dış ticaret dengesi negatif yönde değişecektir. Denklemdeki  $d$  parametresine göre ise reel döviz kurundaki değişimin dış ticaret dengesini pozitif yönde etkilemesi beklenir (Bahmani-Oskooee ve Pourheydarian; 1991).

Ele alınan analizde J eğrisinin görülebilmesi için kısa dönemli modelin bulunması ve bu modelin hata düzeltme mekanizmasının (ECM) çalışması gerekmektedir. Peseran ve Shin tarafından (1995) yılında hazırlanan



çalışmada bahsedilen “Gecikmesi Dağıtılmış Otoregresif Model” (ARDL)<sup>3</sup> yöntemine göre kısa dönemli model, denklem [2]’de gösterilmektedir.

$$\Delta \text{LnTB}_{j,t} = a + \delta_1 \text{LnGDP}_{j,t-1} + \delta_2 \text{LnGDP}_{IN,t-1} + \delta_3 \text{LnRER}_{j,t-1} + \delta_4 \text{LnTB}_{j,t-1} + \Omega \sum_{i=1}^k \eta_i \Delta \text{LnTB}_{j,t-i} + \partial \sum_{i=1}^k \eta_i \Delta \text{LnGDP}_{j,t-i} + \Psi \sum_{i=1}^k \eta_i \Delta \text{LnGDP}_{IN,t-i} + \sum_{i=1}^k \eta_i \Delta \text{LnRER}_{j,t-i} + \mu_t \quad [2]$$

Peseran ve diğerleri (2001) yaptıkları çalışmada bahsedilen “Bounds Testi”ne göre; Değişkenlerin arasında eşbütünlüğün olmadığı boş hipotezine karşı olmadığını savunan alternatif hipotez test edilmektedir. Model [2]’de tahminlenen modelin hesap F değeri bu iki kritik değerden büyüğe değişkenler arasında eşbütünlük vardır. Eğer hesaplanan F değeri, üst ve alt kritik tablo F değeri arasında ise eşbütünlük belirsizdir. Eğer hesaplanan F değeri, alt F kritik tablo değerinden küçükse değişkenler arasında eşbütünlüğün olmadığı kabul edilmektedir.

### 3. Değişkenler, Veri ve Ampirik Sonuçlar

Çalışmada kullanılan değişkenler şu şekilde tanımlanmaktadır;

- TB<sub>j,t</sub>: İhracat/İthalat oranı (Dış ticaret partneri ülke ile Türkiye arasında gerçekleşen ithalat ve ihracat miktarı),
- GDP<sub>j,t</sub>: j ülkesinin gayrisafi yurtiçi hasılası,
- GDPTURKEY,t: Türkiye’nin gayrisafi yurtiçi hasılası,
- RER<sub>j,t</sub>: TEFE bazlı reel efektif döviz kurudur<sup>φ</sup>.

Kullanılan veri aralığı 1996Q1-2006Q4 dönemini kapsamaktadır. Çalışmadaki veriler IMF–2002, TCMB EVS ve Eurostat veri tabanlarından derlenmiştir. [Tablo.1] ve [Tablo.2]’de çalışmada kullanılan değişkenlerin, çalışmanın analiz yöntemi olan ARDL modelinde değişkenlere birim kök testi yapılmasına gerek olmamasına rağmen, birim kök testi sonuçları gösterilmektedir.

**Tablo.1 Değişkenlerin Hesaplanan Birim Kök Testi Değerleri**

Değişkenler	ADF		PP		KPSS	
	Düzyey Değeri	Birinci Farklar	Düzyey Değeri	Birinci Farklar	Düzyey Değeri	Birinci Farklar
LnRER	—3.2808 (3)	—5.6927* (3)	—2.9955	—11.5750*	0.1965 *	0.2480
LnY <sub>USA</sub>	—2.9229 (4)	—5.4977* (4)	—2.7930	—5.6171*	0.1948	0.1632**
LnY <sub>İNGİLTERE</sub>	—3.6815 ** (2)		—3.5596**		0.1974**	0.3175
LnY <sub>FRANSA</sub>	—1.7584 (2)	—3.2929 *** (2)	—3.8532**		0.2274	0.1262**
LnY <sub>HOLLANDA</sub>	—1.0224 (4)	—5.8799 * (4)	—1.1110	—6.0288*	0.2397	0.0905*

<sup>3</sup> ARDL, yönteminin benzer diğer yöntemlere göre temel katkılarından biri; birden fazla eşbütünlük vektörünü tanımlamasıdır. Ayrıca, eşbütünlük dereceleri farklı olan serilerin eşbütünlükmesine olanak tanımaktadır. Böylece birim kök testi zorunluluğu ortadan kalkmaktadır.

<sup>φ</sup> Kullanılan döviz kuru serisi (YTL/USD) şeklinde hazırlanmıştır. Ancak döviz kurundaki değer kaybının etkisini analizde görebilmek amacıyla (USD/YTL) şeklinde değiştirilmiştir.

LnY <sub>ALMANYA</sub>	-3,3356 (3)	-6,6640*(3)	-7,1669*		0,1923	0,1326**
LnY <sub>TÜRKİYE</sub>	-1,9897 (4)	-3,7155 ** (4)	-1,9025	-14,6669*	0,1137**	0,3653
LnY <sub>İTALYA</sub>	3,2068 (3) ***	-6,2129(3)*	-2,3818	-6,2838	0,0696	0,0495
LnY <sub>PORTEKİZ</sub>	-2,2307(7)	-10,7113(7)*	-2,5205	-10,5844*	0,1923*	
LnY <sub>BELÇİKA</sub>	-2,8861(4)	-34,3628(4)*	-9,9598*		0,1363**	
LnY <sub>ÇİN</sub>	-1,7626(9)	-6,9781(9)*	-1,7767	-6,9844*	0,2029*	
LnY <sub>KANADA</sub>	-2,1454(3)	-4,1246(3)**	-1,7647	-3,6709**	0,2200	0,0518***
LnY <sub>İSVEÇ</sub>	-4,3983(5)**		-9,8122*		0,1537**	
LnY <sub>İSPANYA</sub>	-1,0443(5)	-5,0636(5)**	0,9091	-12,6675*	0,2303	0,0622***
LnY <sub>FİNLANDIYA</sub>	-3,6020(4)**		-2,5414	-17,5215*	0,2133	0,1140**
LnTB <sub>USA</sub>	-4,8021 * (3)		-4,7642*		0,2022*	0,2672
LnTB <sub>İNGİLTERE</sub>	-3,6815 ** (2)		-3,5596 **		0,1974*	0,3175
LnTB <sub>FRANSA</sub>	-2,6523 (2)	-7,0793*(2)	-2,7514	-8,0091*	0,1724	0,1081***
LnTB <sub>HOLLANDA</sub>	-3,1294 (3)	-7,2766* (3)	-5,0832*		0,1599	0,1328**
LnTB <sub>ALMANYA</sub>	-3,6017** (2)		-3,6664**		0,0936***	
LnTB <sub>İTALYA</sub>	-2,8864(3)	-6,4190(3)*	-2,7611	-8,9176	0,1834	0,1799*
LnTB <sub>PORTEKİZ</sub>	-2,8861 (2)	-11,4738* (2)	-4,2815**		0,2244	0,1987*
LnTB <sub>BELÇİKA</sub>	-4,0420 (4)**		-4,1122**		0,0759 ***	
LnTB <sub>ÇİN</sub>	-2,3100 (3)	-7,6650(3)**	-1,9180	-4,9810*	0,0949***	
LnTB <sub>KANADA</sub>	-6,2862 (1)*		-6,2554*		0,1104*	
LnTB <sub>İSVEÇ</sub>	-1,3703(3)	-10,3606(3)*	-2,1061	-14,3296*	0,1806**	
LnTB <sub>İSPANYA</sub>	-2,8413(7)	-8,4427(7)*	-2,9243	-8,4003*	0,1534**	
LnTB <sub>FİNLANDIYA</sub>	-4,3673 (3)**		-4,4344**		0,1485*	

Not: 1 Kwiatkowski-Phillips-Schmidt-Shin (1992) tablo değerleri kullanılmıştır.  
2. PP testi için Barlett Kemel ve Newey West'in gösterdikleri gecikme 3'tür.  
3. MacKinnon (1996) tablo değerleri kullanılmıştır.  
4.ADF testinde Akaike bilgi, Schwarz Bayesian ve Hannan Ouinn kriterleri dikkate alınarak ele alınan gecikme sayısı gösterilmektedir. Kullanılan tablo değerleri MacKinnon (1996) tablo değerleri kullanılmıştır.  
5. \*, \*\*, \*\*\* sırasıyla, %1, %5 ve %10 düzeyinde red edilen boş hipotezleri göstermektedir.  
6. Testlerde hem sabitli hem de trendli model analiz edilmiştir.

[Tablo.1]'de, değişkenlerin Augmented-Dickey-Fuller (ADF), Philips-Peron (PP) ve KPSS birim kök testlerine göre elde edilen değerleri sunulmuştur. ADF birim kök testinde parantez içindeki sayılar değişkenler için hesaplanmış optimum gecikme değerlerini göstermektedir. Optimum gecikme değerleri Akaike Bilgi Kriteri (AIC) değeri dikkate alınarak hesaplanmıştır. Bütün birim kök testlerinde tüm değişkenler için hem sabitli hem de trendli model kullanılmıştır. [Tablo.1]'e göre değişkenlerin birim kök düzeyleri farklılık göstermektedir

**Tablo.2 Değişkenlerin Birim Kök Düzeyleri**

Değişkenler	ADF	PP	KPSS
LnRER	I(1)	I(1)	I(0)
LnY <sub>USA</sub>	I(1)	I(1)	I(1)
LnY <sub>İNGİLTERE</sub>	I(0)	I(0)	I(0)
LnY <sub>FRANSA</sub>	I(1)	I(0)	I(1)
LnY <sub>HOLLANDA</sub>	I(1)	I(1)	I(1)
LnY <sub>ALMANYA</sub>	I(1)	I(0)	I(1)
LnY <sub>TÜRKİYE</sub>	I(1)	I(1)	I(0)

LnY <sub>ITALYA</sub>	I(0)	I(1)	I(0)
LnY <sub>PORTEKİZ</sub>	I(1)	I(1)	
LnY <sub>BELÇİKA</sub>	I(1)	I(0)	I(0)
LnY <sub>ÇİN</sub>	I(1)	I(1)	I(0)
LnY <sub>KANADA</sub>	I(1)	I(1)	I(1)
LnY <sub>İSVEÇ</sub>	I(0)	I(0)	I(0)
LnY <sub>İSPANYA</sub>	I(1)	I(1)	I(1)
LnY <sub>FİNLANDİYA</sub>	I(0)	I(1)	I(1)
LnTB <sub>USA</sub>	I(0)	I(0)	I(0)
LnTB <sub>İNGİLTERE</sub>	I(0)	I(0)	I(0)
LnTB <sub>FRANSA</sub>	I(1)	I(1)	I(1)
LnTB <sub>HOLLANDA</sub>	I(1)	I(0)	I(1)
LnTB <sub>ALMANYA</sub>	I(0)	I(0)	I(0)
LnTB <sub>İTALYA</sub>	I(1)	I(1)	I(0)
LnTB <sub>PORTEKİZ</sub>	I(1)	I(0)	I(1)
LnTB <sub>BELÇİKA</sub>	I(0)	I(0)	I(0)
LnTB <sub>ÇİN</sub>	I(1)	I(1)	I(0)
LnTB <sub>KANADA</sub>	I(0)	I(0)	I(0)
LnTB <sub>İSVEÇ</sub>	I(1)	I(1)	I(0)
LnTB <sub>İSPANYA</sub>	I(1)	I(1)	I(0)

[Tablo.2]'de değişkenlerin sahip olduğu birim kök düzeyleri gösterilmektedir. Buna göre değişkenlerin sahip olduğu birim kök düzeyleri farklılık göstermektedir. ARDL modeline göre; Bounds testi sonucu Türkiye ile dış ticaret partnerleri ülkeler arasındaki eşbütünlüğün bulunması için model [2]'nin tahminlenmesi gerekmektedir. [Tablo.3]'de her bir dış ticaret partneri ülke için farklı gecikme değerlerinde hesaplanan F testi değerleri gösterilmektedir.

**Tablo.3 Bounds Testi Sonucu Bulunan F-statistik Değerleri**

Ticaret Partnerleri / Gecikme Sayısı	Değişkenler Arasında Eşbütünlüşme Durumu	
	F <sub>hesap</sub>	
Fransa	7,22	Var
Amerika Birleşik Devletleri	9,28	Var
Hollanda	6,36	Var
İngiltere	2,40	Yok
Almanya	8,83	Var
İtalya	9,39	Var
Finlandiya	4,61	Var
İspanya	6,60	Var
Belçika	2,64	Yok
Portekiz	7,46	Var
Çin	36,35	Var
Kanada	3,80	Belirsiz
İsveç	7,57	Var

Not: Peseran, Shin ve Smith (2001) 'e göre Table CI(iii) modeline göre %5'e göre I[0] ile I[1] kritik F tablo değeri sırasıyla ( **2,86; 4,01** ) 'dir.

Peseran ve Shin (1995) yılındaki çalışmasına göre, değişkenler arasındaki eşbütünleşmenin olduğunu kabul etmek için hesaplanan F-değerlerinin, F-tablo değerinden (I[1] için 4.01) büyük olması gerekmektedir. Tablo.3'e göre incelenen ülkelerden İngiltere ve Belçika için hesaplanan F değerleri, F-tablo değerinden küçük bulunmuştur. Kanada için hesaplanan değer ise alt ve üst değer arasında kaldığı için eşbütünleşmenin belirsiz olduğuna işaret etmektedir.

Diğer ülkelerde hesaplanan F değerleri, belirlenen F-tablo değerinden büyük olduğu için bahsedilen ülkeler ile Türkiye arasında eşbütünleşme bulunmaktadır [Tablo.3].

**Tablo.4 ARDL Yönteminde Kullanılan Optimum Gecikme Sayıları**

	TB <sub>j,t</sub>	GDP <sub>j,t</sub>	GDP <sub>TURKEY,t</sub>	RER <sub>j,t</sub>
Fransa	2	2	2	4
Amerika Birleşik Devletleri	2	2	2	3
Hollanda	2	2	2	2
İtalya	2	2	2	4
Almanya	2	2	2	4
Finlandiya	2	2	2	4
İsveç	2	2	2	3
Portekiz	2	2	2	5
Çin	2	2	2	3
İspanya	2	2	2	2

Eşbütünleşmenin bulunmasından sonra [Tablo.4]'de gösterilen optimum gecikme değerlerine göre kısa ve uzun dönem modelleri ve hata düzeltme mekanizması değerleri hesaplanmıştır. Optimum gecikme değerleri ise AIC değeri dikkate alınarak hesaplanmaktadır.

**Tablo.5 Hesaplanan Hata Düzeltme Değerleri**

Ticaret Partnerleri / Gecikme Sayısı	EC(-1)
Fransa	-1,031097 (-4,8015)*
Amerika Birleşik Devletleri	-1,755607 (2,9417)*
Hollanda	-0,772275 (-1,7265)**
Almanya	-1,435026 (-6,1185)*
İtalya	-1,131587 (-5,8507)*
Finlandiya	-0,801832 (0,1217)
İspanya	-1,072339* (-7,6672)
Portekiz	-0,852100** (-3,5851)
Çin	-0,952261** (-4,6433)
İsveç	-1,468617* (-10,5995)

Not: ( ) içindeki değerler değişkenler için bulunan t-istatistiklerini göstermektedir.  
\* ve \*\* işaretli olan değerler t-istatistik değerlerinden sırasıyla %5 ve %10 düzeyinde anlamlı bulunmuştur.

[Tablo.5]'te modellerin hesaplanan hata düzeltme mekanizması değerleri gösterilmektedir. Hata düzeltme mekanizmasının negatif işaretli ve anlamlı bir t istatistik değerlerine sahip olması gerekmektedir. Tabloya göre analize konu olan tüm ülkeler için hesaplanan hata düzeltme mekanizması negatif işaretli ve anlamlı t istatistiğine sahip olduğu görülmektedir. Hata terimlerinin anlamlı çıkması F testine dayanan eşbütünlük sonuçlarını desteklemektedir.

**Tablo.6 Dış Ticaret Partnerleri İçin Hesaplanan Uzun Dönem Denklemleri**

Ülke	c	LnGDP <sub>TURKEY,t</sub>	LnGDP <sub>j,t</sub>	LnRER <sub>j,t</sub>
<b>Fransa</b>	0.706490 (2.807798)*	-0.000011 (-3.486460)*	0.000266 (3.763146)*	0,004848 (-2,6584)*
<b>Amerika Birleşik Devletleri</b>	-0.344793 (-1.136834)	-0.0000810 (-1.898355)*	0.000152 (9.468902)*	0,001104 (-0,4785)
<b>Hollanda</b>	1.139309 (3.784665)*	-0.000059 (-1.384042)	0.000474 (0.746506)	0,006000 (-2,2324)*
<b>Almanya</b>	0.822989 (3.034789)*	-0.000011 (-3.002229)*	0.000419 (1.677130)**	0,006163 (-2,2854)*
<b>İtalya</b>	0,281611 (1,3346)	-8,140006 (-2,8829)*	0,000200 (1,1435)	0,00220 (-0,1388)
<b>Finlandiya</b>	0,196383 (1,0488)	-2,079071 (-0,1037)	0,000492 (0,9696)	0,001680 (-1,0487)
<b>İsveç</b>	-0,029337 (-0,1500)	-3,410006 (-1,1382)	0,000129 (0,5255)	0,000202 (-0,1254)
<b>Portekiz</b>	2,055511 (0,2443)	-7,850005 (-3,4584)**	0,291203 (2,2386)**	0,011042 (-0,7956)
<b>Çin</b>	0,000110 (0,1910)	-1,960005 (-1,6163)	0,848038 (0,8388)	-0,000246 (0,0302)
<b>İspanya</b>	0,118596 (0,3375)	-7,330006 (-1,6486)**	7,720007 (0,1390)	0,006766 (-2,0016)**

Not: ( ) içindeki değerler değişkenler için bulunan t-istatistiklerini göstermektedir. \*, \*\*, \*\*\* işareti ile gösterilen değişkenler sırasıyla, %1, %5 ve %10 düzeyinde anlamlı bulunmuştur.

[Tablo.6]'da ülkeler için hesaplanan uzun dönem denklemlerinde; Fransa, Hollanda ve Almanya için reel döviz kuru değişkeni ile işareti istatistiksel olarak anlamlı bulunmuştur. Uzun dönemde; Türk lirasında yaşanan reel değer kaybı, Fransa, Hollanda ve Almanya ile olan dış ticaret dengesini pozitif yönde etkilemektedir.

## SONUÇ

Çalışmada Türk Lirasının devalüe edilmesinin ticaret partneri ülkeler arasında kısa ve uzun dönemde yaptığı etki araştırılmıştır. Böylece Türk lirasının yaşadığı reel değer kaybının pozitif etkisinin gösterilmesi amaçlanmıştır. Yapılan analizde Peseran ve Shin (1995) yılındaki makalelerinde bahsedilen “Gecikmesi Dağıtılmış Otoregresif Model” (ARDL) yöntemi kullanılmıştır. Elde edilen sonuçlara göre 13 ülkenin ele aldığı veri seti içinde; İngiltere, Belçika ve Kanada ile eşbütünleşme bulunamamıştır. Ayrıca, Finlandiya ile kısa dönem hata düzeltme mekanizmasının çalışmadığı tespit edilmiştir. Geriye kalan 9 ülke için uzun dönem model tahminlemesi yapılmıştır. Bu tahminleme sonucunda, Türk lirasının yaşadığı reel değer kaybindan pozitif olarak etkilenen dış ticaret partnerleri Fransa, Almanya ve Hollanda olarak bulunmuştur. Bu üç ülke arasında en yüksek etki Almanya içi ve en az etki Fransa için tespit edilmiştir. Buna göre, bu ülkeler için J eğrisi etkisinin görüldüğünü söylenebilir.

Özetle, ele alınan dönem itibariyle Türkiye'nin Gümrük Birliği'ne yeni üye olması ve buna bağlı olarak Avrupa Birliği ile olan güçlü bir ticaret bağının oluşması bu etkinin üç Avrupa ülkesinde toplanmasını açıklayabilir. Yine alınan dönem içinde Almanya ve Fransa'nın Türkiye'nin ihracatında en büyük sahip ülkelerden olması da bulunan ilişkinin anlamlandırılmasına yardımcı olabilir.

## KAYNAKÇA

- Bahmani-Oskooee, M. (1985) Devaluation and the J-curve: some evidence from LDC's, *The Review of Economics and Statistics*, **67**, 500–504.
- Bahmani-Oskooee, M. (1989) Devaluation and the J-curve: some evidence from LDC's: errata, *The Review of Economics and Statistics*, **71**, 553–4.
- Bahmani-Oskooee, M. ve Brooks, T. J. (1999) bilateral J-curve between US and her trading partners, *Weltwirtschaftliches Archiv*, **135**, 156–65
- Bahmani-Oskooee, M. ve Goswami, G. G. (2003) A disaggregated approach to test the J-curve phenomenon: Japan vs. her major trading partners, *Journal of Economics and Finance*, **27**, 102–13.
- Bahmani-Oskooee, M. ve Pourheydari, M. (1991) The Australian J-curve: a reexamination, *International Economic Journal*, **5**, 49–58.
- Bahmani-Oskooee, M. ve Malixi, M. (1992) More evidence on the J-curve from LDCs, *Journal of Policy Modeling*, Vol. 14 No. 5, pp. 641-53.
- Bahmani-Oskooee, M. ve Ratha, A. (2004) The J-curve: a literature review, *Applied Economics*, **36**, 1377–1398.
- Bahmani-Oskooee, M. ve Kutun, A.M. (2009) The J curve in the emerging economies of Eastern Europe, *Applied Economics*, Vol. 41 No. 20, pp. 2523-2532.
- Brissimis, S. N. ve Leventakis, J. A. (1989) The effectiveness of devaluation: a general equilibrium assesment with reference to Greece, *Journal of Policy Modeling*, **11**(2), 247–71.
- Çelik, S. ve Kaya, H. (2010) Real exchange rates and bilateral trade dynamics of Turkey: panel cointegration approach, *Applied Economic Letters*, Vol. 17 No. 8, pp. 791-795.
- Durmaz N. (2014) Industry level J-curve in Turkey, *Journal of Economic Studies*, Vol. 42 No. 4, 2015, pp. 689-706
- Gupta-Kapoor, A. ve Ramakrishnan, U. (1999) Is There a J-curve? A new estimation for Japan, *International Economic Journal*, **13**, 71–9.
- Halıçioğlu F. (2008) The bilateral J-curve: Turkey versus her 13 trading partner, *Journal of Asian Economics*, **19** (2008) 236–243.
- Kwiatkowski D., Phillips P.C.B., Schmidt P. ve Shin K. (1992) Testing the null hypothesis of stationarity against the alternative of a unit root: How sure are we that economic time series have a unit root ?, Cowles Foundation Discussion Paper, No.979.
- MacKinnon G.J. (1996) Critical Values for Cointegration Tests, Queen's Economics Department Working Paper No. 1227.
- Magee, S. P. (1973) Currency contracts, pass through and devaluation, *Brooking Papers on economic Activity*, **1**, 303–25.
- Mahdavi, S. ve Sohrabian, A. (1993) The Exchange value of the dolar and the US trade balance: an empirical investigation based on cointegration and Granger causality tests, *Quarterly Review of Economics and Finance*, **33**(4), 343–58.
- Peseran, M. H. ve Shin, Y. (1995) An autoregressive distributed lag modeling approach to cointegration analysis, in Centennial Volume of Rangar Frisch (Eds) S. Storm, A. Holly, and P. Diamond , Cambridge University Pres, Cambridge.
- Peseran, M. H. ve Shin, Y. ve Smith, R. J. (2001) Bounds testing approaches to analysis of level relationships, *Journal of Applied Econometrics*, **16**, 289–326.
- Rose, A.K. (1990) Exchange rates and the trade balance: some evidence from developing countries, *Economics Letters*, Vol. 34 No. 3, pp. 271-275.
- Shirvani, H. ve Wilbratte, B. (1997) The relation between the real Exchange rate and the trade balance; an empirical reassessment, *International Economics Journal*, **11**(1), 39–49.
- Yazıcı, M. ve Klasra, M.A. (2010) Import-content of exports and J-curve effect, *Applied Economics*, Vol. 42 No. 6, pp. 769-776.

Zhang, Z. (1996) The Exchange value of the rRenminbi and China's balance of trade: an empirical study, *NBER Working papers Series, Working Paper, 5771*.



# HAM PETROL FİYATLARI VE DÖVİZ KURU: MARKOV-GEÇİŞ HATA DÜZELTME MODELİ

## CRUDE OIL PRICES AND EXCHANGE RATES: MARKOV-SWITCHING VECTOR ERROR-CORRECTION MODEL

*M. Kenan Terzioğlu\**

### ÖZ

Petrol piyasasında ki olağanüstü fiyat dalgalanmaları küresel ekonomi üzerinde etkili olmaktadır. Bretton Woods'un çöküşüyle birlikte petrol fiyatları ve döviz kurlarında uzun süreli salınımlar meydana gelmiştir. Petrol fiyat şokları dolayısıyla enerji piyasasında meydana gelen dengesizlikteki artış döviz kurlarına yönelik ilgiyi arttırmaktadır. Petrol arzı şoklarının ekonomi üzerindeki etkilerinin genellikle dış kaynaklı olması ve fiyatlardaki aşırı değişimler hem petrol ithal/ihrac eden ülkelerdeki politika üreticilerini hem de uluslararası yatırımcıları etkilemektedir. Krizin kapsamı ve süresi ile ilgili belirsizlik arttıkça, petrol fiyatlarındaki dalgalanmaların yükselen piyasalar üzerindeki etkilerinin incelenmesi önemli hale gelmektedir. Ekonomik büyümenin enerji büyümesiyle ilişkili olması nedeniyle gelişmekte olan ülkeler petrol fiyatlarındaki değişimlere karşı daha korunmasızdır. Gelişmiş ekonomiler ve petrol ihrac eden ülkeler genellikle literatürde incelenmesine rağmen, gelişmekte olan ülkelerin kuruna odaklanarak petrol fiyatları ile döviz kuru arasındaki doğrusal olmayan ilişkiyi açıklamaya çalışan çok fazla çalışma bulunmamaktadır. Makale kapsamında, 1980:01-2017:06 aylık dönemleri için ham petrol fiyat seviyeleri ve döviz kuru arasındaki ilişki Markov geçiş vektör hata düzeltme modeli çerçevesinde incelenmektedir.

**Anahtar Kelimeler:** Markov geçiş modeli, hata düzeltme, petrol fiyatları, döviz kuru  
**Jel Kod:** C32, C51, Q43

### ABSTRACT

Extraordinary price fluctuations in the oil market are affecting the global economy. With the collapse of Bretton Woods, long-term fluctuations in oil prices and exchange rates have come to the fore. Due to oil price shocks, the unbalanced increase in the energy market causes interest in exchange rates. The effects of oil supply shocks on the economy are often outsourced and excessive changes in prices are affecting are influences both the policy makers in importing / exporting countries and international investors. As the uncertainty about the extent and duration of the crisis increases, it becomes important to examine the effects of fluctuations in oil prices on rising markets. Developing countries are more vulnerable to changes in oil prices as economic growth is related to energy growth. Although developed economies and petroleum exporting countries are generally reviewed in the literature, there are not many studies attempting to explain the non-linear relationship between oil prices and the exchange rate, focusing on the developing countries. In this article, the relationship between crude oil price levels and the exchange rate for 1980: 01 - 2017: 06 monthly periods is examined in the context of the Markov-Switching vector error-correction model.

**Keywords:** Markov switching model, vector error correction, oil prices, exchange rate  
**Jel Code:** C32, C51, Q43

---

\*Yrd.Doç.Dr.,Trakya Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Ekonometri Bölümü, Edirne.  
kenaanterzioglu@trakya.edu.tr

## GİRİŞ:

Küresel ekonomik performansın önemli belirleyicilerinden petrol fiyatındaki artış, mal ve hizmet üretiminin maliyetini artırarak fiyat düzeylerinde artışa neden olmaktadır. Beklenen enflasyon ve öz sermaye getirileri arasındaki negatif ilişki yapısı finansal piyasalarda olumsuz bir hava yaratmaktadır. Ek olarak, petrol fiyatları gayrisafi yurtiçi hasılaya da etki ederek ekonomik hareketler üzerinde belirleyici olmaktadır. Gelişmekte olan ülkelerin dünya gayri safi yurtiçi hasılası içindeki payı önemli derecede artmasıyla uluslararası plandaki baskınlıklarının artmaya başlamıştır. Finansal kriz sonrasında gelişmekte olan piyasalarda ekonomik büyüme gelişmiş piyasalara kıyasla daha hızlı gerçekleşmiş ve ekonomileri sermaye akışında dönemsel olarak aşırı değişiklikler yaşanmaktadır. Finansal sistemi yeterince derin olmayan ve piyasaların hızlı bir şekilde direncini kaybedebilme ihtimali olan gelişmekte olan piyasalar, uluslararası yatırımcıların “yeniden dengeleme” kararlarına karşı daha savunmasız olmasına rağmen bu piyasalara net özel sermaye girişleri artan yönde eğilimine devam etmektedir.

Petrol fiyatındaki artış ticaret açısından bir kayma meydana getirerek gelirin petrol ithal eden ülkelere petrol ihraç eden ülkelere aktarılmasına yol açmaktadır. Ticaret teorisinde, talebi esnek olmayan bir ihracın fiyatı arttığında ihraç eden ülkenin para biriminin talebinde artış yaşanmakta ve o para biriminin değeri yukarı eğilim göstermektedir. Genellikle maliyetlerde anlamlı bir etki olmazken ihraçtan gelen kazançlar artmaktadır. Diğer bir ifadeyle, elverişli (elverişsiz) ticaret koşullarının petrol ihracatçısı (ithalatçısı) üzerindeki etkisi, o ülkenin para birimi üzerinde yukarı yönde (aşağı yönde) basıncı tetiklemektedir. Abed ve ark. (2016) pazarlanabilen ve pazarlanamayan ihraçların üretim fiyatlarının petrol fiyatlarındaki artışa duyarlı olması durumunda petrol fiyatlarındaki artışların döviz kurunda ya değer kaybına ya da değer artışına neden olacağını vurgulamaktadır. Pazarlanabilir sektöre kıyasla pazarlanamayan sektörün daha fazla (daha az) enerji odaklı olduğu durumda üretim fiyatları artarken (düşerken) gerçek döviz kuru değer kazanmaktadır (kaybetmektedir). Gelişmekte olan piyasalara sermaye akışını belirleyen önemli faktörlerden bir tanesi petrol dolarlarının geri dönüşümüdür. Petrol dolarlarının uluslararası bankacılık sistemi tarafından doğrudan geri dönüştürülmesi gelişmiş ülkelere bu fonlara ulaşmada önemli avantajlar sağlamaktadır. Risksiz varlıklara yatırım yapılması gelişmiş ülkelerin yükselen enerji fiyatlarının neden olduğu ödemeler dengesi açıklarının finanse edilmesini sağlamaktadır. Rezervleri yönetmekten sorumlu petrol ihraç eden ülkelerdeki finansal kuruluşların yükselen piyasa ekonomisindeki varlıkları direk satın almaya başlaması ile petrol dolarlarını dönüştürmekte uluslararası bankacılık sistemine olan güvenin değiştiği gözlemlenmektedir. Bu değişim petrol fiyatları ve gelişmekte olan piyasa ekonomilerine doğru olan sermaye akışı arasındaki bağlantıyı etkilemekte ve döviz kurlarını artırmaktadır. Ülkenin dış ticaret açığında artışa ve yerel para biriminde değer kaybına neden olduğundan petrol fiyatındaki artışın petrol ithal eden ekonomiyi baskılaması beklenmektedir.

Petrol dolarlarının dönüşüm mekanizmasındaki değişikliklere ek olarak petrol-fiyat seviyesindeki değişiklikler de petrol ihraç eden ülkelerin yatırım stratejilerini değiştirerek gelişmekte olan piyasalara nakit akışını yani döviz kurlarını etkilemektedir. Devlet borçlarının azaltılması için ekstra gelirler kullanabilmektedir. Petrol fiyatlarındaki artışın (böylece ekstra gelirin) devam edeceği olacağı öngörülüyorsa yurtiçi tüketimin ve yatırımın finanse edilmesi için en uygun yol harcamanın artırılması olmaktadır. Bununla birlikte, petrol fiyatındaki yüksekliğin geçici ve iktisadi dalgalanmaların olası olması durumundaysa, tasarruf oranını artırmak daha iyi bir seçenek olarak ortaya çıkmaktadır. Petrolden gelen gelirlerin biriktirilmesi petrol ihraç eden bir ülkede gelecekteki ekonomik şoklara karşı bir tampon oluşturabilmektedir. Bu durumda, ülke bütçesi petrolün hareketlerinden korunmakta ve satın alınan yabancı finansal araçlar ile yatırım getirisi kazanılmakta ve fırsatlar çeşitlendirilmektedir. Gelişmekte olan ekonomiler, sermayenin iç ve dış akışlarına daha fazla bağımlı olduğundan petrol dolarlarının dönüşüm mekanizmasının ve petrol ihraç eden ülkelerin çeşitlendirme tercihlerinin belirlenmesi gerekmektedir. ABD dolarının uluslararası uzlaşma para birimi olmasından, arz ve talepteki değişimler yoluyla, ABD doları döviz kurundan direk petrol fiyatlarına geçiş sağlanmaktadır. Döviz kuru ve ticaret yapılanmaları, petrolün dolar olarak fiyatının gerçek ekonomiye aktarıldığı kilit kanallardan biridir. Bu nedenle ABD dolarının hareketleri uluslararası enerji piyasasında prediktif güç olarak kabul edilmektedir. Zhang (2013), petrolün dolar fiyatının ABD dolarındaki değer kaybı ile yükselme izlenimi verdiğini ifade etmektedir. Nguyen (2015), petrolün arz ve talebinin işlem yapılan para birimindeki dalgalanmalardan etkilendiğinden ham petrol fiyatlarının ticaret yapılan para biriminin hareketlerine karşı kırılma eğiliminde olduğunu ifade etmektedir. ABD dolarındaki değer kaybının, petrolün dolar fiyatındaki yükseliş ile ilişkili olduğu çıkarımında bulunmaktadır. Emtia fiyatlarının büyük oranda ABD doları üzerinden değerlendirilmesinden, petrol fiyatı ile petrol ticaretinin yapıldığı para biriminin değişim oranı arasındaki ilişkiden yola çıkılarak petrol fiyat ile ABD dolarındaki dalgalanmanın ters ilişkili olduğu savı desteklenmektedir (Novotný, 2012).

Petrol fiyatları ve döviz kurları arasındaki ilişki, küreselleşme ve finansal serbestleşme sonucunda diğer ekonomileri de önemli ölçüde etkileyen uluslararası finansal piyasaların önemli iki bileşenidir. Petrol fiyatları ve

döviz kuru arasındaki ilişkiler genellikle vektör otoregresif, Granger nedensellik ve eş bütünleşme yöntemleri kullanılarak doğrusal bir yapıda altında incelenmektedir. Amano ve van Noden (1998), Indjehagopian ve ark. (2000), Zaldueño (2006), Huang ve Guo (2007), Zhang ve ark., (2008), Coudert ve ark.(2008), Lizardo ve Mollick, (2010) ve Kilian ve Lewis (2011), gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde petrol fiyatındaki dalgalanmaların ve döviz kuru değişkenliğinin makroekonomik değişkenlere olan etkilerini incelemektedir. Birçok çalışma gözlenen değişkenler arasında istikrarlı uzun vadede denge ilişkilerini sağlayan doğrusal vektör hata düzeltme modelini (VECM) kullanmaktadır. Bununla birlikte, denge ilişkilerinde parametrenin sabitlik varsayımı kısıtlayıcı olmaktadır. Bu modellerin hepsi döviz kurlarının petrol fiyatlarına yanıtının simetrik olduğu varsayımını içermektedir. Enders ve Dibooglu (2001) döviz kurlarının petrol fiyat şoklarına asimetric yanıt verdiğini göstermektedir. Bununla birlikte, iş çevrimleri sistemde kararsızlığa yol açtığından büyüme veya durgunluk olarak adlandırılan olası ekonomi hareketlerini yakalamak için doğrusal olmayan bir çerçevenin kullanılması daha anlamlı olmaktadır (Beckmann ve Czudaj,2012). Hamilton (1989) lineer modellere alternatif olarak Markov sürecini otoregresif model ile birleştirerek Markov rejim değişimi (MS) modelini ortaya koymaktadır. Engel ve Hamilton (1990), iki durumlu MS modeli çerçevesinde döviz kurlarının değer artışı ve değer kaybı şeklinde iki farklı durum altında asimetric özellikler bulunduğunu ifade etmektedir. Kaminsky (1993), Evans ve Lewis (1995) ve Dewatcher (1997), MS modelleri çerçevesinde döviz kurlarını modellemektedir. Reboredo (2012), petrol ihrac eden ülkelerde daha güçlü olmakla birlikte, petrol fiyatlarındaki artış ile dolara karşı değer kaybının farklı ülke para birimleri için zayıf iki yönlü nedensellik ilişkisi içinde olduğunu göstermektedir. Literatürde petrol fiyatları ile döviz kurları arasında farklı teorik ilişkiler tesis edilmiş olup nedensellik her iki yönde de bulunmuştur. Petrol fiyatlarının döviz kurları üzerindeki nedensel etkisini saptamak üzere reel döviz kurlarına ve nominal döviz kuru ayarlamasına odaklanan iki yaklaşım bulunmaktadır. Breitenfellner ve Cuaresma (2008), uzun vadede ilişkilerinin ortaya çıkarılması için yapısal değişikliklere izin verilmesi gerekliliği vurgulanmaktadır. Balke ve Fomby (1997), Lo ve Zivot (2001) ve Hansen ve Seo (2002), veriler piyasa kuvvetleri tarafından oluşturuluyorsa rejim değişkeninin iç kaynaklı olduğu eşik VECM dinamiklerinin kullanılması gerektiğini ifade etmektedir. Politika müdahaleleri veya küresel ekonomik krizler gibi dış kaynaklı faktörler verileri etkiliyorsa, rejim değişkeni dış kaynaklı olasılıksal bir süreç olarak görüldüğünden, MS-VECM modellemesinin daha uygun olduğu vurgulanmaktadır (Ihle ve von Cramon-Taubadel, 2008). Teräsvirta (1994), rejimler arasındaki geçişte sorumlu değişkenin tanımlanması gerektirmeyen MS-VECM yaklaşımının daha uygun olduğunu ifade etmektedir. MS-VECM yaklaşımıyla verilerdeki potansiyel saklı rejimlerin belirlenmesine izin verilmekte ve değişkenler arasındaki doğrusal olmayan dinamiklerin yeterli şekilde belirtilmesi sağlanmaktadır.

Çalışma kapsamında, petrol fiyatındaki değişikliklerin döviz kuru sistemini yönlendirmek için gerekli dinamiklere sahip olup olmadığının incelenmesi amaçlanmaktadır. Petrol fiyatları ve döviz kuru ilişkisinin altında yatan dinamiklerin ortaya çıkarılması için döviz kurları ile petrol fiyatı arasındaki ilişki Markov rejim değişim vektör hata düzeltme modeli (MS-VECM) kullanılarak analiz edilmektedir. İlk bölümde konuya genel bir giriş yapıldıktan sonra, kullanılan modele ilişkin teorik çerçeve ikinci bölümde verilmiştir. Üçüncü bölümde, gelişmekte olan ülkelere Türkiye'nin döviz kuru dinamiklerini açıklamada petrol fiyatlarının etkisi doğrusal olmayan bir çerçevede MS model yapısı kullanılarak belirlenmiş ve petrol fiyatlarındaki değişimlerin döviz kuru hareketleri üzerindeki etkisi test edildikten sonra döviz kurunun dinamik yanıtının belirlenmesi için etki-tepki analizleri yapılmıştır. Son bölüm ise bulgulara ayrılmıştır.

## 2. EKONOMETRİK METODOLOJİ:

Markov geçiş modelleri, yüksek momentli yapıları, zaman-bağımlı parametreleri, asimetric döngüleri ve zaman serisinde atlama/kırılma gibi doğrusal olmayan dinamik süreçleri içinde barındıran doğrusal olmayan zaman serisi modelleri kategorisine girmektedir (Fan ve Yao, 2003). Granger (1996), Hansen (2001) ve Perron (2006), makroekonomik zaman serisi modellemelerinde yapısal değişiminin ve/veya rejim kaymalarının belirgin biçimde göz önüne alınması gerekliliğini vurgulamaktadır. Hamilton (1989), tek değişkenli Markov geçiş otoregresif (MS-AR) modelini ve Krolzig (1997,1999), MS-AR modelini çok değişkenli yapıda ifade eden Markov geçiş vektör otoregresif (MS-VAR) ve Markov geçiş vektör hata düzeltme (MS-VEC) modellerini ortaya koymaktadır.

Parametrelerdeki zaman değişiminin doğrudan rejim değişimini yansıttığı MS yaklaşımı, rejimdeki değişimlerin dışsal bir Markov süreci tarafından yönetilen rastgele olaylar olarak değerlendirilmekte ve MS-VEC model yapısına bir uzantı sağlanmaktadır. Aynı zamanda, MS-VEC modeli etki-tepki analizi için asimetric (rejime bağlı) çıkarıma da izin vermektedir.  $\mathcal{F}_t$  ve  $\mathcal{R}_t$  ilgilenilen iki değişken olmak üzere, t periyoduna kadar (t dahil)  $X_t$  zaman serisi vektörü  $X_t = [\mathcal{F}_t, \mathcal{R}_t]'$  tanımlandığında,  $p$  negatif olmayan tamsayı iken,  $\mathfrak{F}_t = \{X_\tau | \tau = t, t-1, \dots, 1-p\}$  olduğu varsayılmaktadır. Rastgele değişkenler vektörü  $X_t$  her  $t \in \{1, 2, \dots, T\}$  için  $f(X_t | \mathfrak{F}_{t-1}, \theta)$  şeklinde bir (olasılık) yoğunluk fonksiyonunun olduğu kabul edilmektedir. Parametreleri ve parametre uzayı, sırasıyla,  $\theta$  ve  $\Theta$  olarak gösterilmek ve  $\theta$ 'nın gerçek değeri  $\theta_0 \in \Theta$  olarak belirtilmek üzere  $\mathcal{S}_t \in \{1, 2, \dots, q\}$  q-durumlu Markov (zincirleme) süreci izleyen stokastik değişken olarak tanımlanmaktadır. MS-VEC modelinde saklı durum

değişkeni  $S_t$  herhangi bir zaman noktasında ekonomide ilgilenilen durumun olasılığını belirlemektedir. İlgilenilen değişkenler eş-bütünleşik olup dinamik etkileşimleri zaman-bağımlı değişen parametreler olarak ortaya çıkarılabilmektedir. MS-VAR modelinin derecesi  $p$ ,  $(2 \times 2)$  pozitif tanımlı kovaryans matrisi  $\Omega_{S_t}$  ve  $[\varepsilon_t | S_t \sim N(0, \Omega_{S_t})]$  olmak üzere MS-VEC modeli,

$$\Delta X_t = \mu_{S_t} + \sum_{k=1}^{p-1} \Gamma_{S_t}^{(k)} \Delta X_{t-k} + \Pi_{S_t} X_{t-1} + \varepsilon_t, \quad t = 1, 2, \dots, T$$

şeklinde yazılmaktadır. Gözlemlenemeyen,  $X_s$ 'in geçmiş değerlerinden bağımsız olan ve  $S_{t-1}$ 'e koşullandırılmış  $S_t$  rejim değişkeninin q-durumlu Markov sürecini izlediği varsayılmaktadır. MS-VEC modeli,  $\Omega_{S_t}$  varyans matrisini içeren tüm parametrelerin  $S_t$  saklı rejimine veya durum değişkenine bağlı olmasını sağlamaktadır.  $\Pi_{S_t}$  matrisi, belirtilen MS-VEC modelinde petrol fiyatları ve döviz kuru arasındaki uzun dönemli ilişkileri içermektedir.  $\Pi_{S_t}$  geçişi, eşbütünleşik vektörler ( $\beta'$ ), ağırlıklandırma matrisi ( $\alpha$ ) veya her ikisi kullanılarak yorumlanmaktadır.  $(n \times r)$  boyutlu  $\beta$  durum-bağımsız eşbütünleşme vektörlerinin matrisi ve  $(n \times r)$  boyutlu durum-bağımlı  $\alpha_{S_t}$  ağırlık matrisi tarafından tanımlanan  $\Pi_{S_t}$  durum-bağımlı uzun dönem etki matrisi

$$\Pi_{S_t} = \alpha_{S_t} \beta'$$

şeklinde gösterilmektedir. MS model yapısının diğer bir önemli özelliği, değişkenlerin uzun dönem dengeye gelme hızı rejime bağlı değişim göstermektedir. MS model yapısında,  $z_t = \beta' X_{t-1}$  olarak ifade edilen denge hatalarının doğrusal olmayan dinamiklerine bağlı olarak hata düzeltme eşitliğindeki kuvvet ( $\alpha_{S_t}$ ) ve dışsal değişkenlerin kısa dönem dinamikleri ( $\Gamma_{S_t}$ ) zaman içinde değişmektedir.

İki rejim modeli birçok makroekonomik zaman serisinde gözlemlenen kriz-yeniden toparlanma döngülerini modelleyebilmektedir. Hamilton (1989), Diebold ve diğ. (1994), Durland ve McCurdy (1994), Filardo (1994), Ghysels (1994), Kim ve Yoo (1995) ve Filardo ve Gordon (1998), iki rejimli MS modellerinin makroekonomik zaman serilerinde rejim geçiş davranışını yakalayabilecek ölçüde olduğunu göstermektedir. MS-VEC modelleri, değişkenlerin kısa dönem etkileşimlerinin analizi için bazı yeterli özellikler içermektedir. Öncelikle, tam örneklem parametre geçişlerine bağlı olarak rejimler sınıflandırılmakta ve böylece değişkenler arasındaki dinamik etkileşimlerin değişimleri tespit edilebilmektedir. İkinci olarak, bilinmeyen dönemlerde değişkenler arasındaki dinamik ilişkilerdeki olası değişimlere izin verilmektedir. Üçüncü olarak, rejim değişikliklerinin gerçekleştiği tarihler hakkında olasılıksal çıkarımlar yapılabilmektedir. Rejim değişikliğinin gerçekten olup olmadığı değerlendirilebilmekte ve bu rejim değişiklikleri tanımlanabilmektedir. Son olarak, rejim bağımlı etki-tepki fonksiyonu oluşturularak etkilerin rejimlerle değişip değişmediği belirlenebilmektedir.

MS-VEC modelindeki tüm değişkenler durağan olduğundan tahmin ediciler asimptotik olarak normal dağılmakta ve genel istatistiksel çıkarımları geçerli olmaktadır (Krolzig, 1997; Saikkonen, 1992; Saikkonen ve Luukkonen, 1997; Krolzig ve diğ., 2002). İlk olarak, Johansen (1988, 1991) prosedürünü kullanarak eş-bütünleşik ilişkilerin sayısını belirlenmektedir. Denge hataları belirlendikten sonra denge hataları kullanılarak MS-VEC modeli elde edilmektedir. Saikkonen (1992) ve Saikkonen ve Luukkonen (1997), Johansen model yapısının rejim geçişinin varlığında bile bütünleşik vektörleri tahmin ettiğini vurgulamaktadır.

MS modellerinin parametre tahmininde genellikle üç yöntem kullanılmaktadır. En basit tahmin yöntemi olan maksimum olabilirlik (ML) yönteminde olasılık fonksiyonunun global maksimumu bulunmamaktadır. Beklenti maksimizasyonu (EM), MS modellerinde daha çok kullanılmaktadır (Dempster ve diğ. 1977; Lindgren, 1978; Hamilton, 1994).  $X_t$ 'nin normal koşulu dağılımı  $\{S_t, S_t, S_{t-1}, \dots, S_0, \theta'\}$  olarak verildiğinde, olabilirlik fonksiyonu iki aşamada EM algoritması kullanılarak yaklaşmaktadır. İlk aşamada, mevcut parametre tahminleri ve veriler gözönüne alınarak, log olabilirlik koşullu beklenen hesaplanmakta (E-adım) ve sonrasında, tüm verinin logaritmik olabilirlik fonksiyonunu maksimize eden parametreler (M-adım) hesaplanmaktadır. EM algoritması yavaş yakınsama gösterebilmekte ve parametrelerin standart hataları doğrudan hesaplanamamaktadır. Diğer yöntem ise Gibbs örneklemeğine dayanan Bayesyen Markov zinciri Monte Carlo (MCMC) yönteminin kullanılmasıdır. ML ve EM yöntemleri her dönem ve her rejim için olabilirliklerin tam vektörlerinin hesaplanmasında belirli model türleri için genellikle başarısız olmaktadır. MCMC, tüm rejimler için örneklem yörüngelerinin ağırlıklı ortalamaları yerine tek bir örneklem yörüngesi üzerinden çalıştığından diğer yöntemlerde gözükten problemlerle karşılaşmamaktadır.

Değişkenler arasındaki dinamik etkileşimi analiz etmek için etki-tepki fonksiyonunu kullanılmaktadır. Etkiler her zaman periyodunda sistem rejimine bağlı olduğundan, etki-tepki analizinde rejim sürecinin gelecekteki yörüngesinin bilinmesi gereklidir. Rejim sürecinin gelecek adımını hesaplamak için sıradan bir yöntem

bulunmadığından, MS-VEC modellerinde çok adımlı etki-tepki fonksiyonlarının hesaplanması karmaşıktır. MS-VEC modelinin etki-tepkileri rejim geçmişini genişleme dönemine entegre etmesi gerekmektedir. MS modellerinde etki-tepkilerin geçmiş bağımlılığı için iki yaklaşım bulunmaktadır. Ehrmann ve ark. (2003), rejimlerin şok horizonunun ötesine geçmediğini varsayarak rejim bağımlı etki-tepkileri (RDIRF) vurgulamaktadır. Bununla birlikte, şok yayılımında rejim geçişlerinin olması halinde RDIRF analizi uygun olmamaktadır. Krolzig (2006), tarihsel bağımlılığı kabul ederek ilgili dönem için şokların yayılımını etkileyen rejim sürecine izin vermektedir. Diğer bir ifadeyle,  $S_t$  rejimi ve  $P$  geçiş olasılığı altında  $S_{t+h}$  gelecek rejimin koşullu olasılığı hesaplanmaktadır. Bu önerme de güven aralıklarının oluşturulamamaktadır.

### 3. HAM PETROL FİYATLARININ DÖVİZ KURU ÜZERİNE ETKİSİ:

Çalışma kapsamında, 1980:01-2017:06 aylık dönemleri için Uluslararası Para Fonu- Uluslararası Finansal İstatistikler (IMF-IFS) veri tabanından elde edilen ham petrol (P) fiyatları (Brent, West Texas ve Dubai Fateh olmak üzere üç spot fiyatının ortalaması) ve Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası Elektronik Veri Dağıtım Sistemi (TCMB-EVDS) veri tabanından elde edilen döviz kuru (D) serileri kullanılmaktadır. Doğal logaritmaları ve logaritmik farkları alınmış serilere ilişkin tanımlayıcı istatistikler incelendiğinde, serilerde hem normallik varsayımının ret edildiği hem de bazı seviyelerinde otokorelasyon ve otoregresif koşullu heterokasdisite gözlemlenmektedir. Tablo 1.'de logaritmik serilere(LP ve LD) ve logaritmik farkları alınmış serilere (DLP ve DLD) ilişkin, gecikme derecesinin belirlenmesi için Bayesyen bilgi kriteri (BIC) kullanılarak, elde edilen birim kök sonuçları verilmektedir.

**Tablo 1. Birim Kök Test Sonuçları**

	Logaritmik Serilere İlişkin		Logaritmik Farkları Alınmış Serilere İlişkin	
	P	D	DLP	DLD
ADF	-2.746	0.7166	-15.188**	-17.494**
$Z_\alpha$	-2.460	0.0203	-14.526*	-17.639**
$MZ_\alpha$	-7.928	0.7719	-199.926**	-0.922**
$MZ_t$	-1.991	0.7708	-9.989**	-0.599**
KPSS	0.441*	0.5815*	0.0759	0.2281

\*,\*\*,\*\*\* sırasıyla 0.01,0.05 ve 0.10 önem derecelerini göstermektedir (ADF: Genişletilmiş Dickey-Fuller testi, Dickey ve Fuller,1979), $Z_\alpha$ : Phillips-Perron testi, Phillips ve Perron,1988),  $MZ_\alpha$  ve  $MZ_t$ : modifiye edilmiş Phillips-Perron testi, Perron ve Ng(1996) ve KPSS: Kwiatkowski vd (1992) testi).

Çalışma kapsamında, uygun bir MS-VEC modeli oluşturmak için öncelikle uygun model seti tanımlanmıştır. Doğrusal VAR(p) modelinde Bayesyen bilgi kriteri (BIC) kullanılarak p derecesine karar verilmiş ve sonrasında MS-VEC modeli belirlenmiştir. MS-VEC belirlemesi rejim sayıları (q) ve varyans matrisi tanımlamasına göre farklılık göstermektedir. Çalışma kapsamında, petrol fiyatları ve döviz kuru serilerinin oynaklıklarının önemli ölçüde değiştiği dönem incelendiğinden sadece rejim bağımlı (heteroskedastik) varyans modelleri ele alınmıştır. MS-VEC modeli belirlendikten sonra verilerdeki doğrusallık test edilmiştir. MS-VEC modelinin doğrusal VEC model alternatifine göre test etmek için olabirlik-oran (LR) istatistiği kullanılmıştır. Doğrusal olmama koşulu altında, rejim sayısı ve MS model türü seçilmiştir. Tablo 2.'de vektör otoregresyon (VAR(p)) modeli için serilere ilişkin seçim kriterleri ve çok değişkenli eş-bütünleşme testleri gösterilmektedir. Tablonun ilk kısmında Akaike (AIC), Hannan-Quinn (HQ) ve Bayesyen (BIC) bilgi kriterine ilişkin sonuçlar gösterilmektedir. VAR derecesi 2 olarak seçilmiş ve eş-bütünleşme testine ilişkin verilen maksimum öz değer ve iz-istatistiklerine göre iki seri arasında eş-bütünleşik bir ilişkinin varlığından söz edilebileceği sonucuna ulaşılmıştır. Tablo 2.'de MS-VEC modeli için model seçimi verilmektedir. MS-VEC modeli için minimum BIC değerine göre gecikme uzunluğu seçilmiştir. MS-VEC modeli Gibbs örnekleme ve Bayesyen Monte Carlo Markov Zinciri(MCMC) yöntemi kullanarak tahmin edilmiştir.

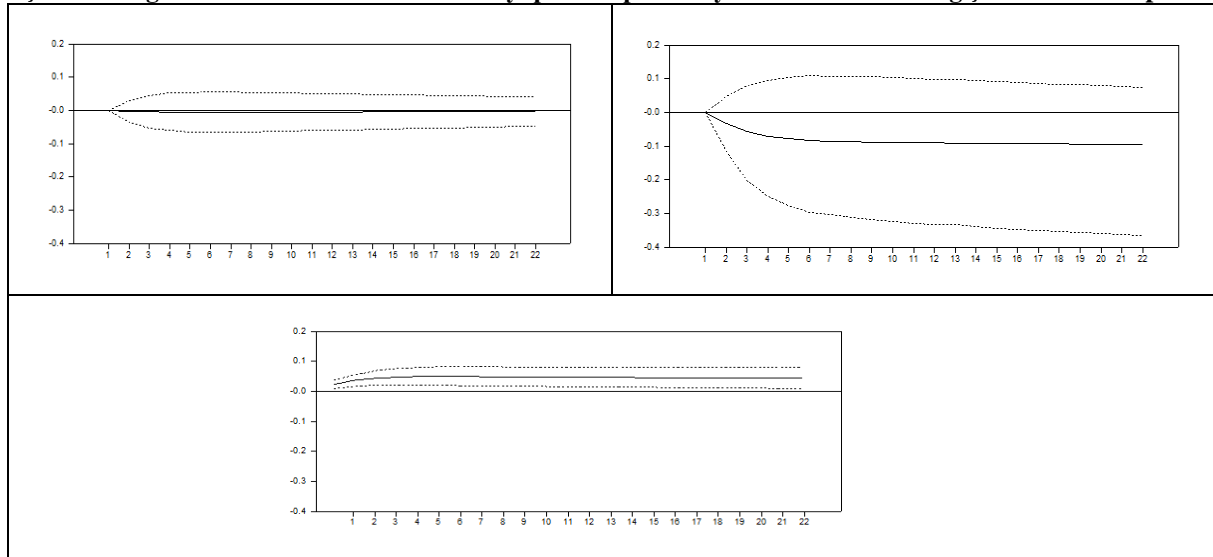
**Tablo 2.**

VAR Gecikme Uzunluğu								
Gecikme Sayısı(p)	1	2	3	4	5	6	7	8
AIC	-5.6364	-5.9632*	-5.9574	-5.9561	-5.9513	-5.9480	-5.9618	-5.9454
BIC	-5.6178	-5.9076*	-5.8647	-5.8263	-5.7844	-5.7440	-5.7207	-5.6672
HQ	-5.6291	-5.9413*	-5.9208	-5.9049	-5.8854	-5.8675	-5.8667	-5.8357
Johansen Eş-bütünleşme Testi								
Özdeğer					0.0091			
İstatistikleri	0.0677				Eş-bütünleşme Vektörü			
Trace İstatistikleri	$H_0$	$\lambda_{max}$	%5 (Kritik Değer)		LPF		LDK	
	$r = 1$	4.0975	3.8400					

	$r = 0$	31.4173	15.4100	1.0000	1.0000
	$H_0$	$\lambda_{iz}$	%5 (Kritik Değer)		
	$r \leq 1$	4.0975	3.8400	1.6043	0.0200
	$r = 0$	35.5148	14.2646		
MS-VECM	Geçiş Olasılıkları Matrisi		$P = \begin{bmatrix} 0.9552 & 0.2119 \\ 0.0448 & 0.7881 \end{bmatrix}$		
			Rejim 1	Rejim 2	
		Olasılık	0.9872	0.0128	
		Süre(ay)	22	5	
	Gözlem Sayısı	441	39		

Düşük ve yüksek rejim oynaklıklarının ortalama uzun dönem olasılıkları 0.987 ve 0.013 olarak hesaplanmaktadır. Düşük ve yüksek oynaklık rejimlerinin ortalama süreleri ise, sırasıyla, 22 ay ve 5 ay olarak elde edilmektedir. Çalışma kapsamında, RDIRF analizi ve MCMC birleştirilerek döviz kurunun petrol fiyatlarına dinamik tepkisi ekonominin bulunduğu duruma ve petrol fiyatlarının yayılımına göre incelenmektedir. Şekil 1. petrol fiyatındaki bir standart sapmalılık şoka karşılık döviz kurunun verdiği etki-tepkisi göstermektedir. Analizde, Ehrmann ve diğ.(2003) rejim bağımlı etki tepkiler yöntemi kullanılarak MS-VEC etki tepkileri elde edilmektedir.

**Şekil 1. Doğrusal VEC ve MS-VEC model yapısında petrol fiyatına döviz kuru değişkeninin etki-tepkisi**



\*(i)MS-VEC model yapısında petrol fiyatındaki şoka döviz kuru değişkeninin tepkisi (rejim1), (ii) MS-VEC model yapısında petrol fiyatındaki şoka döviz kuru değişkeninin tepkisi (rejim2) ve (iii) Doğrusal VEC model yapısında petrol fiyatındaki şoka döviz kuru değişkeninin tepkisi

## SONUÇ

Çalışmada kullanılan uzun örneklem periyodu krizleri ve önemli sayıda iş çevrimlerini içermektedir. MS modelleri iş çevrimi ve rejim değişimi yapılarını içinde bulunduran verilere iyi uyum sağlamaktadır. Diğer modellerin aksine bütünleşme uzayında sürecin dinamikleri hem etkin bir şekilde yakalanmakta hem de uygun bir yapısal formda sezgisel sonuçlar sağlamaktadır. Çalışmada, zaman-bağımlı parametrelerden oluşan vektör hata düzeltme (VEC) modeli kullanılmaktadır. MS-VEC modeli aylık ham petrol fiyatı ve döviz kuru arasındaki zaman-bağımlı dinamik ilişkiyi analiz etmektedir. Çalışmada, iki rejimin (yani,  $q = 2$ ) petrol fiyatı ve döviz kuru arasındaki dinamik etkileşimleri yeterli derecede açıkladığı sonucuna varılmaktadır.

Çalışmada, petrol fiyatı ve döviz kuru serilerinin doğal logaritmalarının durağan özellik göstermemesi ve iki seri arasında eş-bütünleşme varlığının olmasından MS-VEC model yapısı tahmin sürecinde kullanılmaktadır. Doğrusal olmayan model kalıbı tarafından belirlenen etki-tepki fonksiyonlarına göre yüksek oynaklık dönemlerinde petrol fiyatındaki şok döviz kurlarında negatif etki yaratmaktadır, bununla birlikte düşük oynaklık dönemlerinde bir ilişkiye rastlanılmamıştır. Doğrusal model kapsamında yapılan etki-tepki analizine göre petrol fiyatlarının döviz kurlarında pozitif etki yarattığı belirlenmiştir. Bu sonuç, doğrusal olmama durumu göz ardı edildiğinde sorunlu sonuçlarla karşılaşılmasının muhtemel olacağı bulgusuna götürmektedir. Ek olarak, çalışma uzun bir periyod alınarak yapılmıştır.

## KAYNAKÇA

- Abed, R.E.L., Amor, T.H., ve Nouira, R. (2016), Asymmetric effect and dynamic relationships between oil prices shocks and exchange rate volatility: Evidence from some selected MENA countries. Middle East Economic Association, 15th The International Conference Doha, Qatar, March, 1-24.
- Amano, R. ve Norden S. (1998), Exchange Rates and Oil Prices, *Review of International Economics*, Vol. 6, No. 4, pp. 683–94.
- Balke, N.S.ve Fomby, T.B. (1997), Threshold Cointegration. *International Economic Review*, 38(3), 627-645.
- Beckmann, J. ve Czudaj, R. (2012), Oil Price and U.S. Dollar Exchange Rates Dynamics, University of Duisburg-Essen, Department of Economics.
- Breitenfellner, A. and Cuaresma J. C. (2008), Crude Oil Prices and the Euro-Dollar Exchange Rate: A Forecasting Exercise. University of Innsbruck, Working Papers in Economics and Statistics, No. 2008-08.
- Coudert, V., Mignon, V. ve Penot, A. (2008), Oil Price and the Dollar, *Energy Studies Review*, Vol. 15, No. 2, pp. 45–58.
- Dempster, A.P., Laird, N.M. ve Rubin, D.B (1977), Maximum Likelihood Estimation from Incomplete Data via the EM Algorithm. *Journal of the Royal Statistical Society*, 39 (Series B), 1–38.
- Dewachter, H. (1997), Sign Predictions of Exchange Rate Changes: Charts as Proxies for Bayesian inferences, *Weltwirtschaftliches Archiv*, Vol. 133, pp. 39–55.
- Diebold, F. X., Lee, J.-H. ve Weinbach, G. C., (1994), Regime switching with time-varying transition probabilities. In C. Hargreaves (ed.) *Nonstationary Time Series Analysis and Cointegration*, pp. 283–302, Oxford: Oxford University Press.
- Durland, J. M. ve McCurdy, T. H., (1994).,Duration-dependent transitions in a Markov model of U.S. GNP growth. *Journal of Business and Economic Statistics* 12, 279–288.
- Enders, W. ve Dibooglu, S. (2001), Long-run Purchasing Power Parity with Asymmetric Adjustment, *Southern Economic Journal*, Vol. 68, No. 2, pp. 433–45.
- Engel, C. ve Hamilton, J. (1990), Long Swings in the Dollar: Are They in the Data and do Market Know It?, *American Economic Review*, Vol. 80, pp. 687–713.
- Ehrmann, M., Ellison, M. ve Valla N., (2003). Regime-dependent impulse response functions in a Markov-switching vector autoregression model. *Economics Letters* 78, 295–299.
- Evans, M. ve Lewis, K (1995), ‘Do Long-term Swings in the Dollar Affect Estimates of the Risk Premia?’, *Review of Financial Studies*, Vol. 8, pp. 709–42.
- Fan, J ve Yao, Q., (2003). *Nonlinear Time Series: Nonparametric and Parametric Methods*. New York: Springer.
- Filardo, A. J., (1994). Business-cycle phases and their transitional dynamics. *Journal of Business and Economic Statistics* 12, 299–308.
- Filardo, A. J. ve Gordon, S. F., (1998). Business cycle durations. *Journal of Econometrics* 85, 99–123
- Ghysels, E., (1994), On the periodic structure of the business cycle. *Journal of Business and Economic Statistics* 12, 289–298.
- Granger, C. W. J., (1996), Can we improve the perceived quality of economic forecasts? *Journal of Applied Econometrics* 11, 455-473.

- Hamilton, J. (1989), A New Approach to the Economic Analysis of Nonstationary Time Series and the Business Cycle, *Econometrica*, Vol. 57, pp. 357–84.
- Hamilton, J. D., (1994). *Time Series Analysis*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Hansen, B. E.(2001), The new econometrics of structural change: dating breaks in U.S. labor productivity. *The Journal of Economic Perspectives* 15, 117–128.
- Hansen, B.E. ve Seo, B. (2002), Testing for Two-Regime Threshold Cointegration in Vector Error-Correction Models. *Journal of Econometrics*, 110(2), 293-318.
- Huang, Y. ve Guo F. (2007), The Role of Oil Price Shocks on China's Real Exchange Rate, *China Economic Review*, Vol. 18,pp. 403–16.
- Ihle, R. ve Cramon-Taubadel, S. ,(2008),A Comparison of Threshold Cointegration and Markov-Switching Vector Error Correction Models in Price Transmission Analysis. *Proceedings of the NCCC-134 Conference on Applied Commodity Price Analysis, Forecasting, and Market Risk Management*, St. Louis, MO.
- Indjehagopian, J., F. Lantz ve Simon, V.,(2000), Dynamics of Heating Oil Market Prices in Europe, *Energy Economics*, Vol. 22, No. 2, pp. 225–52.
- Kaminsky, G. (1993), Is There a Peso Problem? Evidence from the Dollar/Pound Exchange Rate, 1976–1987, *American Economic Review*, Vol. 83, pp. 450–72.
- Kilian, L. ve Taylor, M. P. (2003), Why is it so Difficult to Beat the Random Walk Forecast of Exchange Rates. *Journal of International Economics*, 60(1), 85-107.
- Kim, M.-J. ve Yoo, J.-S., (1995), New index of coincident indicators: A multivariate Markov switching factor model approach. *Journal of Monetary Economics* 36, 607– 630.
- Krolzig, H.-M., 1997. *Markov Switching Vector Autoregressions Modelling: Statistical Inference and Application to Business Cycle Analysis*. Berlin: Springer.
- Krolzig, H.-M.,(1999), Statistical analysis of cointegrated VAR processes with Markovian regime shifts. Working Paper # 1113, *Computing in Economics and Finance 1999*, Society for Computational Economics
- Krolzig, H.-M., Marcellino, M. ve Mizon, G. E., (2002.), A Markov-switching vector equilibrium correction model of the UK labor market. *Empirical Economics* 27, 233-254.
- Krolzig, H.-M., (2006), Impulse response analysis in Markov switching vector autoregressive models. *Economics Department, University of Kent. Keynes College*.
- Lindgren, G., (1978), Markov regime models for mixed distributions and switching regressions. *Scandinavian Journal of Statistics* 5, 81-91.
- Lizardo, R., ve Mollick A., (2010), Oil Price Fluctuations and U.S. Dollar Exchange Rates, *Energy Economics* 32, no. 2: 399–408.
- Lo, M.C. ve Zivot E. (2001), Threshold Cointegration and Nonlinear Adjustment to the Law of One Price. *Macroeconomic Dynamics*, 5(4), 533-576.
- Perron, P. (2006), Dealing with Structural Breaks. *Palgrave Handbook of Econometrics* 1, 278–352.
- Reboredo, J.C. (2012), Modelling Oil Price and Exchange Rate Co-Movements. *Journal of Policy Modeling*, 34(3), 419-440.
- Saikkonen, P. (1992), Estimation and Testing of Cointegrated Systems by an Autoregressive Approximation. *Econometric Theory*, 8(1), 1-27.



Saikkonen, P. ve . Luukkonen R,(1997), Testing Cointegration in Infinite Order Vector Autoregressive Processes. Journal of Econometrics, 81(1), 93-126.

Teräsvirta, T, (1994), Specification, Estimation and Evaluation of Smooth Transition Autoregressive Models, Journal of the American Statistical Association, 89(425), 208-218.

Zaldueño, J. (2006), Determinants of Venezuelas Equilibrium Real Exchange Rate, IMF Working Paper, WP-0674.

Zhang, Y., Y, Fan, H. T.ve Wei Y., (2008), Spillover Effect of US Dollar Exchange Rate on Oil Prices, Journal of Policy Modeling, Vol. 30, No. 6, pp. 973–91.

# EĞİTİM DÜZEYİNİN İŞSİZLİK ÜZERİNDEKİ ETKİSİ: GELİŞMİŞ VE GELİŞMEKTE OLAN ÜLKELERİN KARŞILAŞTIRILMASI

## EFFECT OF EDUCATION LEVEL ON UNEMPLOYMENT: COMPARISON OF DEVELOPED AND DEVELOPING COUNTRIES

*Erdem BAĞCI\**

### Öz

Bütün toplumlarda, işsizlik önemli bir makroekonomik sorundur. Çünkü işsizliğin sadece ekonomik sonuçları yoktur, aynı zamanda sosyal boyutları vardır. Bu nedenle işsizlikle mücadele için otoriteler ekonomik ve sosyal politikalar oluşturmak zorundadırlar. Bu bağlamda, eğitim düzeyini yükseltmek işsizliği azaltmaya yönelik önemli bir politikadır. Bu durumda, önemli bir soru karşımıza çıkmaktadır; "aynı eğitim politikaları farklı ülkelerde aynı sonuçları verir mi?" Bu sorunun cevabını bulmak için, bu çalışma yapılmıştır.

Bu çalışmada, literatür incelenerek, işsizlik ile eğitim düzeyi arasındaki ilişkiyi inceleyen yirmi adet çalışma incelenmiştir. Gelişmiş ülkelerde yapılan çalışmalar, eğitim düzeyi artışının işsizliği azalttığı tespit edilirken, gelişmekte olan ülkelerde yapılan çalışmalarda ise eğitim düzeyi artışının işsizliği azaltmadığı tespit edilmiştir. Nitekim gelişmiş ülkelerde eğitim durumuna göre işsizlik trendleri incelenmiştir ve eğitim düzeyi ile işsizlik arasında negatif bir ilişkinin olduğu tespit edilmiştir. Aynı şekilde, gelişmekte olan ülkelerde eğitim durumuna göre işsizlik trendleri de incelenmiştir. Eğitim düzeyi daha yüksek olan bireylerde işsizlik oranının daha yüksek olduğu tespit edilmiştir.

**Anahtar Kelimeler:** İşsizlik, İstihdam, Eğitim, Gelişmiş ülkeler, Gelişmekte olan ülkeler,  
**JEL Sınıflaması:** B22, E20 ,E24

### ABSTRACT

In all societies, unemployment is a major macroeconomic problem. However, the unemployment does not only have economic consequences, but also social dimensions. For this reason, authorities have to establish economic and social policies to combat unemployment. In this context, raising the level of education is an important policy to reduce unemployment. In this case, an important question emerges; "do the same educational policies give the same results in different countries?" This work has been done to find the answer to this question.

In this study, twenty studies investigating the relationship between unemployment and education level were examined by reviewing the literature. Studies conducted in developed countries have found that increasing education level reduces unemployment while studying in developing countries does not reduce unemployment by increasing education level. Thus, unemployment trends have been examined in developed countries according to their educational status and it has been found that there is a negative relation between education level and unemployment. Similarly, unemployment trends in developing countries have been examined by educational status. It has been found that the unemployment rate is higher in the higher education level.

**Keywords:** Unemployment, Employment, Education, Developed Countries, Developing Countries,  
**JEL Classification:** B22, E20 ,E24

---

• Yrd. Doç.Dr. İstanbul Gelişim Üniversitesi, İngilizce İşletme Bölümü Öğretim Üyesi, ebagci@gelisim.edu.tr

## 1. GİRİŞ

Makroekonomik sorunların başında gelen işsizlik, bütün Dünya’da önemini korumaktadır. İşsizliği sadece ekonomi açısından olumsuz sonuçları yoktur, aynı zamanda toplumsal açıdan da önemli sonuçları vardır. Bu nedenle işsizlikle mücadele, toplumların çekirdek kurumlarından olan ailede başlamaktadır. Bu nedenle bilinçli anne ve babalar çocuklarının geleceklerini güvence altına almak için eğitime önem vermektedirler. Eğitim gerçeğini önemseyen ülkeler de eğitim politikalarını gelecek nesillerin ihtiyaçlarına göre oluşturmaktadırlar.

Eğitim ile işsizlik arasındaki ilişkinin tartışılması yeni bir durum değildir. Nitekim bu konuda yazılmış birçok araştırma bulunmaktadır. Sanayileşmiş ülkelerde eğitim düzeyi ile işsizlik oranları arasında negatif bir ilişki olduğu birçok çalışmada ortaya konulmuştur. Bu çalışmanın konusunu eğitim düzeyi ile işsizlik ilişkisinin gelişmiş ülkeler ile gelişmekte olan ülkeler karşılaştırıldığında bir farklılık arz edip etmediğidir. Bu bağlamda çalışmada öncelikle işsizliği ve eğitim ilişkisine yönelik teorik yaklaşımlar incelenmiştir. Daha sonra eğitim düzeyinin işsizlik üzerindeki etkisini konu edinen literatür incelenmiştir. Literatür incelenmesi sonucu yapılan çalışmaların gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde farklı sonuçlar tespit ettikleri görülmüştür. Diğer bir ifade ile gelişmekte olan ülkelerde yapılan çalışmalarda, eğitim düzeyinin yüksekliğinin işsizliği azaltmadığı görülürken, gelişmiş ülkelerde yapılan çalışmalarda ise tam tersine, eğitim düzeyinin yükselmesinin işsizliği azalttığı görülmüştür. Ayrıca, bu çalışmada gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde eğitim durumuna göre işsizlik trendi hesaplanmıştır ve elde edilen sonuçların literatür çalışmalarını teyit ettikleri tespit edilmiştir. Çalışmanın sonunda, gelişmekte olan ülkelerde eğitim düzeyinin işsizliği neden azaltmadığı tam tersi, eğitimlilerin işsiz kalma istimallerinin neden daha yüksek olduğu üzerinde durulmuştur.

## 2. LİTERATÜREL BAKIŞ VE TEORİK YAKLAŞIMLAR

### 2.1 Teorik Yaklaşımlar

Ekonomi teorilerinin işsizliğe bakışında, Klasik ve Keynesyen teoriler olmak üzere iki temel görüş vardır. Klasik görüşe göre emek piyasasında tam istihdam vardır. İstem dışı işsizlik yoktur, var olan işsizlik doğal işsizlik düzeyidir ve isteğe bağlıdır. Diğer bir ifade ile mevcut koşullarla çalışma arzusunda olmayanlardan oluşmaktadır. Keynesyen görüşe göre ise, işsizliğin nedeni talep yetersizliğidir, emek piyasasındaki arz mevcut emek talebi ile karşılanmamaktadır. Bu durum çevrimsel işsizliği doğurmaktadır. Emek piyasası yeterince etkin değildir, tam istihdam süreklilik arz etmemektedir. Genel olarak eksik istihdam ortamı oluşmaktadır (Lipsev, Courant, Purvis ve Steiner, 1992:705-709)

Gelişmiş ülkelerde genel olarak görülen işsizlik iki türdür, bunlardan ilki çevrimsel diğeri ise doğal işsizliktir. Çevrimsel işsizlik ekonominin resesyona girmesiyle ortaya çıkarken, doğal işsizlik emek piyasasından ve hükümetlerin yaptığı düzenlemelerden kaynaklanmaktadır. Çevrimsel işsizlik ile mücadelede temel olarak Keynesyen politikalar önerilmektedir. Özellikle ekonominin resesyondan çıkışı için genişleyici maliye politikasıyla, bütçe açığı verilerek, iş imkânlarının oluşturulması söz konusu işsizlikle mücadele için önerilmektedir. Doğal işsizlik ise teorik olarak ele almak, açıklamak ve doğal işsizlik ile mücadele politikaları önermek kolay olsa da uygulamada zordur. Çünkü doğal işsizlik hükümetlerin sosyal yardımlar, işsizlik ödenekleri, iş güvenceleri ve çalışma hayatıyla ilgili aldıkları iyi niyetli kararlar ve yapılan düzenlemeler, iş âleminin istihdam kararlarını negatif yönde etkileyebilir. Bu durum doğal işsizliğe yola açmaktadır (Lipsev,Courant, Purvis ve Steiner, 1992:708). Gelişmekte olan ülkelerde görülen işsizlik türü ise ağırlıklı olarak yapısal işsizliktir. Yapısal işsizlik genel olarak iş talebi ile emek talebinin eş anlı gerçekleşmemesinden kaynaklanmaktadır. Bu durumun nedenleri, nitelikli emek yetersizliği, gerek teknoloji gerekse de toplumsal değişme ve gelişmelere bağlı olarak bazı endüstri kollarında meydana gelen değişimler sonucu bazı mesleklerin kaybolmasıyla oluşan işsizliğin yeni iş alanlarına uyum sağlayamaması gibi gelişmelerdir (Ülgener,1991). Diğer bir ifade ile, yapısal işsizlik, ekonomideki işlerin doğasından, sosyal alışkanlıklardan, işgücü piyasasındaki kurumlardan, firmaların ve işgücü piyasasının anatomisinden kaynaklanmaktadır(Dornbusch ve fischer, 1998: 511-512). Yüksek düzeyde eğitim almak yapısal işsizliği azaltır, çünkü örgün eğitim görenler yeni iş süreçlerine hazır olanlar ile eğitimsiz ve hazırlıksız olanlara göre iş bulmakta daha fazla şansa sahiptirler. Çalışanların eğitimi arttıkça istihdamın istikrarı artmakta, eğitimli ve vasıflı çalışanlar arasındaki işsizlik oranı daha düşük düzeyde olmaktadır (Weisberg ve Meltz,1999:643-853).

## 2.2 Literatürel Bakış

Eğitim düzeyi ile işsizlik arasındaki ilişkiyi inceleyen çalışmaları, eğitimin işsizliği azalttığı veya azaltmadığı olmak üzere iki kategoride incelemek mümkündür;

Eğitimin işsizliği azalttığına dair tespitlerde bulunan çalışmalar;

- Eğitim, istihdam ve işsizlik ilişkilerini konu alan bir çalışmada, eğitim düzeyi ile işgücüne katılım düzeyi arasında pozitif bir ilişki olduğu, eğitimin işsizlik riskini azalttığına dair tespitler yapılırken, eğitim düzeyi yüksek OECD ülkelerinde de yüksek işsizliğin olmasının eğitimin işsizliği azalttığına dair düşüncenin tartışmalı olduğu belirtilmiştir. Ayrıca işsizliğin sadece eğitim ile açıklanamayacağı birçok değişkene bağlı olduğu belirtilmiştir (Kavak,1997:21-26).
- Eğitim ve büyümenin genç işsizliğe etkisini inceleyen bir çalışmada, yüksekokullaşma artışının genç işsizliği azalttığı tespit edilirken, en fazla işsizliğin ise mesleki eğitim mezunlarında olduğu belirlenmiş ve nedeni ise işgücü piyasasının ihtiyaçlarına uygun mesleki yeterlilikte eğitim almamaları olarak belirtilmiştir (Sayın, 2011: 33-53)
- Gençlerin işsizlik sorunu adıyla yapılan bir çalışmada, eğitim düzeyi düşük olan genç grup arasında işsizliğin daha fazla olduğu belirtilmiştir. Ayrıca eğitim ile çalışma hayatı arasındaki uyumsuzluğun da işsizliğe neden olduğu belirtilmiştir (Ekin,1980:39-50).
- Avrupa Birliği (AB) ekonomik döngüsünde, işsizlik ile eğitim ilişkisini konu almış bir çalışmada, eğitim ile işsizlik arasındaki korelasyonun zayıf olduğu tespit edilmiştir. Her ne kadar eğitim düzeyi işsizlik üzerinde yeterli düzeyde etkili olmasa da, bazı Avrupa ülkelerinde bu etkinin önemli düzeyde olduğu da belirtilmektedir. Çalışmanın sonunda AB ülkelerinde ekonomik döngü ve emek piyasasının özellikleri dikkate alınarak eğitim politikalarının yeniden şekillendirilmesi gerekliliği üzerinde durulmuştur (Snieskaa, Valodkienec, Daunorienec ve Draksaited, 2015:211-216).
- Gençlerin işsizlik riskinin eğitsel başarı ile nasıl ilişkili olduğunu, bu ilişkinin eğitim ve istihdam sistemini kurumsal anlamda nasıl şekillendirdiğini konu alan bir çalışmada, Almanya, Fransa ve Birleşik Krallık karşılaştırmalı bir bakış açısı ile analiz edilmiştir. Bu çalışmada “Eğitim seviyesi ve mesleki özgünlük kazanma derecesi, kişinin iş teklifi alma şansı açısından farklılık yaratır” hipotezi test edilmiştir. Çalışma sonucunda; eğitim, mesleki özgünlük sağladığı ölçüde işsizliği azalttığı tespit edilmiştir. Sonuç olarak, eğitim mesleki yeterlilik ve özgünlük sağlıyorsa, gençlerin işsizlik düzeyi ile eğitim düzeyi doğrudan ilişkilidir (Brauns, Gangl, Scherer, 1999).
- Avrupa Birliği üyesi ülkelerin PISA test sonuçları ile ilgili ülkelerin genç işsizlik oranları arasındaki ilişkiyi konu alan bir çalışmada, eğitim kalitesi yüksek olan ülkelerin genç işsizliğinin daha düşük olduğu tespit edilmiştir (Özcan, Tepekule ve Kayalidere, 2016 : 89-113).
- Yirmi altı Avrupa ülkesini kapsayan ve yükseköğretim sisteminin yapısının ve işgücü piyasası politikalarının bireylerin işsiz kalma riskine etkisini araştıran bir çalışmada, eğitim sistemi ve düzeyinin işsizlik riskini etkilediği tespit edilmiştir ( Tarvid, 2010: 87-96).
- Yükseköğretim ile bölgesel işsizlik sorunu arasında bir ilişkinin olup olmadığını inceleyen bir çalışma yapılmıştır. Bu çalışmada, üniversite eğitiminin bölgedeki işgücü piyasasının ihtiyaçlarına uygun hale getirilmesi ve mezunlar için yeterli düzeyde yatırımların yapılması durumunda, eğitim seviyesinin artırılması, bölgesel işsizlik sorunu için etkili bir çözüm olarak görülebileceği belirtilmiştir. (Hunady ve Pisar, 2016 : 157-167).
- Batı Almanya’da 1970’lerden günümüze eğitim ile işsizlik riski arasındaki ilişkiyi konu alan bir çalışmada, mesleki açıdan nitelikli eğitim veren okullardan mezun olanların, genel eğitim gören okuldan mezun olanlara göre göreceli olarak daha düşük işsizlik riski taşıdıkları belirtilmektedir (Klein, 2015 : 2-40).
- Letonya’da; eğitimin, işsizlik oranı ve gelir miktarı üzerindeki etkisini inceleyen bir çalışmada eğitim düzeyinin artışının çalışanların gelirlerini artırdığı gibi işsizliği de düşürdüğü tespit edilmiştir (Lavrinovicha, Lavrinenko ve Treinovskis, 2015: 3824 – 3831)
- Emek çalışmaları enstitüsü (The Institute for the Study of Labor -IZA) çalışmalarından biri olan eğitimin işsizlik ve yeniden iş bulma üzerindeki etkilerini araştıran çalışmada, eğitimin işsizlerin yeniden istihdam oranlarını önemli ölçüde artırdığı tespit edilmiştir (Riddell ve Song, 2011:1-38).

- 2002 – 2014 arası yılları kapsayan farklı eğitim düzeyinde işten çıkış nedenlerini konu alan Belçika’da yapılan bir araştırmaya göre, yüksek eğitimlilerin işten ayrılış oranları düşük eğitimlere göre düşük olduğu tespit edilmiştir (Novella ve Duvivier, 2015:10-15).
- Güney Kore’de mesleki eğitimin bir istihdam stratejisi olarak görülerek, eğitim sistemi oluşturulmuş ve yıllar itibariyle eğitim sistemi ülkenin ekonomik gelişimi doğrultusunda revize edilmiştir. Nitekim 1967 yılında mesleki eğitim yasası ile fabrika içi eğitimin desteklenmesi sağlanmıştır. 1974 mesleki eğitim özel önlemler yasası ile 1976 temel mesleki eğitim yasası ve mesleki eğitim fabrika içi eğitim zorunlu hale getirilmiş, teşvik fonu ve vergi sistemi ile desteklenmiştir. 1987 temel mesleki eğitim yasası çıkarılarak mesleki eğitim yaygınlaştırılmış ve 1995 yılında çıkarılan istihdam sigortası yasası ile eğitim yoluyla işsizlerin sosyal güvenlik ağına dâhil edilmeleri sağlanarak işsizlerin yapısal işsizliğe neden olmaları önlenmiştir (Çevik, 2015: 69-92).

Eğitimin işsizliği azaltmadığına dair tespitte bulunan çalışmalar;

- Makedonya’da ülke yönetimi işsizliğin azaltılması için eğitim düzeyinin artırılmasını önemsemiş ancak yapılan çalışmada, eğitim düzeyinin yükselmesinin işsizliği azaltmadığı görülmüştür. Çalışmada, eğitim politikasının emek kalitesinin geliştirilmesine ve işgücü piyasasının ihtiyacına göre şekillendirilmesi gerekliliği tespit edilmiştir. Ayrıca sosyal, çalışma ve eğitim politikaları arasındaki çelişkileri azaltmak için ana kurumlar arasında koordinasyonun artırılmasının gerekliliği vurgulanmıştır. Bu koordinasyon sayesinde tutarlı, stratejik, düzenli, gerçekçi, hızlı ve zamanında cevap verebilecek politikalar ve planlamaların geliştirilebileceği ve uygulanabileceği belirtilmiştir (Kostova ve Kotevska, 2011:251-266).
- Yükseköğretimin Avrupa'daki işsizlik üzerindeki etkisini inceleyen bir çalışmada eğitim seviyesi ile çalışma alanlarının uyumlaştırılması durumunda Avrupa'nın karşılaştığı işsizlik sorunuyla başa çıkabileceği belirtilmektedir. Ayrıca eğitimin kısa vadeli işsizliği azaltma etkisi uzun vadeli işsizliği azaltmaya oranla daha etkili olduğu belirtilmiştir (Núñez ve Livanos, 2010: 1-29).
- İstihdam maliyetleri, eğitim ve işsizlik arasındaki ilişkiyi konu alan bir çalışmada ise, az gelişmekte olan ülkelerde işsizliğin eğitilmiş bireyleri de vurduğu belirtilmiştir. Ayrıca, eğitim düzeyi ile istihdam maliyetleri arasında bir ilişki olmadığı, istihdam maliyetinin tamamen yetenek ve vasıflı olup olmamak ile ilgili olduğunun altı çizilmiştir (Raies ve Mimoun, 2016: 1-11).
- Türkiye’de işsizliğin sosyo-ekonomik belirleyicilerini konu alan bir çalışmada, eğitimsiz bireylerin eğitilmiş bireylere oranla işsiz kalma olasılığının daha düşük olduğu tespit belirtilmiştir. Bununla birlikte, deneyim ve tecrübe arttıkça işsiz kalma olasılığının azalmadığı da belirtilmiştir (Selim, Kırgel, Çelik ve Yazıcıoğlu, 2014 : 1-26).
- Sri Lanka’daki üniversite eğitim kalitesinin emek piyasası üzerindeki etkileri inceleyen bir çalışmada, işsizliğin nedeni, iş piyasasındaki beklenti ile mezunlar tarafından kazanılan beceriler arasındaki uyumsuzluk olarak açıklanmıştır. Çalışma neticesinde üniversite eğitimi kalitesi ile işgücü piyasası arasında artan uyumsuzluk nedeniyle eğitim kalitesinin artışı işsizliği azaltmadığı belirtilmiştir (Rajmohan ve Abeysekera, 2016: 71-76).
- Türkiye’de 1960-2007 dönemini kapsayan veriler kullanılarak yükseköğretim ile işsizlik arasındaki eş bütünleşme ve nedensellik ilişkisini ele alan bir çalışmada, işsizliği arttıran nedenlerden birinin yükseköğretim mezunları olduğu tespit edilmiştir. Buna ek olarak Türkiye’deki işsizliğin kısa vadede iş piyasasının sorunlarının çözülmesi için bir araç olarak yükseköğrenimin kullanıldığı ve bunun da uzun vadede işsizliği daha da arttırdığı belirtilmiştir (Erdem ve Tugcu, 2012: 299-309).

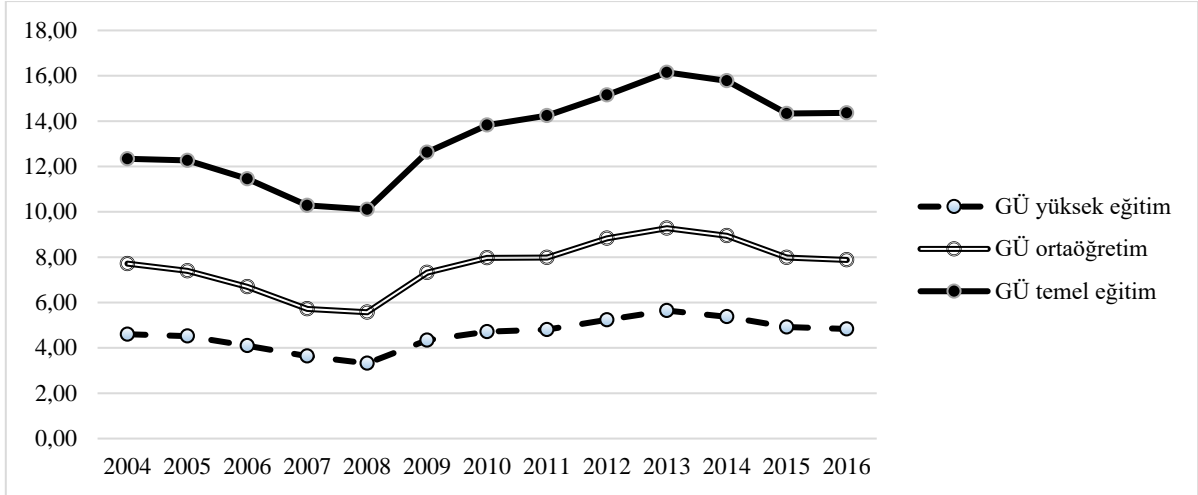
Literatür incelendiğinde, gelişmiş ülkelerde eğitim düzeyinin işsizliği azalttığı ancak, gelişmekte olan ülkelere azaltmadığı anlaşılmaktadır. Buna ek olarak kaliteli eğitimin işsizliği azalttığı anlaşılmaktadır.

### **3. GELİŞMİŞ VE GELİŞMEKTE OLAN ÜLKELERDE EĞİTİM DURUMUNA GÖRE İŞSİZLİK TRENDİ**

Uluslararası Çalışma Örgütü (ILO) verilerinden literatürde gelişmiş ülkeler (Avusturya, Avustralya, Belçika, Kanada, Fransa, Danimarka, İtalya, Norveç, Polonya, İspanya, İsviçre, İsveç, Çek Cumhuriyeti ve ABD) ve gelişmekte olan ülkeler (Arnavutluk, Arjantin, Ermenistan, Azerbaycan, Bermuda, Butan, Brezilya, Şili,

Kolombiya, Kosta Rika, Dominik Cumhuriyeti, Ekvator, Mısır, El Salvador, Etiyopya, Gürcistan, Guatemala, Hong Kong, Çin, Endonezya, İsrail, Kazakistan, Kosova, Kırgızistan, Makedonya, Malezya, Meksika, Moldova Cumhuriyeti, Moğolistan, Panama, Peru, Filipinler, Rusya Federasyonu, San Marino, Sırbistan, Güney Afrika, Sri Lanka, Tanzanya, Birleşik Cumhuriyeti, Ukrayna, Uruguay Venezuela, Bolivya ve Türkiye) olarak kabul gören ülkelerin işsizlik oranlarının ortalaması alınarak; Grafik -1'de 15-64 yaş arası gelişmiş ülkelerdeki işsizlerin eğitim durumuna göre trendi sunulmuştur.

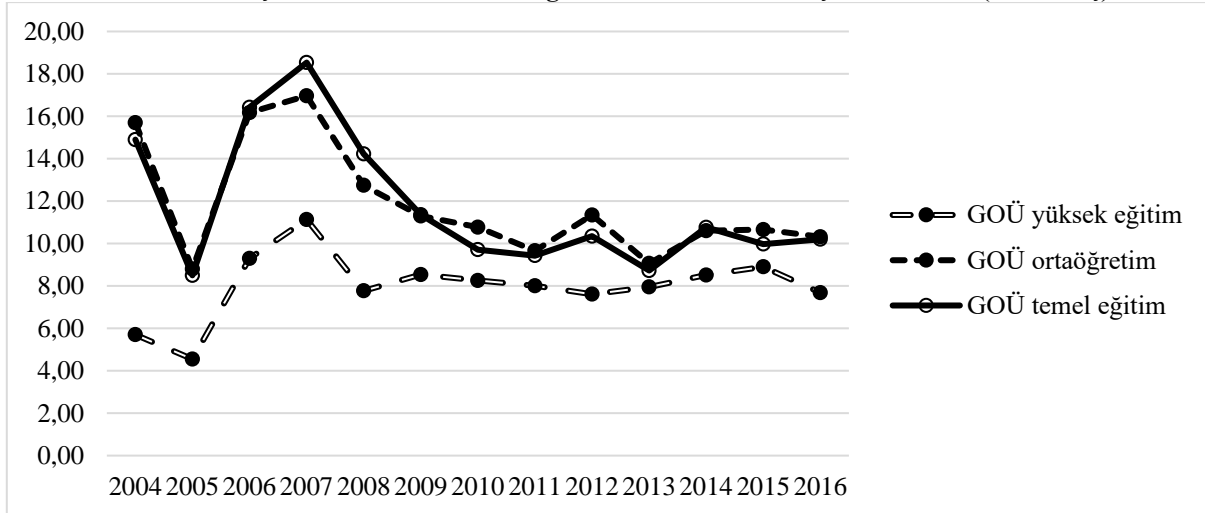
**Grafik -1 : Gelişmiş Ülkelerde Eğitim Durumuna Göre İşsizlik Trendi (15-64 Yaş)**



Kaynak: İLO istatistiklerinden ortalamalar hesaplanmıştır. <http://www.ilo.org>

Grafik -1 incelendiğinde; gelişmiş ülkelerde eğitim düzeyi (ön lisans ve üstü) yüksek olanların işsizlik oranı orta düzey (lise ve dengi) eğitim görenlere, orta düzey eğitim görenlerin ise temel düzey (ilköğretim) eğitim görenlere göre daha düşük düzeyde seyretmektedir. Hatta temel düzeyde eğitim görenlerin işsizlik eğiliminin yükselişte olduğu görülmektedir.

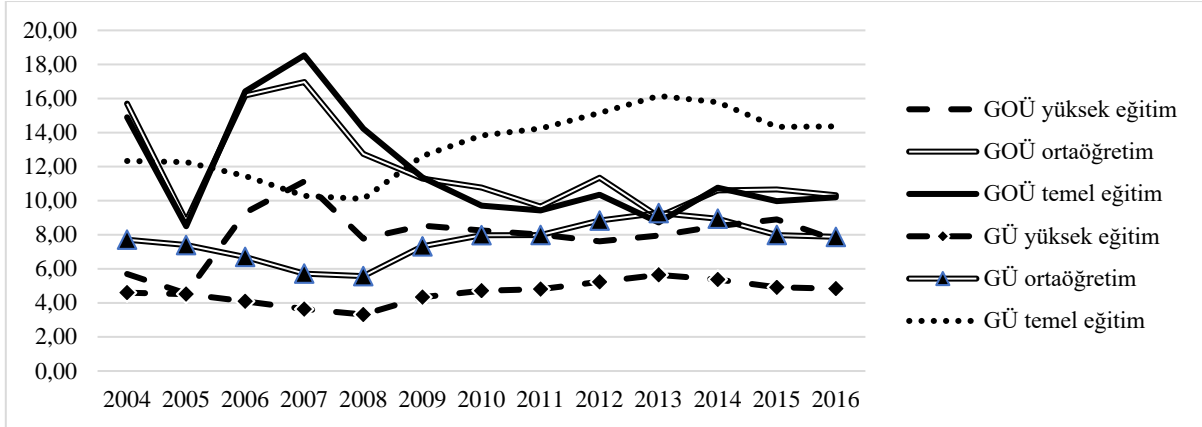
**Grafik-2 Gelişmekte Olan Ülkelerde Eğitim Durumuna Göre İşsizlik Trendi (15-64 Yaş)**



Kaynak: İLO istatistiklerinden ortalamalar hesaplanmıştır. <http://www.ilo.org>

Grafik-2 incelendiğinde; Gelişmekte olan ülkelerde eğitimin işsizliği tam olarak ayırtmadığı görülmektedir. Her ne kadar yüksek eğitimlilerin işsizlik trendi temel ve ortaöğretim düzeyinde eğitim görenlere göre düşük düzeyde seyretse de 2008 ve 2009 yıllarından sonra yüksek eğitimlilerdeki işsizlik düzeyi ortaöğretim ve temel eğitimlilerin işsizlik düzeyi birbirine çok yaklaşmıştır. Bu durum gelişmekte olan ülkelerde işsizlik düzeyi ile eğitim düzeyi arasında olmasına gereken negatif ilişkinin azaldığını göstermektedir. Nitekim grafikten de anlaşıldığı gibi orta öğretimlilerdeki işsizlik düzeyinin temel düzeydeki işsizliği aştığı da görülmektedir.

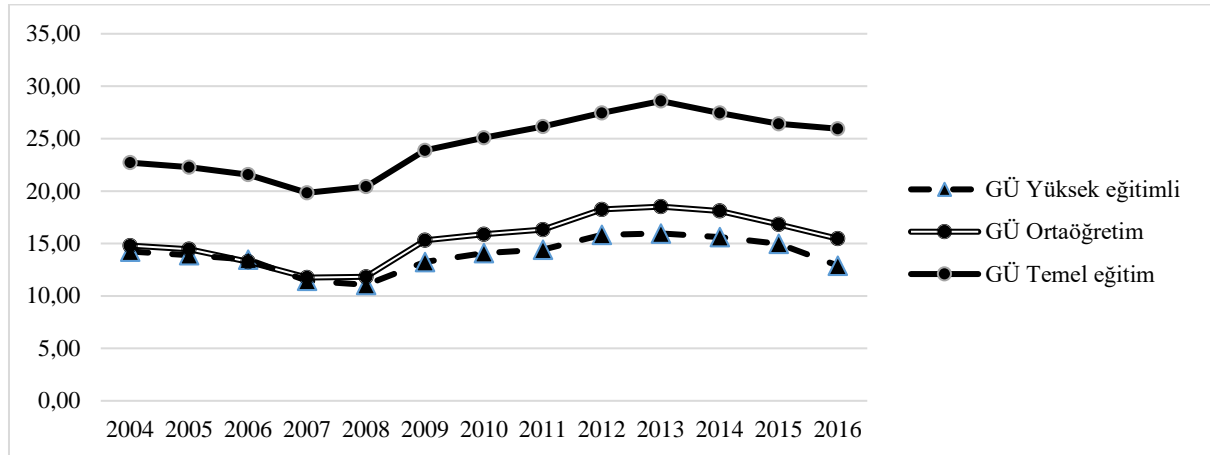
**Grafik-3: GOÜ İle GÜ'deki Eğitim Durumuna Göre İşsizlik Trendi (15-64 Yaş)**



Kaynak: İLO istatistiklerinden ortalamalar hesaplanmıştır. <http://www.ilo.org>

Grafik -3 incelendiğinde, gelişmekte olan ülkelerde yüksek eğitimlilerin işsizlik düzeyi 2005 yılında gelişmiş ülkelerle aynı düzeyde iken, sonraki yıllarda gelişmekte olan ülkelerde yükseköğretimlilerin işsizlik düzeyi gelişmiş ülkelerin işsizlik düzeyini aştığı görülmektedir. Orta öğretimlilerdeki işsizlik düzeyi ise, 2013 yılına kadar gelişmekte olan ülkelerde gelişmiş ülkelere göre çok daha yüksek düzeyde iken, 2013 yılında gelindiğinde her iki grup ülkelerdeki orta öğretimli işsizlik düzeyi birbirine yakınlaşmıştır. Temel eğitimlilerin işsizlik düzeyi ise, 2008 yılına kadar gelişmekte olan ülkelerde daha yüksek iken, 2008 yılından sonra gelişmiş ülkelerde temel eğitimlilerin işsizlik düzeyi gelişmekte olan ülkelerdeki işsizlik düzeyini aştığı görülmüştür. Grafik-3 genel olarak, eğitim düzeyi yükseldikçe, gelişmiş ülkelerdeki işsizlik düzeyinin düştüğü ancak gelişmekte olan ülkelerde aynı etkinin görülmediğini göstermektedir.

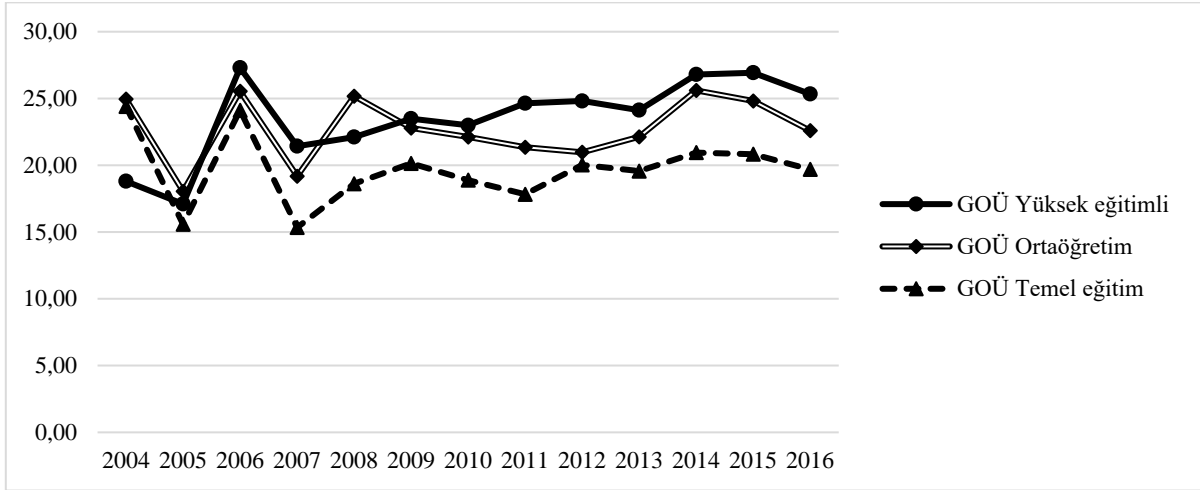
**Grafik-4: Gelişmiş Ülkelerde Eğitim Durumuna Göre Genç İşsizlik Trendi (15-24 Yaş)**



Kaynak: İLO istatistiklerinden ortalamalar hesaplanmıştır. <http://www.ilo.org>

Grafik -4 incelendiğinde, gelişmiş ülkelerde genel işsizlik düzeyinde olduğu gibi genç işsizlik düzeyinde de eğitim düzeyi arttıkça işsizliğin azaldığı görülmektedir. Her ne kadar 2008 yılında orta öğretimlilerin işsizlik düzeyi ile yüksek öğretimlilerin işsizlik düzeyi aynı olsa da, sonraki yıllarda yüksek öğretimlilerin işsizlik düzeyinin daha düşük düzeylerde seyrettiği görülmektedir.

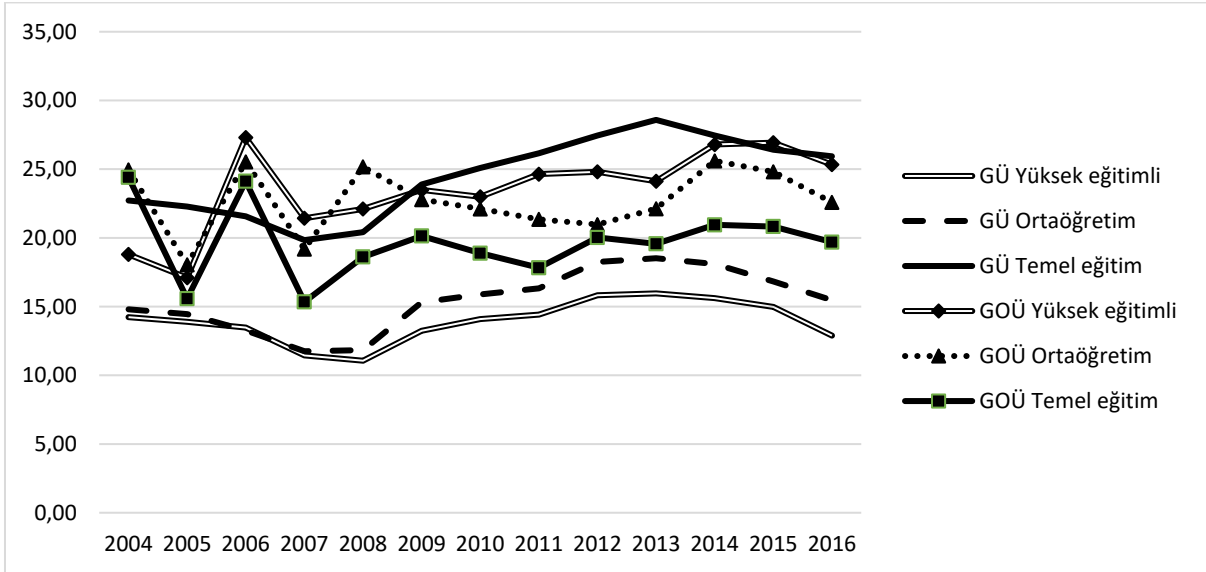
**Grafik-5:Gelişmekte Olan Ülkelerde Eğitim Durumuna Göre Genç İşsizlik Trendi (15-24 Yaş)**



Kaynak: İLO istatistiklerinden ortalamalar hesaplanmıştır. <http://www.ilo.org>

Grafik -5 incelendiğinde; Gelişmekte olan ülkelerde eğitim düzeyinin genç işsizlikte de genel işsizlikte olduğu gibi azaltıcı bir etkisinin olmadığı görülmektedir. Tam tersi eğitim düzeyi yükseldikçe gençlerde işsizliğin arttığı görülmektedir. Nitekim grafik-5’den de görüldüğü gibi en düşük işsizlik düzeyi temel eğitimli gençlerde, en yüksek işsizlik düzeyi ise yüksek eğitimli gençlerde.

**Grafik-6: GOÜ İle GÜ'deki Eğitim Durumuna Göre Genç İşsizlik Trendi (15-24 Yaş)**



Kaynak: İLO istatistiklerinden ortalamalar hesaplanmıştır. <http://www.ilo.org>

Grafik -6 incelendiğinde, gelişmekte olan ülkelerde yüksek eğitimli gençlerin işsizlik düzeyi diğer eğitim düzeylerindeki genç işsizliğe göre en yüksek düzeyde seyrederken, gelişmiş ülkelerde bu durumun tam tersi, yükseköğretimli gençlerin işsizlik düzeyi diğer eğitim düzeylerinin işsizliğine göre en düşük düzeyde seyretmektedir. Gelişmiş ülkelerde temel eğitimlilerin genç işsizlik düzeyi diğer eğitim düzeylerinin genç işsizliğine göre en yüksek düzeyde seyrederken; gelişmekte olan ülkelerde durum tam tersine, temel eğitimli gençlerdeki işsizlik düzeyinin diğer eğitim düzeylerinin işsizliğine göre daha düşük düzeyde olduğu görülmektedir. Grafik-6 genel olarak, eğitim düzeyi yükseldikçe, gelişmiş ülkelerdeki işsizlik düzeyinin gençlerde de düştüğü ancak gelişmekte olan ülkelerde aynı etkinin görülmediğini göstermektedir. Hatta tam tersi bir etkinin söz konusu olduğu görülmektedir.



#### 4. GELİŞMEKTE OLAN ÜLKELERDE EĞİTİMİN İŞSİZLİĞİ AZALTMAMASININ NEDENLERİ

Gelişmekte olan ülkelerde eğitim düzeyi ile işsizliği konu alan çalışmalar özetlendiğinde eğitimin işsizliği azaltmamasının nedenleri şöyle sıralanabilir;

- Eğitim politikasının emek kalitesinin geliştirilmesine yönelik şekillendirilmemesi (Kostova ve Kotevska, 2011:251-266).
- Eğitim politikasının işgücü piyasasının ihtiyacına göre şekillendirilmemesi (Kostova ve Kotevska, 2011:251-266).
- İş piyasasındaki beklenti ile mezunlar tarafından kazanılan beceriler arasındaki uyumsuzluk (Rajmohan ve Abeysekera, 2016: 71-76).
- Sosyal, çalışma ve eğitim politikaları arasındaki yaşanan koordinasyon eksikliği sonucu çelişkilerin yaşanması (Kostova ve Kotevska, 2011:251-266).
- Okul tabanlı istihdam alanlarının yetersizliği, vasıf uyumsuzluğu, asgari ücret uygulaması ve staj ve benzeri uygulamaların yetersizliği (Kabaklarlı ve Gür, 2010:5)
- Eğitim politikasının kısa vadede işsizliği azaltmak için kullanılması, bu durumun uzun vadede eğitimli işsizlerin sayısını arttırması (Erdem ve Tugcu, 2012: 299-309).
- Gelişmekte olan ülkelerde yüksek eğitim düzeyi gerektiren iş pozisyonlarının yetersizliği, nitekim yapılan bir çalışmada, kalifiyesiz iş pozisyonları için eğitim düzeyi hiç önemli görülmez iken, teknik personel pozisyonu için eğitim kısmen önemli görülmüştür. Çalışmada, eğitim düzeyi sadece yönetim ve mühendislik pozisyonları çok önemli görülmüştür (Özaydın, Metin ve Kurnaz, 2009 : 141 – 170).

#### SONUÇ

Makroekonomik göstergelerin ve bütün ülkelerin makroekonomik sorunlarının başında gelen işsizlik düzeyi, sorun olmayı sürdürmektedir. Bütün ülkelerde işsizlik sorunu ile ilgili ekonomik politikalar oluşturulmuş ve her geçen gün yeni politikalar üzerinde çalışmalar sürdürülmektedir. İşsizlik sorunu sadece gelişmekte olan ülkelerin sorunu değildir. Aynı zamanda gelişmiş ülkeler için de sorun oluşturmaktadır. Ancak gelişmiş ülkelerde yaşanan işsizlik türü ile gelişmekte olan ülkelerde yaşanan işsizlik türü arasında farklar bulunmaktadır. Nitekim yapılan literatür incelemelerinde, gelişmiş ülkelerde yaşanan işsizlik türü konjonktörel ve doğal işsizlik türünden oluşmakta iken, gelişmekte olan ülkeler de ise yaşanan işsizliğin türü yapısal işsizliktir. Bu nedenle işsizlik ile mücadele de her politika her ülkede aynı sonucu vermemektedir. Nitekim yapılan literatür incelemesi sonucunda, işsizlik ile eğitim düzeyi arasındaki ilişkiyi konu alan ve gelişmiş ülkelerde yapılan çalışmaların neredeyse tamamında eğitim düzeyi ile işsizlik düzeyi arasında negatif bir ilişkinin olduğu tespit edilmiştir. Gelişmekte olan ülkelerde yapılan ve işsizlikle eğitim düzeyi arasındaki ilişkiyi konu alan çalışmalarda ise tam tersi bir sonucun ortaya çıktığı görülmektedir. Buna ek olarak, bu çalışmada, eğitim düzeyine göre işsizlik verileri hem gelişmekte olan ülkeler için hem de gelişmiş ülkeler için derlenerek, eğitim düzeyine göre, gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerin eğitim düzeyine göre ortalama işsizlik eğilimleri elde edilmiştir. Çalışmanın sonunda, gelişmekte olan ülkelerde eğitim düzeyinin işsizliği azaltmadığı tam tersi, eğitimlilerin işsiz kalma istimallerinin daha yüksek olduğu tespit edilmiştir.

Çalışmanın sonunda, literatür verileri de dikkate alınarak, gelişmekte olan ülkelerde eğitim düzeyinin yükselmesinin işsizliği neden azaltmadığı derlenmiştir. Bütün çalışmalarda neredeyse aynı sonuçlar elde edilmiştir. Kısacası, bütün çalışmaların, eğitimin vasıfsızlığından, piyasa taleplerini karşılamamasından, staj eksikliğinden, sosyo-ekonomik politikaların oluşturulmasında kurumlar arası koordinasyon eksikliğinden bahsedilmektedir. Şüphesiz bütün tespitler yerindedir. Ancak, gelişmekte olan ülkelerdeki eğitimli bireyler için pozisyon darlığından ve yüksek eğitimli; mühendisler, denetçiler, yöneticiler, teknik elemanlar, muhasebeciler...vb. bireylerin istihdamı için katma değer üreten yatırımların eksikliğinden bahsedilmemiştir. Ancak, hiçbir çalışma da gelişmekte olan ülkeler de yaşanan işsizliğin yapısal işsizlik olduğu ve söz konusu işsizliğin sadece eğitim düzeyi ile ortadan kaldırılamayacağı, yatırımların gerçekleşmesi ve girişimciliğin artması için gerekli hukuksal düzenlemelerin ve emek, sermaye ve mal piyasalarının şeffaflığı üzerinde durulmamıştır. Gelişmekte olan ülkelerde yetişmiş bir genetik uzmanının, uzay bilimcinin, bilgisayar mühendisinin, matematikçinin, fizikçinin, biyoloğun, vb. iş bulabileceği çalışma alanlarının ve iş ortamının yetersizliği eğitimli bireylerin işsizliğinin en temel nedenidir. Bu nedenle, gelişmekte olan ülkelerde, eğitim sistemi ile ekonomik politikalar birlikte ele alınmalıdır. Özellikle 4.0 sanayi devrimiyle gelecekteki on yılları meşgul edecek yapay zeka ile teknolojik gelişmeler gelişmekte olan ülkelerin eğitim ve ekonomik politikalarını ciddi düzeyde etkileyecektir. Bu bağlamda, gelişmekte olan her ülkede olduğu gibi, Türkiye’de de sosyo-ekonomik açıdan kısa-orta-uzun vadeli

olmak üzere ne tür politikaların oluşturulacağı üzerinde, akademik ve iş alemini de kapsayacağı, tartışmaların yapılabileceği ortamın oluşturulması gereklidir. Bu sayede girişimciliğin önündeki engellerin tartışılması sağlanmalı ve gerekli düzenlemeler ile ulusal ve uluslararası girişimciliğin, dolayısıyla yatırımların artması sağlanmalıdır.

## KAYNAKÇA

BRAUNS, H., GANGL, M. & SCHERER, S. (1999). Education and Unemployment: Patterns of Labour Market Entry in France, the United Kingdom and West Germany, Mannheim Centre for European Social Research (MZES) University of Mannheim, P.O. Box 103462, D-68131 Mannheim, Germany, ISSN 1437-8574 <http://www.mzes.uni-mannheim.de> (Erişim Tarihi: 20 Eylül 2017)

ÇEVİK, Ö.C.(2015). Güney Kore Kalkınmasında Mesleki Eğitim Sisteminin Rolü, İş ve Hayat Dergisi, 1(2), ss.69-92.  
[http://www.sekeris.org.tr/dergi/multimedia/dergi/29\\_guney\\_kore\\_kalkinmasinda\\_mesleki\\_egitim\\_sisteminin\\_rol\\_u.pdf](http://www.sekeris.org.tr/dergi/multimedia/dergi/29_guney_kore_kalkinmasinda_mesleki_egitim_sisteminin_rol_u.pdf)(Erişim: 11.07.2017)

DORMBUSCH, R. ve FISCHER, S.(1998). Makroekonomi, çev. Erhan Yıldırım (editör), Salih ak, Mahir Fisunoğlu, Refia Yıldırım, (1.Baskı), McGraw-Hill-Akademi ortak yayını, ISBN: 0071156836, Ankara.

EKİN, N. (1980). Gençlerin İşsizlik Sorunu, İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi 1980 Yılı Sosyoloji Konferansları,Tütengi'l'e Armağan, 18.Kitap, Fakülteler Matbaası, İstanbul.

ERDEM, E. & TUGCU, C.T. (2012). Higher Education and Unemployment: A Cointegration And Causality Analysis Of The Case Of Turkey, European Journal of Education, 47(2), pp.299-309.

HUNADY,J & PISAR,P.(2016). Higher Education And Regional Unemployment: Is There Any Relation Between Them?, Conference Paper, pp.157-167 <https://www.researchgate.net/publication/310605337> (Erişim: 11.07.2017)

ILO, İstatistikler ve Veri Tabanı, <http://www.ilo.org> (Erişim: 08.06.2017)

KABAKLARLI, E. & GÜR, M.(2011) Türkiye’de Genç İşsizlik Sorunu ve Ekonomik Belirleyicilerinin Uzun Dönem Eş-Bütünleşme Analizi,s.5, [https://scholar.google.com.tr/scholar?lookup=0&q=Kabaklarl%C4%B1,+M+G%C3%BCr,T%C3%BCrkiye%E2%80%99de+Gen%C3%A7+%C4%B0%C5%9Fsizlik+Sorunu+ve+Ekonomik+Belirleyicilerinin+Uzun&hl=tr&as\\_sdt=0,5](https://scholar.google.com.tr/scholar?lookup=0&q=Kabaklarl%C4%B1,+M+G%C3%BCr,T%C3%BCrkiye%E2%80%99de+Gen%C3%A7+%C4%B0%C5%9Fsizlik+Sorunu+ve+Ekonomik+Belirleyicilerinin+Uzun&hl=tr&as_sdt=0,5) (Erişim Tarihi : 28 Aralık 2017)

KAVAK, Y.(1997). Eğitim, İstihdam ve İşsizlik İlişkileri, Hacettepe Üniversitesi Eğitim Fakültesi Dergisi, Sayı 13, ss.21-26.

KLEIN, M.(2015). The Increasing Unemployment Gap Between The Low And High Educated In West Germany: Structural Or Cyclical Crowding-Out?, Article In Social Science Research, DOI: 10.1016/j.ssresearch.2014.11.010, <https://www.researchgate.net/publication/269730479> (Erişim: 11.07.2017)

KOSTOVA, N. M. & KOTEVSKA, B.(2011). Macedonia: Education Vs. Unemployment - A Way Out Of Poverty?, Journal For Labour And Social Affairs In Eastern Europe, 14(2), pp.251-266.

LAVRINOVICHA, I., LAVRINENKO,O & TEIVANS-TREINOVSKIS, J. (2015). Influence of Education On Unemployment Rate and Incomes of Residents, Procedia - Social and Behavioral Sciences vol.174 3824-3831, doi: 10.1016/j.sbspro.2015.01.1120 (Erişim: 11.07.2017)

LIPSEY, R.G.,COURANT,P.N., PURVIS, D.D & STEINER, P.O. (1992). Macroeconomics, Harper Collins College Publishers,Tenth Edition.

NOVELLA, M.L. & DUVIVIER,M.(2015). The relationship between unemployment duration and education, The case of school leavers in Belgium, Federal Planning Bureau, Economic Analyses And Forecasts, Working Paper 10-15 <http://www.plan.be> (Erişim: 11.07.2017).

NÚÑEZ, I & LIVANOS, I.(2010). Higher Education and Unemployment In Europe: An Analysis Of The Academic Subject And National Effects, Article In Higher Education, 59(4), pp. 475-487.

ÖZAYDIN, M.M., METİN B. & KURNAZ, I.(2009),The Role of Education in Labor Markets in Turkey: A Labor Demand - Side Approach, Gazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi 11(2). ss.141-170.

- ÖZCAN, P.M., TEPEKULE, U. & KAYALIDERE, G. (2016). Eğitim Kalitesinin Genç İşsizliği ile İlişkisi: PISA Test Sonuçları Üzerinden Bir Değerlendirme, Aydın İktisat Fakültesi Dergisi, 1(2), ss.89-113.
- RAIES, A & MIMOUN, M.B. (2016). Hiring Costs, Education and Employment: A case study of Saudi Universities, Conference Paper, International Conference on Entrepreneurship, Global Business, Economics, Finance and Social Sciences (IC16Mumbai Conference) ISBN: 978-1-943579-23-5, 12-14 February, Paper ID: VMF6104.
- RAJMOHAN, R. & ABEYSEKERA, N.(2016). Impact of the Quality of University Education on Labour Market in Sri Lanka, International Journal of Business and Management Invention, 5(9), pp.71-76, ISSN:2319-8028.
- RIDDELL, W.C & SONG, X. (2011). The Impact of Education on Unemployment Incidence and Re-Employment Success: Evidence From the US Labour Market, Article in Labour Economics, Discussion Paper Series, Discussion Paper No. 5572, Germany.
- SAYIN, F.(2011). Türkiye’de 1988-2010 Döneminde Eğitim ve Büyümenin Genç İşsizliğine Etkisinin Analizi, Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 13(4) ss. 33-53.
- SELİM S., KIRGEL,D., ÇELİK,O. & YAZICIOĞLU,H. (2014). Türkiye’de İşsizliğin Sosyo-Ekonomik Belirleyicileri: Panel Veri Analizi, Uluslararası Yönetim İktisat ve İşletme Dergisi, 10(22), ss.1-26.
- SNIESKAA, V., VALODKİENEB,G., DAUNORİENEC,A. & DRAKSAITED,A.(2015). Education And Unemployment İn European Union Economic Cycles, 20th International Scientific Conference Economics and Management -(ICEM-2015), Procedia - Social and Behavioral Sciences 213, 2015, pp.211-216  
Source: RePEc, <https://www.researchgate.net/publication/226646666> (Erişim: 11.07.2017)
- TARVID, A. (2010). Field of Higher Education and Unemployment Risk in European Countries, New socio-economic Challenges of Development in Europe, October 7-9, Riga, University of Latvia. pp.87-96
- ÜLGENER, S. (1991) Milli Gelir, İstihdam Ve İktisadi Büyüme. (7.Baskı), Der yayınları, İstanbul.
- WEISBERG, Y & MELTZ, N.(1999), Education and Unemployment In Israel, 1976-1994: Reducing the Anomaly, Relations Industrielles , 54(4), pp. 643-853

# SOSYAL BİLİŞ TEORİSİ ve PAZARLAMA DİSİPLİNİNDE KULLANIMINA DAİR ÖRNEKLER

## THE SOCIAL COGNITIVE THEORY AND EXAMPLES OF USE IN THE MARKETING DISCIPLINE

*Bora GÖKTAŞ<sup>1</sup>*

### Öz

Sosyal biliş yaklaşımı, insanın çevresinden aldığı verileri zihninde gruplandığı, bunları belli bir şemaya oturttuğu ve böylece işleyip bir bilgi haline getirdiği, sonrasında da bu bilgiyi yorumlayıp bir davranış göstermesini ifade etmektedir. Pazarlama ise; müşteriler, alıcılar, paydaşlar ve toplumun tümü için değer ifade eden önerilerin oluşturulması, iletişimi, ulaşımı ve değişimi için bir faaliyet, bir dizi kurum ve bir süreçtir. Bu çalışmanın amacı “sosyal biliş kuramının” pazarlama kavramı içerisinde kullanım alanına ilişkin örnekler vermektir. Böylece bu yaklaşımın pazarlamada da kullanıldığı gözler önüne serilerek ülkemizdeki akademik çalışmalarda da faydalanılması için öneri niteliği taşımaktadır. Çalışma “sosyal biliş teorisi” ve “pazarlama” ilişkisine yönelik güncel araştırmalardan oluşan bir derlemedir. Derleme olması sebebiyle de iki kavram arasındaki ilişkiyi sınavacak bir uygulama mevcut değildir. Fakat araştırmacının son kısmında araştırmacı bu iki kavramı ilişkilendirme gayreti içine girerek önerilerde bulunmaktadır. Bu kapsamda incelenen onlarca araştırma içerisinde yedi adet çalışma araştırma incelemesi olarak belirlenmiştir.

**Anahtar Kelimeler:** Sosyal biliş teorisi, pazarlama, reklam, tüketici davranışı

**Jel Sınıflaması:** M10-M30-M31-M37

### Abstract

The social cognitive approach refers to the grouping of data taken from the human environment in his mind, putting them into a certain scheme and thus making them a knowledge and then interpreting this information and showing a behavior. Marketing is the activity, set of institutions, and processes for creating, communicating, delivering, and exchanging offerings that have value for customers, clients, partners, and society broadly. The aim of this study is to give examples about the use of social cognitive theory in the marketing concept. Thus, this approach is also used in marketing and it is suggested to be utilized in the academic studies in our country. The study is a literature review of current research on the relation between "social cognitive theory" and "marketing". There is no survey to test the relationship between the two concepts since there is literature review. In the final part of the paper, however, the researcher attempts to associate these two concepts and makes suggestions. In this context, seven studies were determined as research studies.

**Keywords:** Social cognitive theory, marketing, advertisement, consumer behavior

**Jel Codes:** M10-M30-M31-M37

---

<sup>1</sup>Yardımcı Doçent Doktor Bayburt Üniversitesi UBYO Yönetim Bilişim Sistemleri Bölümü Bayburt  
boragoktas@bayburt.edu.tr

## 1.GİRİŞ

Bandura'nın kariyerine başladığı dönemde davranışçılık en çok rağbet gören teoriydi. Fakat bu teori 1960'ların sonunda doğru popülerliğini kaybetmeye başladı. Çünkü insan davranışının dışsal olarak düzenlendiğini kabul etmek, insanın pasif tepki veren bir konuma düşmesi demektir ve bu durumda insan tek taraflı kontrol edilmekteydi. Davranışçılar uyarıların ortaya çıkardığı tepkileri gözleyerek öğrenme ve hatırlama ile ilgili temel yasaları keşfetmeye çalışırken, gözlenmeye ilgi duymamışlar ve uyarı-tepki bağına oluşturan süreçleri incelememişlerdir. Davranışçılara göre davranış organizma ile birlikte hareket eden dış uyarılar tarafından kontrol edilir. Önce uyarı vardır ve daha sonra ona tepki gösterilir (Gülmez, 2008: 9).

İnsanların birbirinden öğrenmesi olgusuna ilk dikkat çeken John Dewey olmuştur. Her bireyin bir topluluk içinde büyüdüğü ve büyümesi gerektiği değişmez bir gerçektir. Birey, sosyal etkileşimi sonucunda düşüncelerini ve deneyimlerini paylaşarak zaman içinde kendine has belleğini oluşturur. Okul küçük bir toplumdur. Böylece okullar öğrenciler için anlam ifade eden faaliyetler içinde birlikte çalışarak problem çözmenin öğretildiği bir yer olmalıdır. Çoğu zaman yetişkinler birbirlerinden öğrenirken okulda, öğrencilerin birbirinden öğrenmeleri engellenmemelidir. En iyi öğrenme ortamı öğrencilerin öğretmenleriyle ve birbirleriyle ilişki içinde bulunduğu, amaca uygun faaliyetlerin yapıldığı yerdir (<http://aliylmz47.blogspot.com.tr/>).

Bandura 1986 yılında, Sosyal Biliş Teorisini açıklamıştır. Sosyal Biliş Teorisi; sosyal psikolojinin bir dalı olarak genellikle sağlık davranışlarını açıklamak için kullanılır. Davranış değişimi ve onu etkileyen bilişsel süreç üzerine odaklanır (Bandura, 1989: 2). Bilişsel bir temsil ya da soyut bir imge kavramı ya da artık bilinen adı ile bir *şema* yeni bir uyarıyı tanımayı anlamada bize yardımcı olabilir. Şemaları, haklarında doğrudan bilgiye sahip olmamıza karşın, özellik ve davranışları (uyarıların özellik ve davranışları) nasıl çıkarıldığını açıklamada kullanabiliriz. Ayrıca, şemalar bilgileri ve belleği örgütleyip düzenlemede de rol oynarlar. Genel anlamda şema, algı konusu nesne hakkında bazı bilgileri, ona ilişkin değişik bilişler arasındaki bazı ilişkileri ve özgül bazı örnekleri içeren örgütlenmiş ve yapılandırılmış bir bilişler takımı olarak tanımlanabilir. Bir şema, insanların olaylar arasında varsayılan belirli bazı düzenliliklere ilişkin olarak geliştirdikleri ve bir kez geliştikten sonra davranışa yol göstericilik işlevi gören ve ilişkili yeni bilgilerin özümleme biçimini etkileyen bir çerçeve rolü üstlenen soyut ve genellelenebilir bir kurallar bütünüdür. Bir başka tanıma göre şema, belirli bir kavram ya da bir uyarı türü hakkında örgütlü bilgiyi temsil eden bilişsel bir yapıdır. Bir şema, bellekte girdileri örgütlemeye kullanılan varsayımsal bir yapıdır. Bir başka tanıma göre şema, bir kişinin bir şeye ilişkin inanç ve duygularının örgütlenmiş bir bütünüdür (Dönmez, 1992: 134-135).

Pazarlama ise üzerinde tam bir fikir birliğine varılamamakla birlikte genel olarak AMA'nın (American Marketing Association) yaptığı tanımlar doğrultusundaki açıklamalar dikkate alınarak değerlendirilmektedir. 1985 yılındaki AMA tanımına kadar işlemler (ürünün son müşteriye ulaşana kadar el değiştirmesi) üzerinden açıklanmaktayken, 1985 tanımında AMA pazarlamayı; "kişisel ve örgütsel amaçlara ulaşmayı sağlayacak değişimi meydana çıkarabilmek için mal, hizmet ve fikirlerin geliştirilmesi, fiyatlandırılması, dağıtımı ve tutundurulmasına yönelik planlama ve uygulama sürecidir" şeklinde tanımlamış ve uzun yıllar ülkemizde bu tanım üzerinden pazarlama konusu anlatılmıştır. Günümüze geldiğinde ise bu kez AMA'nın 2007 tanımı üzerinden pazarlama açıklanmaktadır. Bu tanıma göre ise pazarlama; "müşteriler, alıcılar, paydaşlar ve toplumun bütünü için değer ifade eden önerilerin geliştirilmesi, iletişimi, ulaştırılması ve değişimi için bir faaliyet, bir dizi kurum ve süreçtir".

Hem "sosyal biliş kuramı" hem de "pazarlama" ile ilgili bu bilgiler verildikten sonra çalışmanın amacına değinilecek olursa; bu araştırma ile pazarlama kavramının "sosyal biliş teorisi" ile nasıl ilişkilendirildiği, başka bir anlatımla pazarlamada "sosyal biliş kuramından" nasıl yararlandığına dair ülkemiz dışındaki çalışmalardan örnekler verilerek, ülkemizde bu iki konuyu bağdaştırabilecek uygulamalara dikkat çekilmek amaçlanmıştır. Bu nedenle de güncel bazı araştırmalar incelenerek bu makalede bir derleme olarak sunulmuştur. Çalışma sadece bir derleme olup herhangi bir uygulaması yoktur; fakat araştırmacı tarafından ilerleyen zamanlarda uygun bir ölçek geliştirilerek bu iki kavram arasındaki ilişkinin sınımasının gerçekleştirilmesi planlanmaktadır. Çalışmanın sonuç ve öneriler kısmında da araştırmacı tarafından bahsedilen kavramların nasıl ilişkilendirileceğine dair örnekler ve öneriler sunulacaktır.

## 2. SOSYAL BİLİŞ TEORİSİ

İnsanların diğer insanları gözleyerek öğrenebileceğine ilişkin ilk açıklamalar Platon ve Aristo'ya kadar gitmektedir. Onlara göre eğitim, çocuğa gözlemesini ve model almasını sağlamak için en iyi modelleri seçerek sunmak olarak düşünülmüştür. Aristo; "Taklit güdüsü insanda çocukluk döneminde filizlenmeye başlar, insan en çok taklit eden yaratıktır ve o ilk derslerini bu şekilde öğrenir" demektedir (Gülmez, 2008: 1).

Bandura'ya göre, öğrenme ile ilgili yapılan araştırmalar arasında sosyal öğrenme ile ilgili çalışmalar oldukça sönük kalmıştır. Bunun nedeni yüzyılın başından beri sürdürülmekte olan öğrenme çalışmalarında davranışçı akımın

etkisinde kalınmasıdır (Bandura ve Rosenthal, 1978: 621). Davranışçı yaklaşıma göre öğrenme, uyarıcıyla tepki arasında bağ kurma işlemidir. Birey kendine sunulan belli uyarıcılara karşı belli tepkiler geliştirir.

Davranışçı yaklaşımda önemli olan başlangıcı, sonu belli olan ve ölçülebilen davranışlardır. Bu hâkim görüşün öğrenme açıklaması bütünüyle insanların gözlenebilen davranışları üzerine odaklanmıştır. Pekiştirme, güdülenme, tekrar ve yaparak öğrenmeyi temel almaktadırlar. Davranış, ödül ve ceza vasıtasıyla biçimlendirilir. Bu bezdirici, tehlikeli ve çok zaman alan öğrenme biçimi sosyal modelleme ile kısaltılır. Model alarak insanlar, yaşam tarzlarını, düşünme ve davranışlarını şekillendirebilirler(Bandura, 2005: 11).

Koşullanma basit bir şekilde uyarıcı ile tepkinin eşleşmesidir. Yani öğrenme, sadece tepki performansı ve ardından da bu tepkinin sonuçlarının tecrübe edilmesiyle gerçekleşir. Koşullanma teorisyenleri ise analizlerini çevresel temelli kontrollerden organizma temelli kontrollere kaydirdılar. Onlara göre de önce tepki verilir sonra da tepkinin doğurduğu uyarıcı gelir. Fakat burada organizmanın kontrolü etkin değildir, performansa kendilerinden hiçbir şey katmazlar. İnsanlar davranışı seçmekten, düzenlemekten ve oluşturmaktan ziyade davranışlara maruz kalırlar (Bandura, 1999: 21).

Bandura, davranışçılığın öğrenmeyi açıklamadaki kısıtlılıklarını belirtmiştir. Ona göre bu sınırlılıklar şöyle sıralanabilir;

1. Davranışçılık doğal ortamda meydana gelen şeyleri temsil etmemektedir. Hiç kimseye istedik davranışların sıklığını artırmak için her gün ödül verilmez. Genellikle kişiler kendi kendilerini yöneltmekte ve kontrol etmektedirler.

2. Davranışçılık genellikle ilk tepkilerin nasıl kazanıldığını açıklamaz. Birey birçok davranışı hiç pekiştirilmeden gösterir. Eğer davranışın ortaya çıkması için pekiştirme gerekli ise davranışın ilk ortaya nasıl çıktığının açıklaması gerekir.

3. Davranışçı yaklaşım doğrudan öğrenmeyle yani sonuçların hemen gözlemlendiği durumlarla ilgilenir, dolaylı öğrenmeyle ilgilenmez. Sadece uyarıcıya verilen tepkiyi dikkate alırken gelecekteki tepkileri dikkate almaz” (Senemoğlu, 2005: 218).

Davranışçılık akımı algılama, benlik, dikkat, sorun çözme vb. karmaşık süreçleri açıklamada yetersiz kalmış ve 1970’lerden itibaren etkisini yitirmeye başlamıştır. Aynı zamanda davranışçılıktan bilişselciliğe geçiş dönemi başlamıştır(Bandura, 1999: 21).

Sosyal öğrenme kavramı ilk defa 1947 yılında Julian Rotter tarafından kullanılmıştır. Rotter’e göre, insani hayatına tesir edebilen yaşam deneyimlerini etkileyebilme yeteneğine sahip bilinçli bir varlıktır. Fakat dış uyarıcılar ve pekiştiriciler insan davranışlarını etkilemektedir. İnsanlar pekiştirici iç denetim ve dış denetim odağı olmak üzere iki şekilde algılamaktadırlar. İç denetim odaklı insanlar pekiştirmenin kendi davranışlarına bağlı olduğunu düşünerek kendi yaşamlarından sorumlu olduklarını düşünürler ve buna uygun davranış ortaya koyarlar. Dış denetim odaklı insanlar ise; pekiştirmenin dışsal güçlere bağlı olduğunu düşünerek sahip oldukları yetenekleri ve davranışlarıyla çok az şeyi değiştirebileceklerine inanırlar. Bu yüzden kendi durumlarını değiştirmek veya iyileştirmek için ya hiç çaba göstermezler ya da çok az gayret gösterirler. İç denetim odaklı insanların hayatta daha başarılı olduğu araştırmalarda görüldüğünden; eğitimde bireysel gelişimin amaçlarından biri de iç denetim odaklı insanlar yetiştirmek olmalıdır. <http://aliylmz47.blogspot.com.tr/>

Bandura; Miller ve Dollard’ın “Social Learning and Imitation” adlı kitaplarından büyük ölçüde etkilendi ve Miller ile Dollard’ın “taklit yoluyla öğrenme teorisini” geliştirerek “sosyal biliş teorisini” oluşturdu. 1953’te Stanford Üniversitesi’nde öğretmenliğe başladı ve oradayken, Richard Walter isimli öğrencisi ile bir çalışma yaparak “Adolescent Aggression” isimli kitabı çıkarttı (1959). Saldırgan davranışların modellenliği üzerine araştırmalar yaptı. Bu çalışmalar Richard H. Walter ile yazdığı “Social Learning and Personality Development” (1963) adlı kitabın hazırlanmasında kolaylık sağladı. 1977’de gözlemleyerek öğrenmeyi temellendirdiği “Social Learning Theory” adlı kitabını yayınladı. 1980’lerin ortasında kendi teorisinin bilişsel unsurları içerdiğini açıkladı ve “Social Foundation of Thought and Action: Social Cognitive Theory” adlı kitabı yazdı (<http://www.uky.edu/~eushe2/Pajares/ZimSchunkChpt5.pdf>).

Biliş, bireyin kendi iç koşulları ve içinde yaşadığı fiziksel ve toplumsal çevreye ilişkin olarak işlediği bir bilgi, inanç ya da düşünce olarak tanımlanabilir. Diğer bir deyişle bir biliş bilinen ya da algılanan her şey olabilir. Bilişsel kuram, insanın çevresine ilişkin bilgileri nasıl edindiği, çevresini nasıl algıladığı ve bu tür bilişler temelinde çevresi içinde nasıl davrandığı ve çevresi üzerinde nasıl etkili olduğu ile uğraşır (Dönmez, 1992: 131).

Sosyal biliş üzerinde çalışanlar, toplumsal uyaranlar, öncelikle de bireyler ve gruplar üzerinde odaklanan bilişsel süreçleri ele alıp araştırırlar. Sosyal biliş yaklaşımının temelinde sosyal algının (kişi algısı) bilişsel bir süreç olduğu görüşü yatar. Bu görüşe göre, insanlar edilgen (pasif) alıcılar değildirler. Etkin birer örgütleyicidirler. Gördüklerini, duyduklarını, dokunduklarını, tattıklarını ve kokladıklarını, kısaca değişik yollardan kendilerine gelen bilgileri tutarlı ve anlamlı bütünlükler (algı ve izlenimler) halinde örgütlemek eğilimindedirler (Dönmez, 1992: 132).

Bilişsel süreçler davranışsal teoride göz ardı edilmişti. Bandura, öğrenmenin yalnızca koşullanma ile gerçekleşeceği görüşünün gerçeklikle bütünüyle bağdaşmadığını düşünmektedir. Çünkü ona göre, davranışlarımızın büyük kısmını sosyal modeller vasıtasıyla öğreniriz. İnsanların bilişsel özellikleri aracılığı ile davranışı çok daha iyi öğrenip muhafaza edeceği inancının ortaya çıkardığı alternatif bakış açısı ise “sosyal öğrenme teorisi” olmuştur. Öğrenmeyi doğrudan deneyime bağlı olarak tanımlayan geleneksel teorilerde olduğu gibi; eğer bilgiler, değerler ve davranışlar yalnızca deneme yanılma yolu ile öğrenilmiş olsaydı bu çok zahmetli olur ve geri dönülmez ölümcül hatalara yol açabilirdi. Bunun aksine insanlar, güçlü modeller vasıtasıyla yaşamlarını biçimlendirmelerine imkân sağlayan gözlemleyerek öğrenme ile bilişsel kapasitelerini geliştirebilirler (Bandura, 2003: 171).

Bireyin zihinsel yapılarındaki değişme, bireyin davranışlarında da değişmeyi ya da yeni davranışlar kazanmasını sağlamaktadır. Öğrenme doğrudan gözlemlenemeyen zihinsel bir süreçtir. Bilişsel kuramcılar daha çok anlama, algılama, düşünme, duyuş ve yaratma gibi kavramlar üzerinde durdular. Bu çalışmalar bilginin nasıl elde edildiğini, saklandığını ve nasıl geri getirildiğini anlamamıza yardımcı oldu. Bandura’ya göre, davranışçı teoriler performansı açıklamaya çalışmıştır, fakat içsel belirleyicileri açıklayamamışlardır. Bilişsel teoriler ise, düşünce üzerine odaklanırken düşünceyi davranıştan ayırmıştır. Bandura’ya göre ise, içsel süreçler davranışla bağlantılıdır. Sosyal öğrenme teorisi performansla ilgili belirleyicilerle, organizmanın içsel süreçlerini birleştirmiştir (Bandura, 1974: 865). Başka bir anlatımla bilişsel bir etkileşim söz konusudur. Bilişsel etkileşim algılanmış anlamlı çevre ile etkileşimdir. Bilişsel etkileşimde durumsal seçenekleri deneyimleyen maksatlı seçimler söz konusudur. İnsanlar kendileri için en iyi olanı seçebilirler. Sosyal Biliş Teorisi’nin amacı; birey ya da grup davranışlarını anlama ve tahmin etme, davranışları yeniden şekillendiren ya da değiştiren yöntemleri tanımlamaktır (Gülmez, 2008: 11).

İnsanlar sosyal, yani diğer insanlardan kaynaklanan, müthiş bir bilgi bombardımanı altındadırlar. Dolayısıyla, çözümlenmek, saklamak ve sonradan geri çağırıp kullanmak bir tarafa, insan beyninin kendisine gelen her bilgi parçasına dikkat edip algılayabilmesi bile olanaksızdır. Öyleyse, insanoğlu böylesine karmaşık, hızlı ve çeşitli bilgi akışı ile nasıl başa çıkmakta, toplumsal dünyasına nasıl anlam verebilmektedir? Bu bilgilerden ne kadarını işleyebilmektedir? Bu ve benzeri başka sorular “sosyal biliş yaklaşımının” yanıtlamaya çalıştığı temel sorulardır. İnsanlar uyaranları gruplandırıp sınıflandırarak algısal alanı örgütlerler. Gördüğümüz, duyduğumuz, tadıp kokladığımız her şey yine gördüğümüz, duyduğumuz ve dokunup kokladığımız başka her şeyden biraz farklıdır, fakat biz onları öyle algılamayız. Her uyarı bir sınıfın ya da grubun üyesi ya da bir parçası olarak görürüz (Dönmez, 1992: 132-133).

Sosyal biliş teorisi, bilişsel ve davranışçı kuramın birleşimden oluşan bir öğrenme kuramıdır. Teori, öğrenme sürecinde sosyal etkileşimin önemini vurgulamaktadır (Baysal, 2010: 5). Vygotsky’nin öğrenme sürecinde sosyal çevrenin önemini vurgulaması onun çalışmalarının başka bilim adamları tarafından genişletilmesi ve çeşitlendirilmesine yol açmıştır. Bandura bu konuda çalışarak, sosyal çevrenin ve model almanın öğrenme üzerine etkilerini, ilkelerini ve süreçlerini ortaya koyan Sosyal Biliş Teorisini ortaya koymuştur. Vygotsky birebir doğrudan etkileşim ve bireye yardım yoluyla bilişsel kapasitenin artırılabilirliğini bildirmiştir. Bandura ise yalnızca doğrudan etkileşim ile değil, başkalarının davranışlarını gözleyerek ve model alarak da öğrenmenin gerçekleştiğini vurgulamıştır (Uzel, 2009: 6).

Bandura bireysel faktörlerin ve çevrenin karşılıklı olarak birbirini etkilediğini ve bu etkileşimlerin bireyin sonraki davranışını belirlediğini savunmuştur. Davranış çevreyi, çevre ise davranışı değiştirilebilmektedir ( Baysal, 2010: 5).

Bu teoride, birey kendi geleceğini tayin eden (self-organizing), proaktif olan ve özdenetime sahip (self regulating) bir organizma olarak tanımlanmaktadır. Yani, birey çevresinin ve sosyal sistemlerin hem bir ürünü, hem de sistemin yaratıcısı olarak kabul edilmektedir. İnsana bu gücü veren en önemli özellik ise sahip olduğu öz yeterlik inancıdır. Bandura’nın sosyal biliş teorisinde iki bakış açısı oldukça önemlidir: İlk olarak, bireyler kendi gelişimlerini kontrol edebilmektedir ve ikinci olarak, insan davranışlarının oluşmasında ve insanın öğrenmesinde çevre oldukça önemli bir rol oynamaktadır (Işık, 2004:6).

Sosyal biliş teorisi insan davranışının anlaşılması, tahmin edilmesi ve değiştirilmesi için bir yapı sunan önemli bir kuramdır. Sosyal biliş teorisi, belli davranışsal yapıların nasıl kazanıldığı ve sürdürüldüğünü açıklar ve müdahale stratejileri için temeller sağlar. Davranış değişikliği ise kişinin davranış ile ödül arasındaki ilişkiyi anlamasıyla meydana gelen bir değişikliktir. Bazı zamanlarda kişinin zihninde meydana getirilen küçük değişiklikler onun davranışını değiştirmesini sağlayabilir. Bandura’ya göre davranışı değiştiren faktör pekiştirme tarifesi değil, kişinin bu tarifenin ne olduğuna dair düşünce ve değerlendirmesidir (Kurt, 2009: 14).

Sosyal biliş teorisine göre, insan davranışı zihinsel işlemlerin sonucunda oluşur. Davranışı tanımlarken insan zihninin aktif bir rolü olduğu dikkate alınmalıdır. İnsanlar birbirinden farklı davranır çünkü insanların düşünceleri, fikirleri, beklentileri birbirinden farklıdır. Bu düşünceler zaman içinde değişerek dünyaya ve olaylara bakış açımızı etkiler. Bütün bunların sonucu olarak nerede, nasıl davranacağımız zaman içinde farklılık gösterir (Korkmaz, 2006: 221).

Bandura’ya göre, insanlar ne sadece içgüdüler ne de çevresel uyarıcılar tarafından yönlendirilir. Psikolojik alanda gerçekleşen işlemler, kişisel ve çevresel belirleyiciler arasındaki sürekli etkileşim açısından açıklanmaya çalışılır. Çevre



davranışımızı etkiler fakat çevre kısmen bizim ürünümüzdür. İnsanlar sosyal çevrenin hem ürünleri hem de üreticileridir (Bandura, 2001: 5).

Sosyal biliş teorisi başkalarının davranışları ve bu davranışların sonuçlarının gözlenmesi temeline dayalı dolaylı öğrenme üzerine kurulmuştur. İnsanlar izole edilmiş bir dünyada yaşamazlar, onlar sosyal varlıklardır. İnsanlar diğerlerinin davranışlarını ve bu davranışların sonuçlarının ödüllendirildiğini, önemsenmediğini veya cezalandırıldığını gözlemlerler. Bu nedenle insanlar kendi deneyimleri kadar, gözlemledikleri diğer insanların davranışlarından da faydalanırlar. İnsan davranışı hem doğrudan sonuçların hem de gözlemlenebilen sonuçlarının ilişkisel etkisiyle daha iyi açıklanabilir (Bandura, 1974: 860). Bandura'nın sosyal biliş teorisinin dayandığı 7 temel ilke vardır (Baysal, 2010: 6);

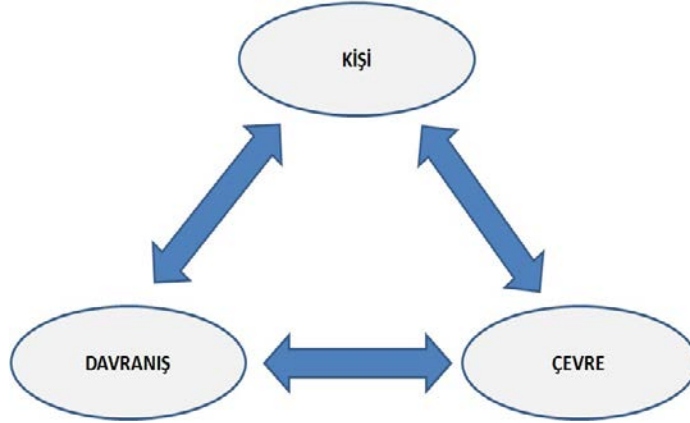
#### A) Karşılıklı Belirleyicilik

Bandura'ya göre bireysel faktörler, bireyin davranışı ve çevre, karşılıklı olarak birbirlerini etkilemekte ve bu etkileşimler bireyin sonraki davranışını etkilemektedir. Davranış çevreyi, çevre ise davranışı değiştirebilmektedir.

Bandura (1986) önceki kuramların insan davranışını, tek yönlü nedenselliklerle açıkladıklarını belirterek bunun bir eksiklik olduğuna dikkat çekmiştir. Çünkü tek yönlü nedensel modellerde davranışın, çevresel etkiler veya içsel durumlar tarafından şekillendirildiği ve kontrol edildiği belirtilmiştir. Bandura ise sosyal biliş teorisinde insanın psiko-sosyal işleyişini üçlü karşılıklı nedensellik kavramıyla açıklamıştır.

Bandura'nın karşılıklı nedensellik modelinde "davranış", "bilişsel ve diğer kişisel faktörler" ile "çevresel olaylar", birbirini karşılıklı etkileyen ve etkileşim halinde olan belirleyiciler olarak görev almaktadır.

Şekil 1: Karşılıklı nedensellik modeli



Kaynak: Baysal, 2010: 7

Çevre, insan ve davranış olmak üzere bu üç faktör sürekli olarak birbirinden etkilenmektedir. Çevre, sadece kişi veya davranışın sonucu olmadığı gibi davranış da basit bir şekilde sadece kişi veya çevrenin sonucu değildir. Çevre, davranış için model sağlar ve bu şekilde gözlemsel öğrenme olarak adlandırılan öğrenme biçimi meydana gelir. Gözlemsel öğrenme, bir kişi başka birinin davranışlarını gözlemlediği zaman ve kişinin çevreden aldığı pekiştirmeler (reinforcement) ile meydana gelir. "Davranış" kavramının birçok şekillerde ele alınması mümkündür. Kişinin gerçekleştirmesi gereken bir davranışa ilişkin olarak, davranışın ne olduğunu ve onu gerçekleştirmek için sahip olduğu becerilerin neler olduğunu bilmesi, öz yeterlik algısını meydana getirmektedir (Atkinson, Atkinson, Smith & Nolen-Hoeksema, 2006: 468).

#### B) Sembolleştirme Kapasitesi

Bandura insanların, dünyanın kendisinden çok, bilişsel temsilcileriyle etkileşimde bulduklarını, bilişsel temsilciler yoluyla dünyayı sembolik olarak gördüklerini savunmaktadır. Geçmiş olaylar ve gelecek, zihinde canlandırılır, test edilir, beklenir. Geçmiş ve geleceğin sembolü ya da bilişsel temsilcisi olan düşünceler, sonraki davranışları etkileyen ya da onlara neden olan materyallerdir.

Sembolleştirme kapasitesi, insanların çevrelerini anlamaları ve yönlendirmeleri için çok önemli bir araçtır. İnsanlar bilişsel temsilciler yoluyla dünyayı sembolik olarak algırlar. Yani insanlar dünyada gördüklerini zihinlerinde sembolleştirirler. Pek çok dış uyarıcı bilişsel süreçlerle davranışı etkiler. Bilişsel faktörler hangi olayların gözleneceğini, hangilerinin alınacağını, uzun süreli bir etkiye sahip olup olmayacağını, değerlerinin veya faydalarının olup olmadığını

ve elde edilen bilginin gelecekte kullanılmak üzere nasıl organize edileceğini belirler. İnsanlar sözlü ve görsel semboller vasıtasıyla deneyimlerini, değerlerine ve davranışlarına rehberlik eden bilişsel modellere dönüştürürler. İnsanların davranışları anlamlandırmaları, biçimlendirmeleri ve devam ettirmeleri sembolleştirme kapasitesiyle gerçekleşir. İnsanlar, olayları sembolleştirme ile algılamakta ve bilişsel olarak betimlemektedir. İnsanlar düşünce gücüne sahip olduğu için, çevre ile etkileşime girdiklerinde birçok nesneyi görmekte ve onlarla ilgili özellikleri öğrenmektedirler. Sembolleştirme kapasitesinin diğer bir önemli rahatlığı, bireylerin bilişsel aktivitelerini genişleten, yeni ve hayali fikirler üretebilmeleridir (Bandura, 1989: 9).

### **C) Öngörü Kapasitesi**

Gelecek için plan yapabilme kapasitesidir. İnsanlar gelecekte başkalarının kendilerine nasıl davranacaklarını tahmin edebilmeli, hedef belirleyebilmeli, geleceği planlayabilmelidirler. Düşünme, etkinlikten önce geldiğinden, insanlar ileriye düşünebilmelidirler.

Öngörü vasıtasıyla insanlar kendilerini motive edebilir ve öngörü gelecekteki davranışları için rehberlik edebilir. Öngörü kapasitesi insanın yaşamına istikamet, tutarlılık ve anlam kazandırır. İnsanların yaşamları ilerledikçe, ileriye dönük planlar yaparlar, önceliklerini yeniden belirler ve böylece yaşamlarını şekillendirirler (Bandura, 2001: 7).

### **D) Dolaylı Öğrenme Kapasitesi**

İnsanlar özellikle çocuklar, genellikle başkalarının davranışlarını ve davranışlarının sonuçlarını gözleyerek öğrenirler. Kuşkusuz kendileri de bazı şeyleri yaparak ve kendi davranışlarının sonuçlarını görerek çok şey öğrenebilirler. Ancak, yaşam sadece insanların kendi yaptıklarından öğrenmelerini içerseydi çok sınırlı kalırdı. Oysa insanlar başkalarının deneyimlerini gözleyerek çok şey öğrenmektedirler. Bu nedenle, dolaylı öğrenme kapasitesine sahip olmak sosyal öğrenmede önemli bir ilkedir.

### **E) Öz Düzenleme Kapasitesi**

İnsanların kendi davranışlarını kontrol edebilme yeteneğini ifade eder. İnsanlar ne kadar çalışacaklarını, ne kadar uyku uyuyacaklarını, toplumda nasıl davranacaklarını vb. pek çok davranışlarını kendileri kontrol ederler.

İnsanlar kendi yaşantılarını başkalarına göre değil kendilerine göre ayarlayabilirler. İnsanlar öz yönlendirme kapasitesini kazandıklarında kişisel istek ve öz yargıları, davranışları için kılavuz, güdüleyici veya engelleyici olur. Bu içsel standartların ve öz yargıların yokluğunda, insan bir rüzgârgülü gibi kendisine tesir eden herhangi bir dış etkiye göre davranışlarını yönlendirecektir. İnsan davranışlarını yalnızca dışsal pekiştirici veya cezaya göre açıklamaya çalışan teoriler yarım bir insan imajı ortaya koyarlar. Çünkü insan kendi düşüncelerini, duygularını davranışlarını kontrol edebileceği öz düzenleme kapasitesine sahiptir (Bandura, 1999: 37).

Öz düzenleme bireyin kendi davranışlarını gözleyip, kendi ölçütleriyle karşılaştırarak yargıda bulunması ve gerekiyorsa davranışlarını ölçütlerine uygun hale getirmesidir. Diğer bir deyişle, öz düzenleme bireyin kendi davranışlarını etkilemesi, yönlendirmesi, kontrol etmesidir. Öz düzenleme insan olmanın bir gereğidir. Bu nedenle Bandura'ya göre insanların davranışları, sadece dışsal pekiştiriciler ve cezalarla kontrol edilemezler. İnsanlar davranışlarını büyük ölçüde kendi kendilerine düzenlerler (Bandura, 1999: 37).

### **F) Öz Yargılama Kapasitesi**

Sosyal biliş teorisinin önemli ilkelerinden biri, bireyin kendini yargılama kapasitesidir. Bireyin kendi kapasitesinin farkında olması ve kapasitesi ile yapacağı iş arasında değerlendirme yapması, bireyin öğrenme sürecinde önemli bir durumdur. Bu olgu öz yeterlik kavramıyla açıklanmıştır. Bireyin öz yeterliğine ilişkin algısı kendi gerçek yeterliliğini yansıtmayabilir. Ancak, algılanan öz yeterlik bireyin davranışlarını düzenlemede önemli bir role sahiptir. İnsanlar kendilerini ve davranışlarını analiz eder, kendilerini yargırlarlar. Bireyler çeşitli deneyimlerini ve düşüncelerini yargılayarak kendileri ve çevreleri hakkında genel bilgiler edinebilirler. İnsanlar yargılama ile yalnızca bilgi elde etmez, ayrıca bununla düşüncelerini geliştirir ve değiştirirler. Öz yansıtma ile doğrulanan bilgi sayesinde insanlar, davranışlarını gözlemler, bunlarla ilgili fikirlerini kaydedebilirler ve etkinliklerinin sonuçlarına göre, bu fikirlerinin yeterliliği hakkında yargıda bulunurlar (Bandura, 1989: 58).

### **G) Öz Yeterlik**

İlk olarak Bandura'nın sosyal biliş teorisinde ortaya atılan ve daha sonra çeşitli alanlarda yapılan araştırmalarda önemli bir değişken olarak kullanılan öz yeterlik inancı, bireylerin olası durumlarla başa çıkabilmek için gerekli olan eylemleri ne kadar iyi yapabileceklerine ilişkin bireysel yargısıyla ilgilidir (Kurt, 2009: 18).

Bandura (1977) otuz yıldan fazla bir zaman önce, öz yeterlik kavramını ortaya atmış ve kavramın insanların öğrenmesi, performansı ve motivasyonu üzerine güçlü etkileri olduğunu belirtmiştir. Öz yeterlik, günümüze kadar birçok alandaki araştırmalarda ele alınmıştır. Örnek olarak, sigara bırakma, diyet programları, sporda performans, politik katılım

ve akademik başarı gibi konular yeterlilik inançlarıyla ilişkili olarak ele alınan konular arasında sayılabilir (Goddard, Hoy ve Woolfolk Hoy, 2004: 3)

Güçlü yeterlilik duygusu kişisel başarıyı ve mutluluğu artırır. Yeteneklerine ilişkin yüksek inanca sahip kişiler, zor görevlere teşebbüs ederler. Böyle bir yeterlilik algısı, içsel ilgiyi artırır. Öz yeterlik algısı yüksek insanlar zor hedefler belirler ve bu hedeflere ulaşmak için üstün gayret gösterirler. Bunun aksine, öz yeterliklerinden şüphesi olan insanlar, zor görevlere teşebbüs etmekten çekinirler. Böyle insanlar ideallere ulaşmak için düşük ilgi ve zayıf sorumluluk duygusuna sahiptirler. Zor bir görevle karşılaştıklarında, bu insanlar kişisel yetersizliklerine, karşılaşılabilecek engellere ve başarılı biçimde nasıl performans göstermeleri gerektiğinden ziyade her türlü olumsuz sonuca odaklanırlar. Zor bir durumla karşılaştıklarında gayretlerini düşürürler ve mücadele etmekten hemen vazgeçerler (Gülmez, 2008: 31).

### 3. SOSYAL BİLİŞ TEORİSİNİN PAZARLAMADA KULLANIMINA DAİR ÖRNEKLER

SSCI ve diğer indexlerde yer alan çalışmalardan yapılan alanyazın incelemesi sonucu son yıllarda “sosyal biliş teorisi” kullanılarak yayınlanmış olan 56 adet araştırma elde edilmiştir. Bu çalışmalarda; teorinin özellikle sağlık alanında kullanıldığı görülmektedir. Obezite, şizofreni gibi sağlık konularında olduğu gibi ön yargılar, yalan söyleme, kültürel oryantasyon gibi psikoloji alanında da başvurulduğu görülmüştür. Ancak biz çalışmanın amacına uygun olması bakımından bu araştırmalardan farklı konularda olabilecek şekilde seçilmiş olan 7 tanesine burada yer verilmiştir. Bu çalışmalar;

1) Linda Berlin, Kimberley Norris, Jane Kolodinsky ve Abbie Nelson’ un birlikte yazdıkları ve 2012 yılında Journal of School Health dergisinde yayımlanan “**The Role of Social Cognitive Theory in Farm-to-School-Related Activities: Implications for Child Nutrition**” adlı çocukların sağlıklı beslenme konusunda bilinç kazanmalarına yardımcı olacak “Farm to School” programı.

Çiftlikten Okula (Farm to School) programı 1990’ lı yıllarda ilgi çekmeye başlamış, bir sonraki on yılda daha da gelişmiş ve hala da gelişmeye devam etmektedir. Bu program eğitim gören çocukların sağlıklı beslenmesini ve bölgedeki çiftçilerin daha iyi bir gelir elde etmesini amaçlamaktadır. Bu amaçla gençlerin; tarım, gıda, beslenme gibi konularda farkındalıklarını arttırmaya yönelik çalışmalar yapılmakta ve yerel ekonomi güçlendirilmektedir. Bu programda yerel yiyecekler okul tarafından satın alınmakta ve kafeteryasında öğrencilere sunulmaktadır. Ayrıca okulun bahçesinde öğrencilere tarımsal faaliyetler yaptırılarak kalıcı bir bilinç aşılanmaktadır. Bu doğrultuda sağlıklı beslenme konusundaki davranış değişikliğinin (yerel ve sağlıklı besinler tüketmeleri için) sağlanması için Sosyal Biliş Teorisi’nin çeşitli kavramlarının önemi vurgulanmaktadır. Bu kavramlar;

1. Davranış yeteneği: Yerel, sağlıklı gıdalar içeren bir diyet seçmek ve tüketmek için gerekli olan bilgi ve becerilere sahip bir gençlik yaratmak,
2. Beklentiler: Gençliğin, yerel gıdalar içeren sağlıklı bir beslenme programının muhtemel sonuçları hakkında inançlara sahip olmasını sağlamak,
3. Kontrol yeri: Gençliğin yerel ve sağlıklı gıdalar tüketimi konusundaki algılarının pekiştirilmesi,
4. Karşılıklı determinizm: Daha sağlıklı, yerel gıdaların tüketiminin bir sonucu olarak gençlik ve çevresi arasındaki etkileşim,
5. Pekiştirme: Dışsal ya da içsel pekiştirmeler ile gençlerin davranışlarını (sağlıklı, yerel gıdaların tüketimini) tekrar etme olasılıklarını arttırmak,
6. Öz düzenleme: Gençliğin kişisel davranışları üzerinde (yerel, sağlıklı gıdaların tüketimi) izleme ve ayarlama yoluyla kontrol kazanması,
7. Öz yeterlik: Gençlerin yerel ve sağlıklı gıdalar tüketme konusundaki kendilerine olan güven ve yetenekleri geliştirmesi,
8. Duygusal başa çıkma tepkisi: Yerel ve sağlıklı gıdaların tüketimiyle ilgili gençlerin bu konularla nasıl başa çıkabileceğini öğrenmeleri.

“Sosyal biliş teorisi” bileşenleri Farm to School programının içine dahil edilerek çeşitli mekanlarda çalışmalar yapılmıştır. Bunun için; okulun kafeteryası, sınıflar ve toplum (okul dışı açık alanlar) olmak üzere üç yer seçilmiştir.

**Tablo 1. Sosyal Biliş Teorisi' nin Çiftlikten Okula Uygulaması ile Eşleştirilmesi**

Etkinlik	Etkinlik Yeri	Sosyal Biliş Teorisi Bileşeni	Uygulama
Tadım yaptırma	Sınıf ve Kafeterya	Pekiştirme, beklentiler, öz yeterlik, model alma(gözlemsel öğrenme), duygusal başa çıkma tepkisi	Öğrenciler bu ürünleri yemenin hazını yaşarlar, buda tekrar deneme şanslarını arttırır( beklenti).Tadım etkinliğine aileler de katılır (pekiştireç) ve aynı zamanda model olurlar. Gençler gelecekte yeni gıdaları deneme ve sevmeye konusunda özgüven kazanırlar (öz yeterlik), yeni gıdalar tatma konusunda korkuları olan öğrenciler, bu kaygılarını yenerler ve bundan sonra olumlu yaklaşırlar (duygusal başa çıkma tepkisi)
Okul bahçeleri	Açık hava ve Sınıflar	Davranış yeteneği; karşılıklı determinizm	Bahçe hakkında daha fazla bilgi ve beceri ile nihai ürüne (karşılıklı determinizm) ilgi artar; Yeni bahçe becerilerini öğrenme yeteneklerini oluşturur (davranışsal yetenek)
Kafeteryada yerel yiyecekler bulundurma	Kafeterya	Öz yeterlik; kontrol yeri; karşılıklı determinizm	Kafeteryada ulaşılabilirliğin artması, öğrencilere bağımsız şeyler denemek için fırsat verir (kontrol yeri) ve yeni şeyleri seçme deneyim ve becerilerini arttırırlar (öz yeterlik).
Beslenme eğitimi	Sınıf	Pekiştirme, beklenti ve öz yeterlik	Gıda ile ilgili bilgi ve becerilerini yükseltmek ve ürünlere daha çok ilgi duymak (beklenti), öğretmenlerinin bu konuda öğrencilerini övmesi (pekiştireç) ve gıda ile ilgili kararlar verme konusunda daha da yeteneklerini geliştirirler (öz yeterlik).
Öğrenciler için salata barı eğitim	Kafeterya	Davranış yeteneği	Öğrencilerin sağlıklı şeyler tanıma ve onları seçme yetenekleri artar.
Yerli çiftçileri ziyaret	Toplum	Karşılıklı determinizm	Çiftlik ve çiftçilerle daha fazla etkileşim öğrencilerin sağlıklı yiyeceklere ilgisini arttırır.
Sınıfta yiyecek hazırlama ve paylaşım	Kafeterya	Davranış yeteneği, beklentiler	Öğrencilerin sağlıklı şeyler hazırlamadaki becerileri artar (davranışsal yetenek), yemek hazırlama öğrencilerin lezzetli olabilecek yeni şeyler hazırlama konusundaki ilgilerini arttırır (beklentiler).

Tablo 1.' de etkinlikler ve bu etkinliklerin nerede gerçekleşeceği gösterilmektedir. Bunun yanında bu etkinliklerin hangi sosyal biliş teorisindeki yapıya hitap ettiği de açıklanmaktadır. Çiftlikten okula programı ile öğrencilerin bu sosyal biliş yapılarının geliştirilmesi amaçlanmıştır. Burada kullanılan teknikler ise; sergilik (stand) açma, açık hava tanıtımları gibi pazarlama yöntemleridir.

2)Fu Dai, Karen Yuan Wang ve Stephen T.T. Teo tarafından yazılan ve 2011 yılında International Business Review dergisinde yayınlanan “**Chinese immigrants in network marketing business in Western host country context**” adlı çalışma ile Batı'ya göç eden Çinlilerin göç ettiği ülkedeki pazarlama ağına dahil olurken hangi “Sosyal Biliş Teorisi” unsurlarından ne şekilde yararlandıklarına bakılmıştır.

Birçok Çinli göçmen, Batı'daki ev sahibi ülkelerde Ağ Pazarlama (Network Marketing) işine girerek girişimcilik ruhunu sergilemektedir. Çinli göçmenlerin ağ pazarlamacılığı yapma isteği, ağ pazarlama organizasyonunun sosyal çevrenin etkisine dayanmaktadır. Öz yeterlik, sosyal yeterlilik (sosyal sermaye) ve kişinin kendi işini kurma motivasyonunun, girişimci eylemlere katılımlarında önemli bir rol oynadığı varsayılmaktadır. Bandura'nın “Sosyal Bilişsel Kuramını” ve göçmen girişimcilik alanyazınına inceleyen bu çalışmada, bir Ağ Pazarlama organizasyonunun toplumsal ve çevresel etkisi, Çinli göçmenlerin kendi işlerini kurmak için öz yeterlik, sosyal yeterlilik ve motivasyon

unsurlarını geliştirdikleri ve bu değişkenlerin ev sahibi ülkede üstlenilen faaliyetleri nasıl etkilediği gözler önüne serilmeye çalışılmaktadır.

Çalışma, Avustralya'daki 194 Çinli göçmen örneğine dayanmaktadır. Anketin bulguları, ağ pazarlama organizasyonlarındaki sosyal çevrenin öz yeterlik oranını olumlu etkilediğini ve bunun da Çinli göçmenlerin ağ pazarlama işlerini yürütmekte olan girişimcilik faaliyetlerini olumlu etkilediğini ortaya koymaktadır. Sosyal çevresel etki; girişimcilerin kendi pazarlama ağını ve sosyal yeterliliğini kurma konusundaki motivasyonlarında da olumlu etki etmektedir. Buna karşın, motivasyon ve sosyal yetkinliğin girişimcilik eylemi üzerindeki etkileri de desteklenmemiştir. Bir girişimcinin motivasyon, öz yeterlik ve sosyal yeterliliğin, sosyal çevre etkisinin Ağ Pazarlama işinde Çinli göçmenlerin üstlendiği girişimci eylemlerle ne derece ilişkili olduğu incelenmektedir. Araştırmaya ilişkin hipotezler aşağıdaki gibidir;

Hipotez 1. Ağ Pazarlama'nın toplumsal ve çevresel etkisi, Çinli göçmen ağ pazarlamacılarından ticari başarıyı elde etmedeki öz yeterliği ile pozitif ilişkilidir.

Hipotez 2. Çinli göçmen ağ pazarlamacılarının öz yeterliği, Ağ Pazarlama girişimciliği eylemleriyle pozitif ilişkilidir.

Hipotez 3. Ağ Pazarlama'nın sosyal çevresi, Çinli göçmen ağ pazarlamacılarının ağ pazarlama işini kurma motivasyonu ile pozitif ilişkilidir.

Hipotez 4. Çinli göçmen ağ pazarlamacılarındaki motivasyon, Ağ Pazarlama işi girişimciliği eylemleriyle pozitif ilişkilidir.

Varsayım 5. Ağ Pazarlamada sosyal çevre etkisi, Çinli göçmen ağ pazarlamacısının sosyal yeterliliği ile pozitif ilişkilidir.

Hipotez 6. Çinli göçmen ağ pazarlamacısının sosyal yeterliliği ne kadar yüksekse, Ağ pazarlama girişimciliği de o kadar yüksek olacaktır.

**Tablo 2. Araştırmaya İlişkin Hipotez Testi Sonuçları**

Hipotez 1	Deteklenmektedir
Hipotez 2	Deteklenmektedir
Hipotez 3	Deteklenmektedir
Hipotez 4	Deteklenmemektedir
Hipotez 5	Deteklenmektedir
Hipotez 6	Deteklenmemektedir

Yukarıdaki Tablo 2. incelendiğinde hipotezlerden 4. ve 6. Hipotezler desteklenmemektedir. Bir başka deyişle "Çinli göçmen ağı pazarlamacılarındaki motivasyon, Ağ Pazarlama işi girişimciliği eylemleri arasında anlamlı bir ilişki yoktur. Ayrıca; "Çinli göçmen ağı pazarlamacısının sosyal yeterliliği ne kadar yüksekse, Ağ pazarlama girişimciliği de o kadar yüksek olacaktır" yargısına varılamamaktadır.

Çalışmada, ağ pazarlamacıların bu işe özgü öz yeterlik ve sosyal yeterliliği takip etme motivasyonlarının Ağ pazarlama sosyal çevresinden etkilendiğini ortaya koymaktadır. Ağ pazarlamacılığına özgü öz yeterliğin, bu iş için girişimciliği olumlu etkilediğini saptamıştır (Hipotez 2). Bu saptama, Sosyal Bilişsel Teorisi'ni de desteklemektedir. Sosyal Biliş Teorisi alanyazınında, göçmenlerin ev sahibi ülkenin dil becerilerindeki yetersizlikleri, eğitimsizlik ve kariyerle ilgili becerileri, insan sermayesinin yokluğu vb. nedenlerle serbest meslek edinmeye motive olduklarını göstermektedir. Çalışmanın bulguları, örgütsel ve çevresel etkinin; göçmenlerin motivasyonu, sosyal yeterliliği ve öz yeterliği ile önemli ölçüde ilişkili olduğunu göstermektedir. Araştırma Ağ pazarlamasının başarısında sosyal çevresinin önemli bir rol oynadığını göstermektedir.

3)Chien-Chih Huang, Tung-Ching Lin ve Kuei-Ju Lin tarafından 2009 yazılan ve Electronic Commerce Research and Applications dergisinde yayınlanan -"**Factors affecting pass-along email intentions (PAEIs): Integrating the social capital and social cognition theories**" adlı çalışmada ağızdan ağıza pazarlamada sosyal biliş kuramı unsurlarının kullanımına değinilmiştir.

Çalışmada 347 katılımcıya yönelik Sosyal Biliş Kuramından ve ayrıca Sosyal Sermaye Yaklaşımından faydalanılarak eWOM (elektronik ağızdan ağıza pazarlama) davranışını ve etkinliğini keşfetmek için bir model oluşturulmuştur. Pazarlamada belirli bir marka, mal veya hizmetle ticari amaçlı olmayan iki veya daha fazla kişi

arasındaki sözlü iletişim alanyazına (WOM) olarak geçmektedir ve belirli bir ürünü tanıtmak için WOM'un kullanılması, WOM pazarlaması (WOMM-ağızdan ağıza pazarlama) veya "viral pazarlama" olarak adlandırılmaktadır. Geçmiş araştırmalar, viral pazarlamanın tüketicinin seçimi ve satın alım sonrası ürün algılamaları üzerindeki belirgin etkisini göstermiştir (Gruen ve ark. 2006).

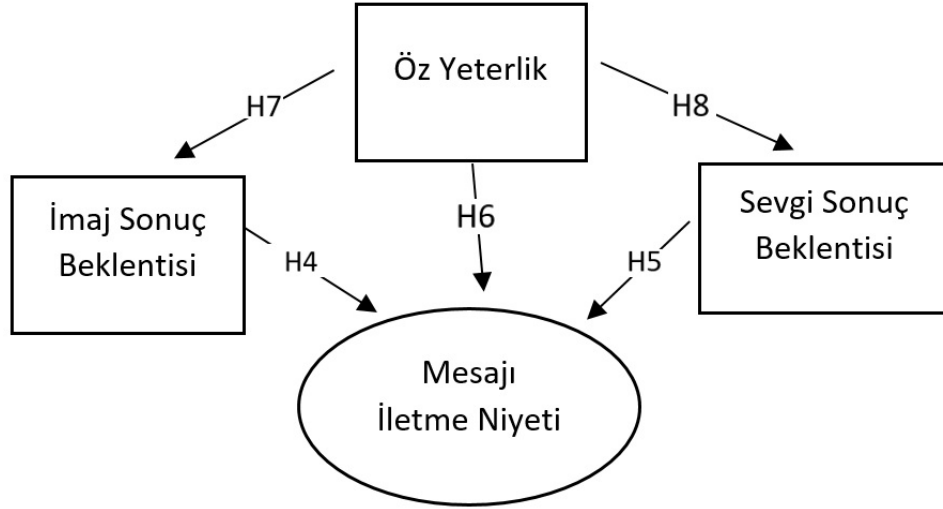
Bilgisayar çağında, e-posta, web günlüğü, bülten, sohbet odaları ve anlık mesajlaşma gibi araçlarla herhangi bir mesaj kopyalanabilmekte, internet tabanlı teknoloji yoluyla belirli mal ve hizmetlerin özellikleri veya kullanımıyla ilgili resmi olmayan iletişim olarak tanımlanan eWOM ile satıcılar ve sağlayıcılar hakkında reklam yapılabilir. eWOM, her biri farklı pazarlama stratejisine sahip olan blog, e-posta, sanal topluluk gibi çeşitli platformlarda yer alabilir. Çeşitli eWOM platformları arasında, e-posta en yaygın kullanılan ortamdır (Phelps ve ark., 2004). Bu makale, e-posta platformunu çevreleyen konuları hedefleyen bir araştırma modeli önermekte ve güncel eWOM çalışmalarına dayanarak, öncüllerini temel alarak bu alandaki önceki çalışmaları tamamlayıcı nitelikte geliştirmektedir.

Sosyal biliş teorisi ve sosyal sermaye teorisindeki bazı temel konuları kullanan bu çalışma, bir gönderenin "mesaj iletme niyetlerini" belirleyen faktörlerin doğrulanmasını inceleyen teorik bir model önermektedir. "Mesaj iletme niyetleri" ölçekleri, ne tür bir mesajın geçmesi davranışı motive edeceğini, bir e-posta alıcısının hangi düzeyde bir gönderen olması durumunda motive olabileceği ve idealin ne olduğuna karar vermek gibi daha etkili eWOM pazarlama anlayışını geliştirmek için oluşturulmuştur. Çalışmanın hipotezleri şöyledir;

- H1: Sosyal etkileşim bağları "mesaj iletme niyeti" ile pozitif ilişkilidir.
- H2: İlişkisel taahhüt pozitif yönden sosyal etkileşim bağı ile ilişkilidir.
- H3: İlişkisel taahhüt "mesaj iletme niyeti" ile pozitif ilişkilidir.
- H6: Öz yeterlik içerikli mesaj "mesaj iletme niyeti" ile pozitif ilişkilidir.
- H7: Öz yeterlik içerikli mesaj, "imaj sonuç beklentileri" ile pozitif ilişkilidir.
- H8: Öz yeterlik içerikli mesaj, "sevgi sonuç beklentileri" ile pozitif ilişkilidir.
- H4: imaj sonuç beklentisi "mesaj iletme niyeti" ile pozitif ilişkilidir.
- H5: Sevgi sonuç beklentisi "mesaj iletme niyeti" ile pozitif ilişkilidir.
- H9: Mesaj kalitesi, "mesaj iletme niyeti" ile pozitif ilişkilidir.
- H10: Mesajın kapsamı "mesaj iletme niyeti" ile pozitif ilişkilidir.

Çalışmada, etkili e-posta pazarlama stratejisini kolaylaştıracak bir biçimde, hem sosyal ilişkileri hem de kişisel bilişlerin altında yatan temel faktörlerin ne olduğunu araştırmak ve bunları alanyazına dahil etmek amaçlanmaktadır. Bu araştırmada, viral pazarlama bağlamında e-postanın geçilmesi konusundaki motivasyon incelenmektedir. Sosyal biliş kuramı içerisindeki hangi unsurlara sahip olmak, kaynağın hedef ile ilişkisini tetiklemekte olduğu konusu irdelenmektedir ve Sosyal Biliş Teorisinin yanı sıra Sosyal Sermaye Yaklaşımı da araştırmaya entegre edilmiştir. Araştırmaya ilişkin model aşağıdaki Şekil 2. ile açıklanmaya çalışılmaktadır,

Şekil 2. Sosyal Biliş Kuramı Unsurları Kullanılarak, Mesaj İletme Niyeti için Araştırma Modeli



Kaynak: Huang, Lin ve Lin, 2009: 163

Sosyal biliş bakımından, iletmek istedikleri mesajın içeriğine güvenen insanlar genellikle gönderdikleri mesajın gerekli, yararlı veya hatta önem taşıdığından emin oldukları için daha yüksek “Mesaj İletme niyetine” sahiptir. Güven ile birlikte daha yüksek imaj beklentisi ve sevgi sonuç beklentisi gelir. Sonuç itibariyle öz yeterlik düzeyi yüksek olan kaynak, hedef üzerinde güçlü bir imaja sahip olacağını ve kendisine karşı bir sevgi beslenileceğini düşünmekte, bunun sonucu olarak hedefe mesaj gönderme konusunda daha fazla motivasyona sahip olmaktadır.

4)Fahid Naeem tarafından 2015 yılında yazılan ve Lethbridge Üniversitesi (School of Graduate Studies of the University of Lethbridge)’ne sunulan “**Impact of the Marketing Mix on Self-Efficacy and Smoking Cessation: A Meta-Analysis**” adlı tezinde Sosyal bilişsel kuramda öz yeterliğin sigara tüketme davranışı üzerindeki rolüne vurgu yapılmaktadır. Araştırmada özellikle dikkat çeken yerle bakıldığında;

Her yıl altı milyon kişinin ölümünden sorumlu olan tütün tüketimi, sosyal pazarlamacılar için büyük bir endişe kaynağı olmaktadır. Sosyal bilişsel kuram, öz yeterliğin sigara tütürme davranışında değişikliklerinin anahtar bir belirleyicisi olduğunu ileri sürmektedir. Bu teoriye göre, öz yeterliğin artırılması sigara tüketimini bırakma için etkili bir yöntemdir. Durumun böyle olmasına rağmen, sosyal pazarlamacılar, pazarlama karması gibi farklı sosyal pazarlama araçlarının öz yeterlik ve sigara tütürme davranışlarını nasıl etkilediğini anlamak için çok fazla çaba harcamamışlardır. Bu araştırma, pazarlamanın unsurlarının ve öz yeterlik kavramının sigarayı bırakma üzerindeki etkileri bulmaya dönük bir gayret içerisine girerek analizler gerçekleştirmiştir. Çalışmada aynı zamanda öz yeterlik artışı ile sigarayı bırakma arasındaki ilişkiye de bakılmıştır. Pazarlama karması ile öz yeterlik; öz yeterlik ve sigarayı bırakma; son olarak pazarlama karması ile sigarayı bırakma arasındaki ilişkinin doğası incelenerek, pazarlama karmasının ve sigarayı bırakmanın 4P’ler (ürün, fiyat, yer ve tanıtım) üzerinde “öz yeterliğin” arabulucu etkisi irdelenmektedir.

Araştırmada; müdahaleler yoluyla sigarayı bırakma ile ilgili çalışmaları bulmak için beş veri tabanından sistematik bir araştırma yapılmıştır ve Journal Citation Reports’da (JCR) yer alan ve müdahale öncesinde ve sonrasında öz yeterlik ve sigara tütürme davranışı verilerinin olduğu dergilerde yayınlanan çalışmalar araştırmaya hem alanyazın taraması hem de uygulama kısmı için dahil edilmiştir. Bunun yanı sıra farklı pazarlama karması elemanlarının da sigara tüketimine son vermek davranışı için müdahale boyutunun anlaşılması amacıyla analizler gerçekleştirilmiştir. Çalışmada, analiz için 23 adet müdahale içeren 13 madde belirlenmiştir. Random-effect (tesadüfi etki) modelinde öz yeterlik unsurunun sigarayı bırakma konusundaki müdahalesinin orta düzeyde etkisinin olduğu görülmüştür. Ancak bu faktör için pazarlama karması elemanlarının etkisinin anlamlı derecede olmadığı ortaya konmuştur. Bulgulara göre 4 P’nin sigarayı bırakma konusunda bir etkisi vardır; ancak bu etki çok yüksek boyutta değildir. Ürün ve tutundurma bileşenlerinin etki boyutu pozitif yönlü bir ilişki göstermekteyken; fiyat ve dağıtım unsurlarının etki boyutuna bakıldığında herhangi bir korelasyon görülmemektedir. Öz yeterlik kavramının sigarayı bırakma konusunda ise  $r=0,37$ ’dir. Bu sonuca göre öz yeterlik ile sigarayı bırakma davranışı arasında pozitif yönlü bir ilişki olduğu sonucuna varılmaktadır.

Bulgulara, pazarlama karmasının bazı unsurlarının sigarayı bırakma davranışında öz yeterlik unsurunun arttırması ile pozitif yönde ilişkili olmasına rağmen, öz yeterlik olmadan pazarlama karması unsurları ile bir pozitif yönlü ilişkiye rastlanmamaktadır. Dolayısıyla sigarayı bırakma davranışı pazarlama karması unsurlarıyla bir korelasyona sahip değildir. Bu bakımdan araştırmacılar bu konu üzerine (4 P’nin sigarayı bırakmaya etkisi) gelecekte daha çok araştırma

yapılmasını ve 4 P'nin müdahalesinin irdelenmesini gerektiğini vurgulamaktadırlar. Ayrıca "öz yeterlik" unsurunun sigarayı bırakma davranışıyla pozitif yönlü bir ilişkisi olduğu için bu kavram üzerine daha da odaklanılması gerektiğini önermektedirler. Araştırmacılar her iki faktör için de (4 P ve öz yeterlik) müdahale kalitesinin artırılarak yeni araştırmalar gerçekleşmesi gerektiğini söylemektedirler. Bunun yanı sıra bu bulgular, sosyal pazarlamacıların sigara tütürme konusunda ki davranışsal değişim kampanyalarını tasarlarken sigara bırakma ile pazarlama karması unsurları arasındaki (öz yeterlik unsurunu da dahil ederek) pozitif ilişkiyi görerek (bu durumu da hesaba katarak) pazarlama kampanyalarını oluşturması gerekmektedir.

Araştırmaya ilişkin pazarlama karması elemanları ile "öz yeterlik" kavramı arasındaki korelasyona yönelik bulgular aşağıdaki gibidir;

**Ürün ve öz yeterlik:** Analizin sonuçları, somut ve zenginleştirilmiş ürün unsurlarının varlığı, standart öz yeterlik araçlarının etki boyutunu artırdığını göstermektedir. Dolayısıyla, bu pazarlama karması unsuru, öz yeterliğin artması ile pozitif ilişkilidir. Lerman ve diğerleri (2002) ile Strong ve diğerleri (2009) gerçek ürünün varlığının, öz yeterlik artışının kaynaklarından biri olan duygusal stresin üstesinden gelebileceğini yaptıkları araştırma ile ortaya koymuşlardır. Araştırmacıların elde ettikleri bu bulgular; mevcut araştırma ile de tutarlılık göstermektedir ve sigarayı bırakma konusundaki çalışmalarda müdahaleler için geleceğe yönelik önemli bir fikir vermektedir. Bu nedenle, sosyal pazarlamacılar, öz yeterlik oranını artırmak için sigarayı bırakma kampanyalarında somut ve zenginleştirilmiş ürün unsurlarını içerecek şekilde planlamalar yapmalıdırlar. Çekirdek ürünün etkisi konusunda ise anlamlı derecede bir ilişki bulunamamıştır.

**Tutundurma ve öz yeterlik:** Tutundurma elemanı diğer pazarlama karması elemanlarına oranla daha fazla etki göstermektedir. Yani tutundurma bileşeni sigarayı bırakmaya müdahale noktasında daha fazla etkiye sahip olmaktadır. Bu sonuç Kotler ve Armstrong'un (2010) tutundurmanın diğer 3 P'ye oranla daha ikna edici olduğu sonucuna vardıkları araştırma ile örtüşmektedir. Meyerowitz ve Chaiken (1987) yaptıkları araştırmada muayene olma ve tedavi olma konusunda broşür dağıtım yapılan kontrol grubunun dağıtılmayan gruba oranla daha fazla öz yeterliğe sahip olduklarını ortaya koymuşlardır. Dolayısıyla bu sonuçlara bakıldığında sosyal pazarlamacıların müdahale etmede tutundurma kavramından daha fazla faydalanmaları gerektiği sonucu çıkarılmaktadır. Somut ürün ve zenginleştirilmiş ürünün sigarayı bırakmada öz yeterliğin yükseltilmesinde kullanıldığı gibi 4 P'nin tutundurma elemanı da davranışsal değişim müdahaleleri tasarlanırken dikkate alınmalıdır.

**Fiyat ve öz yeterlik:** Araştırma fiyat ile öz yeterlik arasında pozitif bir ilişki olmadığını göstermektedir ki bu durum araştırma hipotezi ile çelişmektedir. Kısacası fiyat unsurunun öz yeterlik artışı üzerinde bir etkisi yoktur ya da öz yeterlik artışının fiyat ile ilişkisi yoktur. Bu, kişilerin sosyal bilgilerinin sınırlı olmasıyla ya da önermeleri anlama kabiliyetlerinin sınırlı olmasıyla veyahut önermelerin yeterli olmamasıyla (önermelerin kalitesi) açıklanabilir, sosyal statüleri gereği fiyat unsurunun müdahalesinin varlığını anlamlandıramamış olabilirler. Sonuçta satın alma gücüyle alakası olmadığı görülmüştür. Belki de tüketiciler sigarayı bırakmak için girdikleri seanslara ödedikleri ya da ödeyecekleri masraflarla, danışmanlık ücretleriyle bir kıyaslama içine girmiş olabilirler ve sigara tütürdükleri için yapılan masrafla sigara tüketimini bırakmak için ödeyecekleri masraf kıyaslaması sonucunda davranış değişikliği yapmaya gerek duymamış olabilirler. Ancak araştırmada bu konuyu kıyaslayacak önermeler bulunmadığından bu sözünü ettiğimiz şey bir varsayım olarak kalmaktadır. Ücretsiz nikotin bandı verilmesi önerisine de katılımcılar yine duyarsız kalmıştır. Bu sonuç ta fiyatın davranış değişikliği yapmaya etkisinin olmadığını göstermektedir. Elde edilen bu bulgular Xia'nın 2013 yılındaki araştırması ile tutarlılık göstermektedir. Xia davranış değişiklikleri ile fiyatın ilişkisini araştırdığı çalışmasında katılımcıların araçlara ücretsiz erişim konusunda duyarsız kaldıklarını belirlemiştir. Rothschild (1979) ve Bloom & Novelli (1981) davranış değişimine yönelik maliyetlerin ölçülmesinin mal ve hizmete ilişkin maliyetlerin ölçülmesinden daha zor olduğunu iddia etmektedirler. Bu nedenle de sosyal pazarlamacılar kampanyalarına fiyat unsurunu eklerken konunun sosyal sınıf durumunu da dikkate alacak faktörleri önemsemelidirler. Bu konuda kapsamlı bilgilerin dahil edilmesiyle fiyatın öz yeterlik artışı üzerindeki etkisi tespit edilebilir.

**Dağıtım ve öz yeterlik:** Bu pazarlama karması elemanı ile ilgili olarak da çok küçük miktarda ilişki tespit edilmiştir, ancak bu unsura ilişkin müdahale önermelerinde anlamlı bir sonuç elde edilememiştir. Bu durum dağıtım unsuruyla ilgili müdahaleler konusundaki kalitenin düşüklüğünden kaynaklanabilir. Örneğin; bizzat danışma ve telefonla danışma kıyaslandığında bizzat danışma daha etkili olabilir. Dolayısıyla dağıtım bileşeninin etki boyutu hakkında sosyal pazarlamacıların daha fazla çaba sarf etmeleri gerekmektedir. Dağıtım unsuruyla ilgili müdahale kalitesi daha dikkatli gözden geçirilmelidir.

**Pazarlama karması ve öz yeterlik:** Araştırmada kullanılan pazarlama karması elemanlarına bakacak olursak öz yeterlik ile P sayısı arasında bir ilişki olmadığı görülmektedir. Yukarıda da bahsedildiği gibi fiyat ile öz yeterlik artışı arasındaki ilişki negatif yönlüdür. Bu sonuç pazarlama karmasının öz yeterlik üzerindeki etkisini de olumsuz yönde etkilemektedir. 4 P içerisinde tutundurma haricinde sadece "ürün" unsuru diğer iki unsurla kıyaslandığında (dağıtım ve fiyat) daha yüksek bir etki boyutu üretmesi mümkün olabilmektedir. Sosyal pazarlamacılar pazarlama karması



unsurlarının her birinin ayrı ayrı etki boyutu olduğunu göz önünde bulundurmalı ve etkisi yüksek olan unsurlara öncelik vererek kampanyalarını gerçekleştirmelidirler. Bir başka deyişle kampanyaları öncelikle tutundurma ve ürün bileşenlerine dayandırılma sonra dağıtım ve fiyat bileşenine dayandırılmalıdır.

5) İncelenen 5. çalışma Justin Coms'un 2016 yılında Alabama Üniversitesi Enstitüsü İletişim ve Enformasyon Bilimleri Anabilim Dalı'nda (College of Communication and Information Sciences in the Graduate School of The University of Alabama) yazılmış olan "**Social Cognitive Framework for Advertising**" adlı doktora tezidir. Araştırmada özetle vurgulan noktalara baktığımızda;

Bandura'nın Sosyal Biliş Kuramından yola çıkarak reklamcılık disiplini ile Sosyal Biliş Kuramına ait unsurlar bütünleştirilerek bir sonuç elde edilmeye çalışılmıştır. Reklamcılık biliminde yaygın olarak kullanılmakta olan demode olmuş davranış modellerinden farklı olarak, Sosyal Biliş Kuramında davranış, etki ve düşüncenin kişideki rolü üzerinde durmaktadır. Reklamcılık disiplini açısından sosyal bilişsel çerçeve reklamların, çevre, kişi ve davranış faktörlerinden oluşan ve karşılıklı olarak birbirini etkileyen bu üçlü yapı içerisinde faaliyet gösteren belirleyici bir unsur olduğunu iddia etmektedir. Reklam; çevre formüle edildikten sonra; satın alma niyeti ve kişi belleğindeki tutumlara yönelik uyarılma potansiyeline gönderilen mesajlarla kişinin etkilenmesi faaliyeti olduğu için bu araştırmada Sosyal Biliş Kuramının 3 önemli faktöründen biri olan "çevre" unsuru ile reklamın etkileşimi üzerinde durulmuştur ve bu konuyu sınamaya dönük olarak bahsi geçen araştırma gerçekleştirilmiştir. Araştırmada istatistiksel açıdan herhangi bir anlamlı sonuç bulunamamış olmasına rağmen yine de içeriği açısından bir fikir oluşturması için bu makalede incelemeye dahil edilmiştir. Çünkü her ne kadar araştırma beklenen sonucu elde edemese de günümüzde Sosyal Biliş Kuramının pazarlamada, işletme biliminde ve reklamcılıkta ki kullanımına yönelik etkileri akademisyenler tarafından tartışılmakta ve buna yönelik araştırmaların sayısı her geçen gün daha da artmaktadır. Dolayısıyla alanyazına katkısı olacağı düşünüldüğünden Coms'un bu araştırması incelemeye eklenmiştir.

ABD'de bir şirket sadece tüketicinin kendisine ilgi ve hayranlık duyması için 2015 yılında 187 milyar dolarlık medya harcaması gerçekleştirmiştir. Reklam verenler tüketicileri markalarıyla olan ilişkilerinde onları reklam ile etkileyebildiklerini bildikleri için reklam kampanyalarına yatırım yapmaya hazırdırlar. Bu gerçeği de hem akademisyenler hem de uygulayıcılar kabul etmekte ve tüketici davranışlarını etkileyecek olan sayısız reklam aracına, kaynağına sahiptirler.

Bu nedenle de iyi reklam üretmenin yollarını bulma konusunda pratikler de artmaktadır ve bunun sonucu olarak teoriler de gelişmektedir. Ancak buna rağmen "Reklamcılık nasıl çalışır?" sorusuna yanıt konusunda reklamcılar arasında bir görüş birliği yoktur. Çünkü reklamlar uygulamalarını yaparken içinde bulunduğu geniş bir çevreyi göz ardı etmektedir, reklamcıların "Ağaçları incelemek için çoğunlukla ormanı görmezden geldikleri" iddia edilmektedir. Gerçekten de akademik çevrelerce gerekli unsurları bir araya getirmenin potansiyeli olmasına rağmen, bu gerçekleşmemekte reklamların bulunduğu daha geniş çevre büyük oranda göz ardı edilmektedir. Sonuç olarak mevcut teoriler, büyük oranda, diğer disiplinlerden alınan parça parça toplamda ise bir avuç model ve hipoteze dayanmaktadır. Bunu destekleyecek şekilde Faber, Duff ve Nan (2012), reklamcılığın potansiyelinin çok fazla olduğu halde teori inşasında takdir edilecek çalışma sayısının çok fazla olmadığını, yok denecek kadar az olduğunu savunmaktadırlar. Bu durum reklamcılık konusunda teori geliştirme ihtiyacı için bir fırsattır ve bu tez ile reklamcılık için sosyal bilişsel bir çerçeve sunarak alanyazına bir katkı, yeni bir teori katmak amaçlanmıştır. Bu kapsamda reklam alanyazınıyla Bandura'nın Sosyal Biliş Kuramı sentezlenmektedir.

Bu çalışmada yazar reklamcılık ve Sosyal Biliş Teorisine dair önceden yapılmış olan birçok çalışmayı ödünç aldığını, bu çalışmalardan araştırmasının sentezlendiğini kabul etmektedir. Ancak reklamcılık temelli bir Sosyal Biliş formülasyonunun yapılmadığını, Sosyal Biliş temelli bir reklam araştırmasının alanyazına faydası olacağını ve ileride birçok akademisyenin de bu ve benzer araştırma konulara ilgisinin artacağını, bu durumda araştırmasının da temel kaynak olacağını öne sürmektedir.

Bu tezde tartışmasının büyük bir kısmı reklamın insanları nasıl etkiledikleri ya da etkileyebileceği üzerine odaklanmakla birlikte okuyucuların Sosyal Biliş Kuramının davranış-uyarıcı-tepki modeli bakış açısından araştırmanın kaçındığına dikkat etmelidirler. Çünkü Bandura'ya göre insanlar sadece çevresel olaylar ya da güçler tarafından şekillendirilmiş tepkisel organizmalar değil, kendi kendini düzenleyen, proaktif, kendini yansıtan kendi organize olabilen varlıklardır. Reklam için Sosyal Bilişsel Çerçeve (Social Cognitive Framework for Advertising) (diğer çevresel, kişisel ve davranışsal belirleyicilerle birlikte) reklamın insan bilgisini, etkisini ve davranışını etkileyebileceğini ve hatta etkilediğini öne sürmektedir. Ancak insanların pazarlamacılar tarafından otomat (robot) bir varlık olarak görülmemesi de gerekmektedir.

Araştırma iki bölümden oluşmaktadır. Birinci kısımda yukarıda da belirtildiği gibi Reklam için Sosyal Bilişsel Çerçeve (Social Cognitive Framework for Advertising)'yi ifade etmektedir. İkinci kısım ise; bir kişilik faktörünün (dış

dönük) ve bir reklam niteliğinin (uyarılma potansiyeli) biliş, tutum ve davranışsal niyetler üzerindeki etkisini hipotezleştirmek ve araştırmak için çerçeve oluşturmaktadır. Araştırmaya ilişkin 3 temel hipotezimiz vardır;

H1: Reklamın uyarılma potansiyeli ve dışa dönüklükteki artış, reklamın bellekte yer edinmesini artırır.

H2: Reklamın uyarılma potansiyeli ve dışa dönüklükteki artış, reklama karşı tutumu artırır.

H3: Reklamın uyarılma potansiyeli ve dışa dönüklükteki artış, satın alma niyetini artırır.

Hipotez 1 için; sınamada “ayrımçılık analizi” (discriminant analysis) yapılmış olup, bu test için ilk önce hatırlama testleri yapılmıştır. Bilişsel psikolojide bir hatırlama testi, katılımcılara uyarılarla sunulduğu zihin anılarının testidir ve bir gecikmeden sonra uyarılardan mümkün olduğunca çok şey hatırlamaları istenir. Hatırlama testleri için; yüksek uyarılma -reklamın süresi ve sıklığı gibi faktörler- (Araştırmaya ilişkin yapılan korelasyon testinde  $r=0,03$  olup -bağımsız değişken ile bağımlı değişken arasındaki ilişki çok zayıf olup korelasyon yok kabul edilmektedir. Sınamanın  $p$  değeri  $0,05$ 'in üstündedir.  $P=0,763$ ) veya düşük uyarılma -reklamın kısa süreli olması ve sık gösterilmemesi- durumunda ( $r= 0,053$  ve  $p=0,590$ ) dışa dönüklüğün anlamlı bir unsur olduğuna dair bir sonuç bulunamamıştır. Tanıma testleri için, yüksek uyarılma durumunda dışa dönüklüğün reklamın belleğinin belirleyicisi olduğu bulunamamıştır ( $r=0,016$  ve  $p=0,871$ ). Ancak düşük uyarılma durumunda belleğin belirleyici bir öncüsü olduğu bulunmuştur ( $r=0,222$  ve  $p= 0,023$ ). Bu bulgulara dayanarak H1 düşüğe olsa desteklenebilmektedir. Bulgular ışığında H1 desteklenmektedir.

Hipotez 2 için ise çoklu regresyon analizi yapılmıştır. Burada iki bağımlı değişken olarak reklamlarla düşük ve yüksek düzeyde uyarılma kullanılırken; bağımsız değişken olarak dışadönüklük kullanılmıştır. Ayrıca bu sınamada iki adet de kovaryans ( video ve basılı reklamlar) araştırmaya dahil edilmiştir. Analizler; dışa dönüklüğün video reklam durumu için reklama yönelik tutumun önemli bir öngörücüsü olmadığını ortaya koymuştur ( $p=0,39$ ). Dahası, yüksek uyarılma video reklam durumu ( $p=0,43$ ) veya düşük uyarılma video reklamı durumunda ( $p=0,21$ ), dışa dönüklük reklama yönelik tutumun belirleyici bir unsuru olmadığı sonucu çıkmıştır. Benzer sonuç basılı reklamlar için de çıkmıştır. Yüksek uyarılma basılı reklam durumu ( $p=0,14$ ) veya düşük uyarılma basılı reklamı durumunda ( $p=0,2$ ) dışa dönüklüğün reklama yönelik tutumun belirleyici bir unsuru olmadığı görülmektedir. Bu bulgular sonucunda H2 desteklenmemektedir.

Hipotez 3 içinde aynı hipotez 2'deki gibi çoklu regresyon analizi yapılmıştır. Burada da iki bağımlı değişken olarak reklamlarla düşük ve yüksek düzeyde uyarılma kullanılırken; bağımsız değişken olarak dışadönüklük kullanılmıştır. Ayrıca bu sınamada iki adet de kovaryans ( video ve basılı reklamlar) araştırmaya dahil edilmiştir. Analizler göstermiştir ki; video reklamlarında dışa dönüklük satın alma niyetinin önemli bir unsurudur ( $r= 0,516$  ve  $p=0,05$ ). Ancak yüksek uyarılma durumunda video reklamlarında dışadönüklük satın alma niyetinin önemli bir unsuru olmazken ( $p=0,93$ ); düşük uyarılma halinde anlamlı bir sonuç ortaya çıkmıştır ( $p=0,02$ ). Buna göre dışadönüklük satın alma niyetinde önemli bir belirleyici olmasına rağmen, bu belirleyiciliği düşük uyarılma halinde görülmektedir, yüksek uyarılma söz konusu olduğunda ise herhangi bir anlamlı sonuç çıkarmak mümkün olmamaktadır. Basılı reklam uygulamalarına bakıldığında; dışadönüklük satın alma niyeti için önemli bir değişken olmamaktadır ( $p=0,38$ ). Yüksek uyarılma halinde  $p=0,25$  iken; düşük uyarılma durumunda  $p=0,39$ 'dur. Bu sonuçlara göre her iki koşulda da anlamlı bir sonuç elde edilememektedir. Böylece basılı reklamlar için “Reklamın uyarılma potansiyeli ve dışa dönüklükteki artış, satın alma niyetini artırır” hipotezi desteklenmemektedir.

Bu araştırmada iki şey amaç edinilmiştir; bu amaçlardan birincisi, hem Sosyal Biliş Kuramının reklamcılık disiplini içindeki kullanımını göstererek reklamcılık kavramına katkısı olabileceğini vurgulamak hem de hem de bu kavramın reklamlarda bireyleri etkileme gücünü göstererek, sezgisel bir model olarak kullanılabileceğini belirleyip bilim dalını buna uygun olarak düzenlemektir. Bu amaçla mevcut reklam disiplini ile ilgili alanyazının incelenmesi ve bunun Sosyal Biliş Kuramı ile sentezlenerek yeni bir bakış açısıyla reklamın etkisinin görülmesi ve açıklanmaya çalışılmasına yönelik bir çerçeve oluşturulmuştur. İkinci amaç ise; ortaya çıkarılan bu çerçeveyi prototip bir reklam çalışması için hipotezler oluşturup sınavarak, bu sınamada sonuçlarında çalışmalardan bir teoriyi ortaya koymak ve “Reklam için Sosyal Bilişsel Kuramın” bir araç olarak kullanılmasını sağlamaktır. Bu nedenle de; reklam, sosyal biliş kuramı ve kişilik teorisi hakkındaki daha önceki bulgular üçlü nedensel bir yapı içerisinde düzenlenmiş ve ilişkilerini sınamak için analizler gerçekleştirilmiştir. Spesifik olarak bu araştırma reklamın uyarılma potansiyeli ile dışadönüklük arasındaki ilişkinin bilişsel (bellek), duygusal (reklam karşı tutum) ve davranışsal (satın alma niyeti) sonuçları üzerindeki etkisiyle ilgilidir.

Çalışmanın sonuçlarından bağımsız olarak, bu tezin ikinci amacı da gerçekleştirilmiştir. Ancak, bununla birlikte, sınamanın bulgularının daha sağlıklı bir şekilde yorumlanması gerektiği de aşıkardır. Bir başka deyişle çalışmadaki ikinci amaca erişilmiştir; ancak birinci amacı için kısmen beklenen sonuçlar ortaya çıkmıştır. Birinci amaç için elde edilen sonuçlar sınırlıdır. 3 Hipotez için elde edilen sonuçlar hipotezlerin bir kısmını desteklemektedir. Ancak bu konuda tek bir çalışma yapılması istatistiksel açıdan desteklenemeyeceği anlamına gelmemekte, bilim insanları tarafından yeni çalışmalar yapılarak alanyazına yeni katkılar elde edileceği unutulmamalıdır. Dolayısıyla gelecekteki çalışmalarda istatistiksel olarak daha anlamlı sonuçlar elde edilebilir.

Araştırmayı özetleyecek olursak; H1 ve H3 kısmen desteklenmekteyken; H2 desteklenmemektedir. Çalışmada bu hipotezlerin neden desteklenmediğine dair olası tahminler yapılmış, desteklenmeme sebepleri açıklanmaya çalışılmıştır. Bundan sonraki yapılacak çalışmalarda bu sebepler göz önüne alınarak hipotezler geliştirilmesi ve özellikle araştırma önermeleri hazırlanırken (ölçek ifadeleri) bahsedilen nedenlere dikkat edilmesi vurgulanmaktadır.

6) İncelemeye konu olan sıradaki çalışmamız ise; Hyuksoo Kim, Joseph E. Phelps ve Doohwang Lee tarafından 2013 yılında International Journal of Integrated Marketing Communications dergisinde yayımlanan “**The Social Cognitive Approach to Consumers’ Engagement Behavior in Online Brand Community**” adlı makaledir.

Çalışma diğer çalışmalardan farklı olarak önceki çalışmalar insan davranışının incelenmesinde “sosyal kimlik teorisine” dayandırılırken, eldeki çalışmanın “sosyal biliş teorisine” dayandırıldığını söylemektedir. Araştırmada katılımcıların tüketim davranışlarıyla ilgili katılım davranışının, tüketim davranışıyla ilişkili “öz yeterlik” unsurunun bilişsel değerlendirmenin bir fonksiyonu olması beklenmektedir. Bu değerlendirmelerin ise insan davranışlarında olumlu (sosyal ve işlevsel faydalar) ve olumsuz (rahatsızlık verici) sonuçlar doğurması umulmaktadır. Sosyal bilişsel kuramın eklenmesi, “toplumsal kimlik teorisi” ile yeterince ele alınmayan tüketici katılım davranışlarının motivasyonel açılarını açıklamaya yardımcı olarak bu alandaki araştırmaya katkıda bulunmaktadır.

Bir marka topluluğu "tüketici ile marka arasında, tüketici ile işletme arasında, tüketici ile ürün arasında, tüketiciler ile diğer tüketiciler arasında ki tüm ilişkileri içermekte olan bir dokudur" (McAlexander, Schouten, and Koenig, 2002: 38). Bir çevrimiçi marka topluluğu (ÇMT-Online Brand Community-OBC), belirli bir markayla ilgilenen tüketicilerin çevrimiçi ortamda bir araya getirilmesidir. Pazarlamacılar, ÇMT'leri güçlü iletişim kanalları olarak algılamaktadırlar, çünkü geleneksel medyadan farklı olarak, ÇMT'ler yalnızca tüketiciler ve işletmeler arasında değil, aynı zamanda tüketiciler ve tüketiciler arasında anlamlı etkileşimler sağlayan ortamlardır. Sonuçta bir markanın gelişmesi için her ilişki de gereklidir. Marka toplulukları genel olarak bir marka etrafında bir araya gelen kişilerin, markayla ilgili çeşitli konu ve faaliyetlerle ilgili birbirleriyle iletişime geçme, benzer zevk ve fikirleri paylaşma durumunu ifade etmektedir (Aslan ve Öztürk, 2015: 63). İnternet teknolojisi alanındaki hızlı gelişmelerle birlikte, birçok marka topluluğu, dünyanın birçok yerinde insanları bir araya getirmek için World Wide Web üzerinde kurulmuştur. Bu topluluklar, online marka toplulukları veya sanal marka toplulukları olarak adlandırılır (Madupu ve Cooley, 2010: 129). Honda CR-V ve Ford'un Mustang'ı gibi bazı ÇMT'lerde tüketiciler fikirleri, uzmanlık bilgilerini ve ilgili dosyaları aktif olarak paylaşmaktadırlar. Bir iletişim kanalı olarak ÇMT'lerin işleyişi, sürdürülebilirliği ve dolayısıyla da önemli rolü göz önüne alındığında, teorik çerçevelerin tanımlanması ve uygulanması, katılımı yönlendiren mekanizmalarının anlaşılmasına çalışılması akademisyenler ve uygulayıcılar için önemlidir.

Bandura'nın sosyal biliş teorisinin, kişi davranışlarının altında yatan nedenlerin açıklanması için yararlı bir kavram olduğu savunulmaktadır. Bandura'ya (2001) göre, belirli davranış seviyeleri üretmek için kendine güvenen (öz yeterlik) ve belirli bir eylem için olumlu sonuçları algılayan (sonuç beklentisi) bireylerin davranışlarını yerine getirme olasılıkları daha yüksektir; buna karşın olumsuz sonuç algılayan bireylerin davranışlarını gerçekleştirme olasılığı daha düşüktür. Bu bağlamda Sosyal Bilişsel Yaklaşım ÇMT üyelerinin davranışlarını yerine getirmek için algılanan yeteneklerini (öz yeterlik) ve davranışlarıyla ilgili olumsuz sonuçları tahmin etmektedir. Bu çalışma ile de ÇMT'lere katılım davranışlarını açıklamak için Sosyal Biliş tabanlı bir çerçeve çizilerek sınamalar yapılmaktadır. Bu çalışmadan çıkacak olan sonuç pazarlama faaliyetlerinde ÇMT kanalını kullanan pazarlama iletişimcileri için yararlı bilgiler sunacaktır. Araştırmaya ilişkin hipotezler şöyledir;

H1: Tüketicilerin öz yeterliği, katılım davranışlarıyla pozitif yönde ilişkilidir.

H2: Tüketicilerin öz yeterliği, sosyal sonuçlarla ilgili (sonuç beklentisi) olumlu beklentileriyle pozitif yönde ilişkilidir.

H3: Tüketicilerin öz yeterliği, işlevsel sonuçlarla ilgili (sonuç beklentisi) olumlu beklentilerle pozitif yönde ilişkilidir.

H4: Tüketicilerin öz yeterliği, memnuniyet sonuçlarıyla ilgili (sonuç beklentisi) olumlu beklentileriyle pozitif yönde ilişkilidir.

H5: Tüketicilerin öz yeterliği, rahatsızlıktan kaynaklanan olumsuz beklentileri (sonuç beklentisi) ile negatif yönde ilişkilidir.

H6: Tüketicilerin fonksiyonel sonuçlara yönelik olumlu beklentileri (sonuç beklentisi), katılım davranışlarıyla pozitif yönde ilişkilidir.

H7: Tüketicilerin sosyal sonuçlara yönelik olumlu beklentileri (sonuç beklentisi), katılım davranışlarıyla pozitif yönde ilişkilidir.

H8: Tüketicilerin memnuniyet sonuçlarıyla ilgili olumlu beklentileri (sonuç beklentisi), katılım davranışlarıyla pozitif yönde ilişkilidir.

H9: Tüketicilerin rahatsızlıktan kaynaklanan olumsuz beklentileri (sonuç beklentisi), katılım davranışlarıyla negatif yönde ilişkilidir.

**Tablo 3. Araştırma Modeli ve Faktörlerine İlişkin Korelasyon Analizi**

	Katılım Davranışı 1	Katılım Davranışı 2	Katılım Davranışı 3	Öz Yeterlik	Sosyal Sonuç Beklentisi	İşlevsel Sonuç Beklentisi	Memnuniyet Sonuç Beklentisi	Rahatsızlık Sonuç Beklentisi
Katılım Davranışı 1	1.00							
Katılım Davranışı 2	.427**	1.00						
Katılım Davranışı 3	.004	-.046	1.00					
Öz Yeterlik	.280**	.216**	.270**	1.00				
Sosyal Sonuç Beklentisi	.109*	.096*	.089*	.268**	1.00			
İşlevsellik Sonuç Beklentisi	.169**	.138**	.092*	.144**	-.002	1.00		
Memnuniyet Sonuç Beklentisi	-.019	-.016	-.002	.017	.018	.065	1.00	
Rahatsızlık Sonuç Beklentisi	-.125**	-.043	-.060	-.125**	-.021	-.032	.052	1.00

\*\* p < .01 ve \*p < .05

Araştırmada 27 önerme katılımcılara yöneltilmiş olup, bu önermeler 5 faktör altında toplanmıştır. Faktör 1 “Sosyal sonuç beklentisi”, Faktör 2 “Tüketicinin öz yeterliği”, Faktör 3 “İşlevsel sonuç beklentisi”, Faktör 4 “Memnuniyet sonuç beklentisi” ve Faktör 5 “Rahatsızlık sonuç beklentisi” olarak adlandırılmıştır. Bu 5 faktöre ilişkin olarak araştırmada 3 model kurulmuştur. Öncelikle kurulan 3 modelin 5 faktörle ilişkisini görebilmek için “Pearson Correlation” analizi yapılmıştır. Yukarıdaki Tablo 3. de sonuçlar görülmektedir.

Modellere bakıldığında ilk modelde; “Tipik bir günde ÇMT'lere ne kadar zaman harcıyorsunuz?”, Model 2'de “Tipik bir haftada ÇMT'lerde diğer tüketicilerin yorumlarını okumak için ne kadar zaman harcıyorsunuz?”, 3. Modelde “Tipik bir haftada ÇMT'lerde mesaj yayınlamak için ne kadar zaman harcıyorsunuz?” önermelerine verilen yanıtlara göre katılımcılar gruplandırılmıştır. Bu 3 modele göre de 5 faktörle ilişki olup olmadığı sınanarak hipotezlerin desteklenip desteklenmediği açıklanmaya çalışılmıştır.

**Tablo 4. Model 1 için Hipotez Sınama Sonuçları**

Hipotezler	β	p	Sonuç
H1	.184	***	Desteklendi

H2	.268	***	Desteklendi
H3	.144	***	Desteklendi
H4	.017	.689	Desteklenmedi
H5	-.125	.003**	Desteklendi
H6	.151	***	Desteklendi
H7	.046	.268	Desteklenmedi
H8	-.019	.645	Desteklenmedi
H9	-.090	.027*	Desteklendi

\*\*\*p < .001, \*\*p < .01, \*p < .05

Model 1 için; yukarıdaki Tablo 4.' e bakıldığında “H1: Tüketicilerin öz yeterliği, katılım davranışlarıyla pozitif yönde ilişkilidir”, “H2: Tüketicilerin öz yeterliği, sosyal sonuçlarla ilgili olumlu beklentileriyle pozitif yönde ilişkilidir”, “H3: Tüketicilerin öz yeterliği, işlevsel sonuçlarla ilgili olumlu beklentilerle pozitif yönde ilişkilidir”, “H5: Tüketicilerin öz yeterliği, rahatsızlıktan kaynaklanan olumsuz beklentileri ile negatif yönde ilişkilidir”, “H6: Tüketicilerin fonksiyonel sonuçlara yönelik olumlu beklentileri, katılım davranışlarıyla pozitif yönde ilişkilidir” ve “H9: Tüketicilerin rahatsızlıktan kaynaklanan olumsuz beklentileri, katılım davranışlarıyla negatif yönde ilişkilidir” desteklenmektedir. Buna karşın “H4: Tüketicilerin öz yeterliği, memnuniyet sonuçlarıyla ilgili olumlu beklentileriyle pozitif yönde ilişkilidir”, “H7: Tüketicilerin toplumsal sonuçlara yönelik olumlu beklentileri, katılım davranışlarıyla pozitif yönde ilişkilidir” ve “H8: Tüketicilerin memnuniyet sonuçlarıyla ilgili olumlu beklentileri, katılım davranışlarıyla pozitif yönde ilişkilidir” desteklenmemektedir.

**Tablo 5. Model 2 için Hipotez Sınama Sonuçları**

Hipotezler	$\beta$	p	Sonuç
H1	.209	***	Desteklendi
H2	.268	***	Desteklendi
H3	.144	***	Desteklendi
H4	.017	.689	Desteklenmedi
H5	-.125	.003**	Desteklendi
H6	.115	.005**	Desteklendi
H7	.050	.232	Desteklenmedi
H8	-.034	.403	Desteklenmedi
H9	-.020	.625	Desteklenmedi

\*\*\*p < .001, \*\*p < .01, \*p < .05

Tablo 5. incelendiğinde Model 1'deki ile aynı şekilde H1,H2,H3,H5 ve H6'nın desteklendiği; H4, H7 ve H8'in desteklenmediği görülmektedir. Ancak Model 1'den farklı olarak Model 2'de H9'da desteklenmemektedir.

**Tablo 6. Model 3 için Hipotez Sınama Sonuçları**

Hipotezler	$\beta$	p	Sonuç
H1	.151	***	Desteklendi
H2	.268	***	Desteklendi
H3	.144	***	Desteklendi
H4	.017	.689	Desteklenmedi
H5	-.125	.003**	Desteklendi
H6	.130	.002**	Desteklendi

H7	.045	.289	Desteklenmedi
H8	-.027	.514	Desteklenmedi
H9	-.059	.153	Desteklenmedi

\*\*\*p < .001, \*\*p < .01, \*p < .05

Tablo 6.'da görülmektedir ki; Model 3'teki sonuçlarla Model 2'deki sonuçlar örtüşmektedir. H1,H2,H3,H5 ve H6 desteklenmekteken; H4, H7, H8 ve H9 desteklenmemektedir.

Çalışma marka topluluklarının incelenmesinde Sosyal Kimlik Kuramı yerine Sosyal Biliş Kuramını temel alarak ÇMT içindeki etkileşim ve davranışları anlamaya yönelik olarak gerçekleştirilmiştir. Sosyal Biliş çerçevesinden bakılarak tüketicilerin sosyal motivasyonlarına ek olarak “öz yeterlik” ve fonksiyonel sonuç beklentileri gibi unsurlar da ilave edilerek “sosyal kimlik” yaklaşımı genişletilmektedir. Çalışmadan elde edilen sonuçlar ise Bandura'nın 1986 ve 1997 yılındaki çalışmalarından elde ettiği sonuçlarla tutarlılık göstermektedir. Bu çalışmada “öz yeterlik” ÇMT üyelerinin katılım davranışlarında önemli bir faktördür. Bu durum dolaylı ya da doğrudan katılım davranışlarını etkilemektedir ve çalışmada da “öz yeterlik” katılım davranışı, sosyal sonuç beklentisi ile işlevsel sonuç beklentisiyle pozitif yönde ilişkilidir. Elde edilen sonuçlar pazarlamacıların katılım davranışlarını yükseltmeye ve ÇMT'leri kolaylaştırmaya ilgi duyan pazarlama uzmanları için önemlidir. Çalışmada pazarlamacılar için ÇMT'lere katılım davranışı düşük olan kişilere yönelik “öz yeterliği” arttırıcı çalışmalar yapması önerilmektedir ki bu yolla ÇMT'ler daha işler hale gelsin. Bunun içinde pazarlama uygulayıcıları “öz yeterlik” konusunu güçlendirici yol ve yöntemleri bilmelidirler ve bunu ÇMT'ye yeni katılan üyelere aşılmalıdır.

7)İrdelenecek olan son çalışma; Henry N. Young, Earlene E. Lipowski ve Rebecca J.W. Cline tarafından kaleme alınan Research in Social and Administrative Pharmacy dergisinde 2005 yılında yayınlanan “**Using social cognitive theory to explain consumers' behavioral intentions in response to direct-to-consumer prescription drug advertising**” isimli araştırmadır.

Tüketicilere yönelik doğrudan reklam (TYDR-direct to consumer advertising-DTCA) konusundaki tüketicilerin iletişim davranışlarını açıklamaya yönelik araştırmalarda “sosyal biliş” mantığı öne çıkmaktadır. Reçeteli ilaçlar için yapılan TYDR'lerin hastaların hekimlere ilaç hakkında daha fazla bilgi almak için başvurduğu ve bunun da hasta-hekim etkileşimini, ilişkisini olumlu yönde arttırdığı varsayılmaktadır. Burada zıt iki görüş de vardır; ilki TYDR ile hasta bilinçlenmekte daha akla yatkın olarak ilaç seçimi yapmaktayken karşıt görüş hastanın gereksiz yere ilaç talep ettiği ve bunun sonucu olarak birçok ilacın uygunsuz reçelendirilmek istendiği ve bunda hasta-hekim ilişkisinde gerginliğe yol açtığıdır. Durum bunlardan hangisi olursa olsun bir gerçek var ki oda TYDR ile ortaya çıkan davranış biçimidir. İşte bu noktada da çalışmanın amacı Sosyal Biliş Kuramı rehberliğinde; tüketicilere yönelik doğrudan yapılan ilaç reklamları için hekimlerle iletişim kurma konusunda “sonuç beklentisi” ve “öz yeterlik” unsurlarını keşfetmektir. Bu keşif için de anketler düzenlenmiş ve sonuçlar değerlendirilmiştir. Araştırmanın hipotezleri şöyledir;

H1. Bir kişinin iletişim sonuç beklentisi, TYDR'ye yanıt olarak o bireyin amaçladığı iletişim davranışıyla ilişkili değildir.

H2. Bir kişinin iletişim öz yeterliği, TYDR'ye yanıt olarak o kişinin amaçladığı iletişim davranışıyla ilişkili değildir.

H3. TYDR'ye yanıt olarak bireyin amaçlanan iletişim davranışı, o bireyin iletişim sonuç beklentisi ve iletişim öz yeterliği tarafından açıklanmaz.

Anket iki kısımdan oluşmuştur ve araştırmaya 107 kişi katılım sağlamıştır. Katılımcılardan biri ikinci kısmı tamamlayamadığı için 106 adet anket değerlendirmeye alınmıştır. Araştırmaya ilişkin betimsel bilgi vermek gerekirse; katılımcıların tamamı kadınlardan oluşmaktadır. Bu kişilerin yaş ortalaması 20.64 iken, %48' i beyaz tenli, %26.2'sinin yıllık geliri 90.000 dolar veya üstü, %69.2'sinin cinsel yaşamı aktif, %65.4'ünün gebelik önleyici ilaçlar kullandığı belirtilmiştir. Çalışma için 3 ölçek geliştirilmiştir. İlk ölçek “iletişim etkinliğinde sonuç beklentisi ölçeği”, diğeri “iletişim öz yeterlik ölçeği” ve sonuncu ölçek ise; “iletişim davranışı ölçeğidir”.

Bulgulara bakıldığında; Pearson korelasyon analizinde “sonuç beklentisi” için  $r=0.75$  ve  $p=0.01$  iken; “öz yeterlik” için  $r=0.21$  ve  $p= 0.05$  çıkmıştır. Bu sonuçlara göre TYDR'ye bir geri besleme olarak hekimlerle tüketicilerin iletişim kurma niyetleri arasında pozitif bir ilişki olduğu görülmektedir. Basit doğrusal regresyon analizinde ise; sadece “sonuç beklentisi inançlarının iletişim davranışına ittiği görülmüştür. Bu sınımanın  $r$  değeri 0.56 ve  $p$  değeri 0.01'dir. Ayrıca sınamada tüketicilerin reklamı yapılan ilaç için reçete talep ederken bilgi sahibi olmak istediğini de göstermiştir ( $p=0.01$ ).

Bu sonuçlara göre TYDR'ye yanıt olarak tüketicilerin hekimle etkileşim içerisinde olmasında bilişsel faktörlerin yönlendirmesi vardır. Dolayısıyla sağlık hizmeti sunucuları hastalarla iletişimde, tüketicilerin ilaçla ilgili bilgi beklentilerini karşılamak için TYDR'yi tasarlarken “sosyal biliş” faktörlerini kullanabilirler.

Bu bilgilerden sonra yukarıda verilen 3 hipotezin sınaama sonuçlarına değinilecek olursa;

H1 için, “Bir kişinin iletişim sonuç beklentisi, TYDR'ye yanıt olarak o bireyin amaçladığı iletişim davranışıyla ilişkili değildir” hipotezimiz reddedilmiştir. Pearson korelasyon analizi iletişimin sonuç beklentisi ile istenen iletişim davranışları arasında yüksek pozitif bir korelasyon olduğunu ortaya koymuştur ( $r=0.75$ ,  $P<01$ ). Bu sonuca göre H1 reddedilebilmektedir. Bir başka anlatımla bireylerin iletişim sonuçlarının beklentileri arttıkça, hekimleriyle reklamı yapılan ilaç hakkında iletişim kurma niyetleri de artmaktadır. Ortaya çıkan bu sonuç aslında hipotez reddedilmiş olsa bile araştırmadan beklenen sonuçla tutarlılık göstermektedir.

H2 için; “Bir kişinin iletişim öz yeterliği, TYDR'ye yanıt olarak o kişinin amaçladığı iletişim davranışıyla ilişkili değildir” hipotezi için de sonuç benzerdir. Hipoteze ilişkin  $r=0,21$  ve  $p<0,05$ 'dir. Dolayısıyla H2' de reddedilebilmektedir. Hipotezin aksine bir bireyin iletişiminin öz yeterlik inançları, reklamı yapılan ilaç hakkında bir hekimle iletişim kurma niyetiyle ilişkilidir. Bu sonuçta araştırmadan elde edilmek istenen sonuçla paralellik göstermektedir.

H3 için; “TYDR'ye yanıt olarak bireyin amaçlanan iletişim davranışı, o bireyin iletişim sonuç beklentisi ve iletişim öz yeterliği tarafından açıklanmaz” hipotezi de reddedilebilmektedir. Hipotez için yapılan çoklu regresyon analizi sonucunda  $R^2=0.55$  ve  $p<0,01$  sonuçları çıkmıştır. Ancak basit doğrusal regresyon analizinde bağımsız değişken “sonuç beklentisi” olduğunda anlamlı bir sonuç elde edilebilmekteyken ( $\beta = 0,55$  ve  $p=0,00$ ); bağımsız değişken “öz yeterlik” olduğunda anlamlı bir sonuç çıkmamaktadır ( $\beta = 0,10$  ve  $p=0,5$ ). Bunun üzerine katılımcıların demografik özelliklerinin, cinsel aktivitenin ve oral kontraseptif (ağızdan alınan gebelik önleyici ilaç) kullanımının potansiyel etkisini kontrol etmek için ek bir regresyon analizi daha yapılmıştır. Sonuçlar ilk regresyon modeli ile benzerlik göstermiştir. Yani, sonuç beklenti inançları istatistiksel olarak anlamlı iken, öz yeterlik için aynı şeyi ifade etmek mümkün değildir.

Bu çalışmanın amacı, Sosyal Biliş Teorisinin TYDR'ye bir geri bildirim olarak tüketicilerin hekimleriyle olan iletişimde davranışlarını açıklamaya çalışmaktır. Sonuçlar, TYDR'ye yanıt olarak tüketicilerin davranışsal niyetlerinde rol oynayan bilişsel faktörlerin saptanmasına yardımcı olmak için Sosyal Biliş Kuramı kullanımını desteklemektedir. Doktorlar bu bilgileri farmakoterapiyle (ilaçla tedavi etme yöntemi) ilgili hastalarla iletişimi yönlendirmek için kullanabilirler.

Sonuç olarak TYDR'lerle ilgili hasta-hekim ilişkisinde etkisi için tartışmalar vardır ve dolayısıyla da endişeler de mevcuttur. Bu endişelerde TYDR'lerin tüketici üzerindeki davranış etkisi üzerine odaklanmaktadır. Önceki çalışmalar bu durumu açıklama gayreti içine girmekle birlikte, tam bir teorik çerçeve kullanamamışlardır. Bu çalışmada ise bahsedilen eksiklik Sosyal Biliş Kuramı ile giderilmeye çalışılmıştır. Elde edilen sonuçlarsa araştırma amacını desteklemektedir. Dolayısıyla TYDR'lerin tüketici üzerindeki davranışlarının araştırılmasında Sosyal Biliş Teorisi önemli bir çerçeve olabilmektedir. Araştırma göstermektedir ki “sonuç beklentisi” tüketicilerin hekimlerle iletişim kurmasında önemli bir etkiye sahiptir. İlaç hakkında bilgilendirilen ya da sonuçlarından haberdar edilen tüketiciler ilaç için hekimleriyle iletişim kurma konusunda daha niyetli olmaktadır. Sunulan bu sonuçlara göre tüketicilerin iletişim davranışlarında TYDR'lerin etkisini görmekle ilişkilendirilebilir ve gelecekteki çalışmalar açısından bir temel oluşturabilir.

#### 4. SONUÇ ve ÖNERİLER

Sosyal biliş teorisini sadece pazarlamayla değil; çeşitli işletmecilikte kullanılan teorilerle ve işletme ve yönetim fonksiyonlarıyla ilişkilendirmek de mümkündür. Bu ilişkilendirmeler: çevre kuramı, sistem yaklaşımı, kurumsallaşma, motivasyon, örgüt misyonu ve vizyonu gibi kavramlarla bağdaştırılabilir. Bunun yanı sıra insan kaynakları yönetimi, pazarlama, halkla ilişkiler, Ar-Ge gibi işletme fonksiyonları ile de alaka kurulabilir. Ayrıca yöneticinin yönetim fonksiyonlarını yerine getirmesinde de kaynaklık edebilir. Ancak konumuzda pazarlama disiplini ile ilişkisi irdelendiğinde görülmektedir ki; bu teoriden farklı farklı pazarlama yöntemleri için faydalanılabilir.

İşletmeler ve markalar rol model kullanarak müşteri sadakati elde edebilirler. Sosyal biliş teorisinde insanlar taklit ederek belli davranışları gerçekleştirmektedir. Bunun sonucu olarak rol modelden faydalanan işletme müşterileriyle ilişkilerini geliştirip, onların bağlılıklarını arttırabilirler. Müşterilerine sosyal biliş teorisi bileşenleri temelli mesajlar ile hedef kitle ile temas kurup, ilerletebilirler. Çevreden alınan girdiler ile bu girdileri yorumlayarak işletme bunları sosyal biliş teorisi bileşenlerini hesaba katarak planlamalarını gerçekleştirebilirler. Sosyal biliş teorisinde kişiler gözlem yoluyla öğrenmeye meyillidirler. Benchmarking yaparak işletmeler deneyimleri sonucu uzun zamanda elde edecekleri bilgileri daha çabuk elde ederek faaliyet oluşturma sürecini hızlandırabilirler.

Yukarıda irdelenen çalışmalarda pazarlama disiplini içerisinde “sosyal biliş teorisinin” nasıl kullanıldığına dair örnekler sunulmuştur. Bu “sonuç ve öneriler” kısmında biraz farklı olarak yazar tarafından yukarıdaki çalışmalara değinilerek bir sonuç çıkartmak yerine doğrudan “sosyal biliş kuramı” unsurlarının pazarlama ile ne şekilde

ilişkilendirileceği konusunda çıkarımlar yapılarak öneriler sunulacaktır. Buna göre teorinin unsurlarını pazarlama disiplini ile ilişkilendirecek olursa şu çıkarımlar elde dileyebilir;

- 1) Karşılıklı belirleyicilik kavramında; kişi, çevre ve davranış birbirleriyle etkileşim içerisinde. Çağımızda çevresel unsurlardan gelen değişikliklere hızlı tepki veren, kendisini kısa sürede değiştirme yoluna giden ve bu değişime çabuk uyum sağlayan işletmeler varlığını devam ettireceklerdir ve bunun sonucu olarak da rekabet avantajı elde edeceklerdir. Pazarlama iletişimcilerinin yapması gereken bu rekabet avantajının ne olacağını yaratırken “Sosyal biliş kuramını” dikkate alabilmektir. Bir işletmenin çevresi olarak tanımlanan unsurlar ile ilişki halinde olan pazarlama stratejilerini belirlerken bu konu dikkate alınacaktır. Bu unsurlardan gelen verileri bilgi haline getirip strateji belirlemede faydalanılacaktır. Yukarıdaki karşılıklı nedensellik modelinde( Şekil 1) kişi unsurunun yerine işletme unsurunu koyduğumuzda karşılıklı nedensellik bileşiminde kişi için söylenen şeyler işletme içinde geçerli olabilmektedir.
- 2) İnsanlar, olayları sembolleştirme ile algılamakta ve bilişsel olarak betimlemektedir. Sembolleştirme kapasitesinin diğer bir önemli rahatlığı, bireylerin bilişsel aktivitelerini genişleten, yeni ve hayali fikirler üretebilmeleridir. Bu çerçevede pazarlama birimi çevreden aldığı verileri sembolleştirir yani işleyip bilgi haline getirir. Bu bilgi haline getirme sürecinde sosyal şemalardan yararlanır. Şemalar bilgileri ve belleği örgütleyip düzenlemede de rol oynarlar, şema, belirli bir kavram ya da bir uyaran türü hakkında örgütlü bilgiyi temsil eden bilişsel bir yapıdır. Dolayısıyla da kişi çevresinden elde ettiği verileri şemalar vasıtasıyla örgütleyip bilgi haline getirir. Bu bilgilerin her biri birer sembolle temsil edilir. Hangi bilgi hangi sembolü temsil ediyorsa ona göre gruplanır (örgütlenir) ve bu gruplama sonucunda da işletme (pazarlama uzmanı) bilgiden hangi noktada ne amaçla faydalanacağına karar verir. Sembolleştirme kapasitesi, pazarlamacının çevresini anlaması ve yönlendirmesi için çok önemli bir araçtır. Bunun yanı sıra pazarlamacılar bilgiyi sembolleştirerek yeni fikirler geliştirebilirler. Yani pazarlama yöneticileri semboller ile yaratıcılıklarını geliştirebilir ve bunu örgüt yaratıcılığı şekline dönüştürebilirler.
- 3) Öngörü önceden de açıklandığı gibi gelecek için plan yapabilme kapasitesidir. Sonuçta pazarlama yöneticileri davranışlarının gelecekteki muhtemel sonuçlarını tahmin edebilir, kendileri için hedefler belirleyebilir ve ayrıca arzu edilen sonuçlara ulaşmak için strateji ve taktiklerini planlayabilirler. İşletmeler gelecekte diğer işletmelerin nasıl davranacaklarını tahmin edebilmeli ve buna göre kendi davranışlarını, hedeflerini belirleyebilmeli ve geleceğini planlayabilmelidir. Kısaca işletmeler etkinliklerini belirlerken ileriye düşünmelidirler.
- 4) Pazarlamacılar sadece kendi deneyimleri ile bilgiye sahip olmazlar, kendi deneyimlerinin yanı sıra diğer işletmeleri de takip ederek onların yaptıklarını gözlemleyerek de belli şeyleri öğrenirler. Bu yüzden bir işletmenin dolaylı öğrenme kapasitesinin yüksek olması rekabet avantajı elde etmesinde kritik önemdedir. Pazarlamacılar yaptıkları gözlemler ile deneyimler sonucu uzun sürede elde edebilecekleri şeyleri daha kısa sürede öğrenebilirler. Mevcut ve potansiyel müşterilerini de gözlemleyerek strateji belirleyebilir. Örneğin nihai müşterilerinin hangi davranışları ödüllendirdiğini ve cezalandırdığını gözlemleyerek buradan yaptıkları çıkarımla davranışlarını belirleyebilir. Pazarlamacılar başka işletmelerin başarılarını ve başarısızlıklarına şahit olurlar, bu tanıklık sonucu bilgileri yorumlarlar ve o işletmelerin düştüğü hatalara düşmemek için ya da aynı veya benzer başarıları yakalamak için yaratıcı faaliyetler içine girebilirler. Başka işletmelerin faaliyetlerinin sonuçlarını gözlemleyen işletmeler pekiştirilme elde etme ya da cezadan (olumsuzluklardan) kaçınma gibi hususlarda bilgi etmiş olur ve bu bilgilere göre çalışmalarını geliştirebilirler. Müşterileri tarafından başarılı kabul edilmesi onlar için bir pekiştirilme, motivasyon kaynağıdır ve doğru yolda oldukları algısını yaratır, bunun sonucu olarak da işletmeler bu motivasyona göre faaliyetlerine devam ederler. Benchmarking de bir gözlem yöntemidir aynı zamanda ve işletmelerin kendilerinden daha iyi işletmeleri model alarak onlar gibi hareket etme çabalarına girmesine neden olmaktadır ve böylece rekabet ortamında diğer işletmelerin önünü geçmesine ya da üstün olan işletmeye yetişmesi için stratejiler geliştirmesinde rol oynar.
- 5) Öz düzenleme İnsanların kendi davranışlarını kontrol edebilme yeteneğini ifade eder. İnsanlar ne kadar çalışacaklarını, ne kadar uyku uyuyacaklarını, toplumda nasıl davranacaklarını vb. pek çok davranışlarını kendileri kontrol ederler. Buradan yola çıkarak da işletmeler kendi davranışlarını kendi koydukları ölçütlere göre belirleyebilir ve kendi koydukları ölçütlere ulaşmak için plan, program yapabilir. Bu; dış çevreden gelen tepkileri, bilgileri göz ardı etmek anlamına gelmemeli, işletmeler kimi zaman dış çevreden gelen bilgileri yetersiz bulabilir ya da gelen bilgiler olması gerekenden daha az hedef koymalarının yeterli olduğu kanısını oluşturabilir. Böyle durumlarda işletmeler dış çevreden gelen bilgileri kendi kapasitesi ile



kıyaslayarak daha yukarı hedefler belirleyip, buna göre strateji oluşturarak rekabet ortamında bir adım önde olmayı amaçlayabilirler. Pazarlamacılar öz düzenleme ile hangi etkinliklerin yararlı, hangilerinin ise gereksiz olduğunu ayırt edebilirler, ancak bunun için elbette ki ayırt etme yeteneklerine sahip olmaları gerekmektedir. Eğer pazarlama yöneticileri ya da uzmanları bu yetenek ve becerilere sahipse faydalı olan ile olmayı ayırarak gereksiz işlemler yapmayı azaltabilirler ve bu da işletmenin pazarlama maliyetlerini düşürmelerini sağlayabilir. Böylece daha az maliyetle pazarlama performansına devam ederek ya da tasarruf edilen kaynağı yeni pazarlama uygulamalarında değerlendirerek rekabette bir avantaj yakalayabilirler.

- 6) Öz yargılama önceden de belirtildiği gibi bireyin kendini yargılama kapasitesidir. Bireyin kendi kapasitesinin farkında olması ve kapasitesi ile yapacağı iş arasında değerlendirme yapması, bireyin öğrenme sürecinde önemli bir durumdur. Bandura' ya göre insanlar kendilerini ve davranışlarını analiz eder, kendilerini yargırlar. Pazarlama birimi de aynen yukarıda belirtildiği gibi kapasite analizi yapar ve yaptıkları çalışmalarını kapasiteleriyle kıyaslarlar, bu kıyaslama sonucu faaliyeti uygulamaya koyup koymayacaklarını kararlaştırırlar. İşletmenin kapasitesi aşan bir yükün altına pazarlamacılar girmek istemez, bunu içinde neyi ne kadar gerçekleştirebileceğini tespit eder ve yapılan tespit doğrultusunda bir sürece girer.
- 7) Bandura öz yeterliliği, bireyin belli bir performansı göstermesi için gerekli etkinlikleri düzenleyip başarılı bir biçimde gerçekleştirme kapasitesi hakkında kendine ilişkin yargısı olarak tanımlamıştır. Daha genel bir anlatımla ifade etmek gerekirse, öz yeterlilik bireyin yapabildikleri hakkında sahip olduğu inançlardır. Bireyin gelecekte karşılaşılabileceği güç durumların üstesinden gelmede ne derece başarılı olabileceğine ilişkin kendi hakkındaki yargısı ve inancıdır. Güçlü yeterlilik duygusu kişisel başarıyı ve mutluluğu artırır. Bu açıdan bakıldığında bir pazarlamacının davranışlarını belirlemesi için elde ettiği bilgi ve örgütün beceri ve yetenekleri yeterli değildir. Örgütün bu sayılan özellikler haricinde hedef koyarken bu hedefi başaracağına dair inancı da çok önemli bir motivasyon kaynağıdır. Tasarlanan pazarlama kampanyaları için de bu kaynak geçerlidir. İşletmenin öz yeterliliğinin yüksek olması onun daha ulaşılması zor hedefler koymasına sebep olur. Bu açıdan bakıldığında öz yeterlilik Maslow' un ihtiyaçlar hiyerarşisindeki en üst basamak olan kendini gerçekleştirme ya da benliğini bulma kavramıyla bağdaşmaktadır. Burada işletmenin yöneticilerinin yapacağı liderlik faaliyetleri de belirleyicidir. Lider çalışanlarını motive ederek onların zor görünen işleri yapacağına inandırmaktadır ya da inandırmalıdır. Çalışanlar her zorluğu aşacaklarına dair yüksek inanca sahipse işletme de bunu bir rekabet avantajı olarak görüp, hedeflerini koyabilir. Pazarlamacılar yüksek öz yeterlilik sayesinde kriz durumlarıyla da daha kolay başa çıkabilir. Zorlukları aşabileceğine dair yüksek inanca sahip olan örgütün pazarlama birimi, olası bir kriz durumunda kendisine olan güvenden dolayı daha rahat düşünebilmekte, soğukkanlılığını koruyup paniğe kapılmadan çözüm yollarını arayabilmektedir. Böyle bir durumda işletmelerin krizi fırsata çevirmesinde motive edici bir kaynaktır ve önemli bir rekabet avantajıdır.

## KAYNAKÇA

- Aslan M. ve Öztürk S.A. (2015). Marka Topluluğundan Beklenen faydalar ve Markaya adanmışlık İlişkisi: GNCTRKCLL Marka Topluluğu üyeleri Üzerine Bir Araştırma, *Pazarlama Teorisi ve Uygulamaları Dergisi*, 1(2): 61-96
- Atkinson, R. L., Atkinson, R. C., Smith, E.E., ve Nolen-Hoeksema, S. (2006). *Psikolojiye giriş (Hilgard"s introduction to psychology)* Çeviren: Yavuz Alogan. Ankara: Arkadaş Yayınları.
- Bandura, A. (1974). "Bahavior Theory and The Models of Man", *American Psychologist*, 29(12): 859-869.
- Bandura, A. (1989). Social cognitive theory. In R. Vasta (Ed.), *Annals of child development*. Greenwich, CT: JAI Press, 6: 61-60.
- Bandura, A. (1999). "Social Cognitif Theory: An Agentic Perspective", *Assian Journal Of Social Psychology*, 2: 21-41.
- Bandura, A. (2001). "A Cognitive Theory: An Agentic Perspective", *Annual Rewiev of Psychology*, 52: 1-26.
- Bandura, A. (2001). "A Cognitive Theory: An Agentic Perspective", *Annual Rewiev of Psychology*, 52: 1-26.
- Bandura, A. (2003). "On The Psychological İmpact and Mecanismis of Sipritual Modeling", *The İnternational Journal For The Psychology of Religion*, 13(3): 167-173.
- Bandura, A. (2005). "Evolution of Cognitive Theory", İn K.G Smith & M. A. Hitt(Eds.)Great Minds in Management, Oxford: Oxford University Pres.
- Bandura, A. ve Rosental, T.L. (1978). "Psychological Modeling: Theory And Practice", In S. L. Gargield & A. E. Bergin(Eds) Handbook of Psychoterapy and Behavior Change An Empirical Analysis, New York, Willey.
- Baysal, E. (2010). *Hemşirelerde Öz-Yeterlili inancı ve İş Doyumu İlişkisi: Bir Üniversite Hastanesinde Saha Çalışması*. İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yüksek Lisans Tezi, İstanbul.
- Berlin, L., Norris, K., Kolodinsky, J. ve Nelson, A. (2012). "The Role of Social Cognitive Theory in Farm-to-School-Related Activities: Implications for Child Nutrition", *Journal of School Health*, 83(8): 589-595.
- Dönmez, A. (1992). "Bilişsel Sosyal Şemalar", *Ankara Üniversitesi Dil ve Tarih-Coğrafya Fakültesi Felsefe Bölümü Dergisi*, 14: 131-146.
- Goddard, R. G., Hoy, W. K., ve Woolfolk H. A. (2004). Collective efficacy: Theoretical development, empirical evidence, and future directions. *Educational Researcher*, 3: 3-13.
- Gruen T, Osmonbekov T, Czapslewski A. (2006). EWOM: the impact of customer-tocustomer online know-how exchange on customer value and loyalty. *J Bus Res*, 59(4):449-56.
- Güleç, Ç. (2008). *Sosyal Kognitif Bilinç Açısından Ahlak ve Din Eğitime Kuramsal Bir Bakış*. Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yüksek Lisans Tezi, Erzurum.
- Işık, İ. (2004). *Öz- Yeterlilik İnancı: Yönetici Rollerini Açısından Bir İnceleme*. Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Doktora Tezi, İstanbul.
- İnterner: <http://aliylmz47.blogspot.com.tr/> Erişim: 26 Ekim 2017
- İnternet: <http://www.uky.edu/~eushe2/Pajares/ZimSchunkChpt5.pdf> Erişim: 15 Kasım 2017
- Korkmaz, İ. (2006). *Sosyal Öğrenme Kuramı*. Ankara: Pegem A Yayıncılık.
- Kurt, T. (2009). *Okul Müdürlerinin Dönüşümcü ve İşlemci Liderlik Stilleri ile Öğretmenlerin Kolektif Yeterliği ve Öz Yeterliği Arasındaki İlişkilerin İncelenmesi*. Gazi Üniversitesi Eğitim Bilimleri Enstitüsü, Doktora Tezi, Ankara
- Madupu, V. ve Cooley, O. D. (2010). Antecedents and consequences of online brand community participation: A conceptual framework. *Journal of Internet Commerce*, 9 (2), 127-147.
- McAlexander, J. H., John W. S. and Harold E. K.(2002). "Building Brand Community," *Journal of Marketing* 66 (1), 38-54.
- Phelps JE, Lewis R, Mobilio L, Perry D, ve Raman N. (2004). Viral marketing or electronic wordof- mouth advertising: examining consumer responses and motivations to pass along email. *J Advertising Res*, 44 (4):333-48.

Senemoğlu, N. (2005). *Gelişim Öğrenme ve Öğretim*, Ankara: Gazi Kitabevi

Uzel, A. (2009). *Öğretmen ve Okul Yöneticilerinin Yabancı Dile Yönelik Öz-Yeterlilik Algularının ve Öğrenme İhtiyaçlarının Belirlenmesi*. Yeditepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Yüksek Lisans Tezi, İstanbul

# ÖRGÜTSEL DAVRANIŞIN KARANLIK YÜZÜ VE TÜRKÇE LİTERATÜRÜN İNCELENMESİNE YÖNELİK BİR ARAŞTIRMA

## THE DARK SIDE OF ORGANIZATIONAL BEHAVIOR AND A RESEARCH ON TURKISH LITERATURE

*Gül BİNBOĞA\**

*Ercan EĞİN\*\**

*Asena GÜLOVA\*\*\**

### ÖZET

Bir örgütün amaçlarına ulaşarak rekabet üstünlüğü sağlayabilmesinde insan kaynağının olumlu tutum ve davranışlara sahip olması kritik önemdedir. Örgütün en önemli kaynağı olan insanın göstereceği olumsuz tutum ve davranışların örgütteki yansımaları ise örgütsel davranışın karanlık yüzü olarak adlandırılmaktadır. Örgüt üyesi veya üyelerinin kasıtlı bir şekilde başkalarına, kendisine veya örgüte zarar vermek amacıyla yaptığı her türlü edim olarak tanımlanan örgütsel davranışın karanlık yüzü, doğurduğu olumsuz sonuçlar ve etkiler açısından önemli bir olgudur.

Bu çalışmanın amacı, örgütler için önemli bir sorun kaynağı olan bu tür davranışların nedenleri, sonuçları ve alınacak önlemlerle ilgili uygulama birimlerine ayrıntılı bilgiler sağlamak ve Türkiye’de yapılan çalışmalarını inceleyerek, dağılımını ve yönünü belirleyerek bundan sonraki yapılacak çalışmalara ışık tutmaktır. Çalışmada, analiz tekniği olarak karma yöntem kullanılmıştır. Bu amaçla öncelikle nicel veri toplama tekniği olan ikincil veri analizi yöntemi kullanılarak, ULAKBİM Türkiye Akademik Arşivi veri tabanında 2010-2017 yılları arasında yayınlanan çevrimiçi dergilerdeki “Örgütsel Davranışın Karanlık Yüzü” başlığı altında incelenen 20 konu başlığındaki 273 makaleye ulaşılmıştır. Sonrasında bu konu başlıklarındaki 20 çalışma tabakalı amaçlı örnekleme yöntemiyle seçilerek nitel bir yöntem olan doküman incelemesine tabi tutulmuştur. Yapılan analizler sonucunda, konuyla ilgili yapılan çalışmaların büyük bölümünü mobbing (%28,94), sinik davranışlar (%23,81) ve örgütsel sessizlik (%15,75) konularının oluşturduğu tespit edilmiştir. Elde edilen bulgular ışığında gelecekte yapılacak çalışmalarda daha fazla sayıda değişkenin, daha çeşitli model ve veri toplama yönteminin, güvenilirliği daha yüksek örnekleme yöntemlerinin kullanılmasının, farklı örneklem düzeylerindeki çalışmaların artırılmasının, daha geniş örneklem gruplarıyla çalışılmasının ve konuyla ilgili daha az çalışma yapılan konularda araştırmalar yapılmasının, uygulama birimlerine değerli bilgiler sunarak sorunun çözümünde önemli katkılar sağlayacağı düşünülmektedir.

**Anahtar kelimeler:** Örgütsel Davranış, Örgütsel Sapma Davranışı, Olumsuz Çalışan Davranışı.

**JEL Kodu:** M1, M10, M54

### ABSTRACT

Positive attitudes and behaviors of human resource of an organization is crucial in order to provide competitive advantage to organization via reaching its goals. Negative attitudes and behaviors of the employees and outcomes of these attitudes and behaviors are called as “dark side” of organizational behavior. The dark side of organizational behavior which is defined as any action that an organization member or a group of members intentionally do to harm others, is an important phenomenon in terms of its negative consequences and influences.

The aim of this study is to provide detailed information for implementation units about the causes, consequences and measures of the dark side of organizational behavior, and to shed light to next studies by analysing and determining the distribution and direction of the studies done in Turkey. A mixed method was used according to the purpose of the study. First, secondary data analysis method has been used. Online journals indexed within ULAKBİM Turkish Academic Archive database between 2010-2017 were analyzed according to 20 headings of "The Dark Side of Organizational Behavior" and totally 273 articles were found. Second, 20 studies were selected by stratified purposeful sampling method and analyzed by using document analysis method. As a result of these analyzes, it was observed that 28,94% of these articles were related to mobbing, 23,81% were related to cynical behaviors and 15,75% were related to organizational silence. As a result of this study, it is recommended that other researchers can use more variables, varied models and data collection techniques, reliable sampling methods, different sampling levels, larger sample sizes and consider other subjects about the topic. These studies may help better understanding of the concept and also provide us with valuable information.

**Keywords:** Organizational Behavior, Organizational Deviance Behavior, Negative Employee Behavior.

**JEL Codes:** M1, M10, M54

\* Uzman, Orman ve Su İşleri Bakanlığı, gbinboga@hotmail.com.

\*\* Müdür Yardımcısı-Doktora Öğrencisi, Milli Eğitim Bakanlığı, ercanegin@gmail.com.

\*\*\* Doç.Dr., Manisa Celal Bayar Üniversitesi İİBF, asena.gulova@cbu.edu.tr.

## Giriş

Rasyonel insan davranışı temelinde şekillenen örgüt kuramları ve örgütsel davranış teorilerini derinden sarsan irrasyonel insan davranışının bir yansıması olarak örgütsel davranışın karanlık yüzü/olumsuz örgütsel davranış, son yıllarda önemli bir inceleme konusu olarak karşımıza çıkmaktadır. İndirgemeci bir yaklaşımla örgütleri dolayısıyla örgüt üyelerini neden-sonuç ilişkisi bağlamında rasyonel olarak modellendiren pozitivist örgüt yaklaşımları irrasyonel davranabilen insan faktörünün karanlık tarafına yönelik çalışmaları eksik bırakmıştır.

Bu bağlamda, örgütsel davranış ile ilgili yapılan çalışmalar genellikle olumlu çalışan davranışlarına odaklanmıştır. Ancak, farklı kişilik özellikleri olan ve farklı kültürden gelen çalışanları örgütsel amaçlar doğrultusunda yönlendirebilmede, davranışın fazla dillendirilmeyen karanlık tarafının da incelenerek nasıl dahi iyi yönetilebileceğinin ortaya konulması önemlidir. Kişi, grup veya örgüt üzerinde negatif sonuç ve maliyetlere neden olmak amacıyla bilinçli/kasti olarak bir kişi veya grup tarafından yapılan eylemler örgütlerde davranışın karanlık yüzü olarak tanımlanmaktadır. Örgütlerde davranışın karanlık yüzü olarak literatürde; işyeri şiddeti, saldırganlık, üretkenlik karşıtı çalışma davranışı, örgütsel sapma, cinsel taciz, cinsellik, uygunsuz devamsızlık, hırsızlık, dedikodu-söylenti, sinik davranışlar, yıkıcı politik davranışlar, uygunsuz izlenim yönetimi, alkol ve uyuşturucu kullanımı gibi hem başkasına ve kendisine, hem de örgüte zarar vermeye yönelik olumsuz davranışlar yer almaktadır.

Çok boyutlu bir kavram olan örgütsel davranışın karanlık tarafının, örgüte doğrudan ve dolaylı birçok maliyeti bulunmaktadır. Örgüt verimliliğinde azalma, maliyette artış, itibar ve imaj zedelenmesi, müşteri kaybı gibi birçok olumsuz sonucu olan karanlık davranışla mücadelede; etik davranışı sağlayan bir örgüt kültürünün oluşturulması, yönetiminin bu konularda sıfır tolerans politikası gütmesi, kişiliğe dayalı dürüstlük testlerinin yapılması, adil bir ödül sistemiyle birlikte çalışanların katılım ve desteğinin sağlanması kritik önemdedir.

Bu çalışmada, örgütler için önemli bir sorun alanı olan karanlık davranışın nedenleri, sonuçları ve alınacak önlemlerle ilgili uygulama birimlerine ayrıntılı bilgiler sunmak ve Türkiye’de yapılan çalışmaları incelemek, dağılımını ve yönünü belirleyerek, bundan sonraki yapılacak çalışmalara ışık tutmak amaçlanmıştır.

### 1. Örgütsel Davranışın Karanlık Yüzü

Tarihsel olarak karanlık ve aydınlık taraf; ölüm ve yaşam arasındaki sınırı, insanın en derin içgüdüsel isteklerini ve bilinçlerini içeren insan durumundaki değişiklikleri anlatmak için kullanılan metaforlardır. Karanlık yüzü metaforunun daha önceki dönemlerde görmezden gelinmiş, gözden kaçırılmış veya bastırılmış olan konularla ilgili yeni bir endişeye dikkat çekmek üzere yönetim ve organizasyon alanında kullanılmaya başlandığı söylenebilir.

Son yıllarda örgütsel davranış alanındaki araştırmalar, daha önceki çalışmalarda anormal veya sapkın davranış olarak nitelendirilen işyeri şiddeti ve saldırganlık konularını içeren karanlık tarafa yoğunlaşmaya başlamıştır. Bu konudaki çalışmalara 1990’lı yıllardan itibaren daha fazla ağırlık verildiği görülmektedir. Davranışın karanlık tarafı; etik olmayan, illegal, kınanabilir olarak görülen servet, güç elde etmek veya intikam amaçlı sistematik olarak yapılan başkalarına zarar veren haksız davranışlardır (Linstead vd., 2014:167-169).

Griffin ve O’Leary-Kelly (2004) davranışın karanlık yüzünü; örgütteki bir kişi veya diğer kişiler yahut örgütün kendisi için negatif-olumsuz sonuçları olacağı motivasyonu bir çalışan veya bir grup çalışan tarafından yapılan davranışlar olarak tanımlamaktadır. Yazarlar, davranışın karanlık tarafının ortaya çıkmasındaki motivasyonu ikiye ayırmaktadır. Birincisi, davranışa bağlı olumsuz sonuçların/maliyetlerin meydana gelmesi isteğidir. Bu maliyetler ölçülebilir/doğrudan (hırsızlık gibi) ve sübjektif /dolaylı (kişisel bir durum/gündem nedeniyle optimal olmayan bir örgütsel karar verme) olarak sınıflandırılabilir. Diğer bir deyişle bu maliyetler, düşük performans veya ihmal ve sabotaj gibi sinsi maliyetlerden örgüt itibarının zedelenmesine kadar uzanabilmektedir. İkinci olarak da, birey veya bireylerin bu davranışın potansiyel sonuçları nedeniyle davranışı gösterme niyeti veya farkındalığına sahip olmasıdır. Bu bağlamda, basit insan hatalarının bu tür davranışlardan ayrı tutulması gereklidir.

Vaughan (1999) örgütlerin karanlık yüzünü ele aldığı makalesinde; örgütlerin karanlık taraflarını incelemenin toplumun kurumsal temellerinin operasyonel/işlevsel yetersizliğini ortaya çıkarmak olduğunu belirterek, rutin uygunsuzluk, hata, görevi kötüye kullanma ve yetersiz davranışlarının anormal olmadığını, ancak karmaşık yapı ve süreçlerin ürünü olduğunu belirtmiştir. Davranışın karanlık tarafının ise hem kasıtsız, hem de istekli sonuçlar içeren çevre, örgütler, biliş ve seçim arasındaki ara bağlantı tarafından sistematik olarak üretildiğini vurgulamıştır. Yazar, davranışın, durumsal bağlamlarda rasyonel olduğunu ve sosyal bağlamın rasyonel seçim ve sonuçları arasındaki bağı koparabildiğini belirtmiştir. Bu yüzden örgütlerin; belirlenmiş amaçlar, normatif standartlar ve beklentilerden sapmaya neden olacak öngörülemez olumsuz (negatif) sonuçlar üretebildiğini öne sürmüştür.

Örgütsel davranışın karanlık tarafı, geleneksel örgütsel davranış çalışmalarında kabul edilenden çok daha fazla değişkenle ilişkilidir. Çok geniş bir yelpazede yer alan örgütsel davranışın karanlık yüzüne ilişkin çalışmalar; bireysel, grup ve örgütsel düzeyde incelenebilir. Bireysel düzeyde çalışmalar; liderliğin karanlık yüzü (Aksay ve Güğercin, 2016; Akman, 2016; Başar ve Sığırı, 2016; Başar vd., 2016; Conger, 1990; Haynes vd., 2015; Hogan, ve Hogan, 2001; Higgs, 2009; Lipman-Blumen, 2005; Kıyıkçı ve Sezici, 2017; Linstead vd., 2014:168), işyerinde sapma (Bayın ve Yeşilaydın Terekli, 2014; Bennett, 2000; İyigün ve Çetin, 2012) ve üretkenlik karşıtı eylemler (Martinko vd., 2002; Polatçı ve Özçalık., 2015; Taştan, 2013), zorbalık, işyerinde şiddet ve saldırganlık (Douglas ve Martinko, 2001; Karaca ve İnce, 2016), işyeri nezaketsizliği (Cortina vd., 2001; Kanten, 2014; Köse ve İspirli, 2014; Pearson, ve Porath, 2005), yasadışı ilaç kullanımı ve bağımlılıklar üzerine yoğunlaşmıştır. Grup ve örgütsel düzeyde çalışmalar ise; kurumsal etik tartışmalarından (“çürük elmalar”, “çürük variller” ve “çürük olaylar”) örgütsel vatandaşlık davranışının karanlık yüzüne kadar uzanmaktadır (Linstead vd., 2014:169; Spector, 2013; Kish-Gephart vd., 2010; Öncel, 2010; Şeşen vd., 2014).

### **1.1. Örgütlerde Karanlık Davranışın Çeşitleri**

Örgütsel davranışın karanlık tarafı, başkalarına ve örgüte zarar veren davranışlar olarak sınıflandırılmaktadır. Diğer bir deyişle davranışın maliyetlerinin, bireysel veya grup üyelerine yönelik, ya da örgütsel olup olmadığına göre kategorize edilmektedir. Ancak, örgüt çalışanını etkileyen her durum örgütü de etkilemektedir. Örnek olarak cinsel saldırı filinde davranışın negatif sonuçları öncelikle birey veya bireyleri etkilemektedir, ancak davranışın moral düşüklüğü gibi başlıca olumsuz sonuçlarından örgüt de zarar görmektedir.

Bu bağlamda, eğer söz konusu olumsuz sonuçlar öncelikli olarak bireylere veya grup bireyelerine bağlı olarak oluştuysa, insan refahına zarar veren davranışlar; eğer örgütün kendisine yönelik ise, örgüte zarar veren davranışlar (hırsızlık gibi) olarak ayrılmaktadır. Davranışın karanlık tarafının örgüt için negatif sonuçlar üreten ancak açık olmayan, sübjektif ve ölçülemeyen formları da bulunmaktadır. Bu duruma, performansı düşük ancak izlenim yönetimi yetenekleri yüksek olan bir yöneticinin, diğerlerinden daha düşük performans göstermesine rağmen daha üst bir pozisyona gelmesi örnek olarak verilebilir (Griffin ve O'Leary-Kelly, 2004:8-17).

**1.İnsan Refahına Zarar Vermeye Yönelik Davranışın Karanlık Yüzü:** Bu kategorideki davranışlar öncelikli ve direkt olarak kişinin kendine veya başkalarına zarar verme amacına yöneliktir.

#### **a)Başkalarına Yönelik;**

- Fiili ve Psikolojik Şiddet
- Fiziksel Şiddet
- Cinsel Taciz
- Genel Güvenli Olmayan İş Davranışları

#### **b)Kendine Yönelik;**

- Alkol ve Yasa dışı İlaç Kullanımı
- Sigara İçme
- Özel Güvenli Olmayan İş Davranışları
- İntihar Girişimi

**2.Örgüte Zarar Vermeye Yönelik Davranışın Karanlık Yüzü:** Bu kategoride de öncelikli olarak örgütün kendisine zarar vermeye yönelik olumsuz davranışlar yer almaktadır, insan refahına yönelik zarar verme ikincil öneme sahiptir. Bunlar;

#### **a)Kesin/Belirli Finansal Maliyetlere Neden Olan Davranışlar;**

- Uygunsuz devamsızlık ve işe geç kalma
- Örgüt malına veya mülküne yönelik hırsızlık
- Örgüt malına veya mülküne zarar verme
- Kanun, kural ve düzenlemeleri ihlal etme

#### **b)Açık/Kesin Finansal Maliyetlere Neden Olmayan Davranışlar;**

- Yıkıcı politik davranışlar
- Uygunsuz izlenim yönetimi davranışları
- Mahremiyetin/gizliliğin ihlali
- Devamlı yetersiz performans

Davranışın karanlık tarafı çok kapsamlı olup, alanyazında olumsuz iş davranışlarının birbiri içine geçmiş çeşitli kavramlarla tanımlandığı görülmüştür. Bu kavramlar bazı çalışmalarda mobbing veya kariyerizm gibi tek olarak ele alınmakta, ya da üretim karşıtı iş davranışı (Counterproductive Work Behavior ve Türkçe literatürde

amaç, üretkenlik veya üretim karşıtı iş davranışı), örgütsel sapma (Organizational Deviance veya Workplace Deviance), norm dışı davranışlar, işyeri/çalışan sapkinliği gibi aynı anlamda farklı isimlerle adlandırılan birçok tutum ve davranışı içeren şemsiye kavramlar olarak ele alınmaktadır. Gruys (1999:40) yaptığı literatür taramasında, 250'nin üzerinde amaç karşıtı çalışma davranışı elde ettiğini belirtmiştir ki; bu sonuç kavramın çok geniş bir yelpazede yer aldığını göstermesi açısından önemlidir. Bu çerçevede, örgütsel davranış literatüründe örgütsel davranışın karanlık yüzü olarak belirtilen ve olumsuz sonuçları olan davranışların genel olarak Tablo 1'de verilen başlıklar altında incelendiği görülmüştür.

**Tablo 1. Örgütlerde Karanlık Davranışlar**

<b>Örgütlerde Karanlık Davranışlar</b>
<b>Üretim Karşıtı Çalışma Davranışı:</b> Örgüt ve örgüt üyeleri üzerinde zararlı etkileri olması amacıyla bilinçli olarak yapılan davranışları içermektedir. Bu davranışlar hırsızlık veya saldırganlık gibi aktif eylemlerle, kasıtlı olarak talimatları yerine getirmeme veya hatalı iş yapma gibi pasif eylemleri kapsayan açık suç işleme yönelik fiillerden oluşmaktadır (Fox vd., 2001:292).
<b>Mobbing:</b> İş yaşamında bir veya birkaç kişi tarafından diğer bir kişiye yönelik sistematik bir biçimde düşmanca ve etik dışı bir iletişim olarak tanımlanmaktadır (Leyman, 1990:120).
<b>İşyeri Nezaketsizliği:</b> İşyeri nezaketsizliği, işyerinde karşılıklı saygı normlarına aykırı biçimde hedefe zarar vermek için belirsiz niyetiyle yapılan, düşük yoğunluklu sapma davranışı olarak tanımlanmaktadır. Nezaketsiz davranışlar, başkalarına saygısızlık gösterilen kaba ve nezaketsiz davranışlardır (Andersson ve Pearson, 1999:458).
<b>Cinsel Taciz:</b> Özellikle korkutucu, düşmanca, onur kırıcı, utandırıcı ve saldırgan bir ortam yaratarak bir kişinin haysiyetini ihlal etmek veya etkilemek amacıyla istenmeyen her türlü cinsel nitelikte sözlü, sözsüz veya fiziksel olarak yapılan davranıştır (EC, 2012:3).
<b>Sosyal Kaytarma Davranışı:</b> Sosyal kaytarma bireylerin, grup halinde çalışırken bireysel çalışmalarına göre daha az çaba gösterme eğilimi olarak tanımlanmaktadır (Karau ve Williams, 1993: 681).
<b>Sanal Kaytarma:</b> Çalışanın, iş saatlerinde çalıştığı kurumun internet bağlantısını kişisel amaçlarına yönelik olarak kullanması olarak tanımlanmakta ve üretimden sapma davranışı olarak değerlendirilmektedir (Lim, 2002: 675).
<b>Aldatma:</b> Bir kişinin doğru olmadığını bildiği halde, diğerlerinin doğru olduğuna inanması niyetiyle yapılan davranıştır (Kupfer, 1982:104).
<b>İntikam Davranışları:</b> Algılanan yanlış davranışın karşılığında ceza verme olarak tanımlanan intikam (öç alma) davranışı, saldırgan davranışın başlıca nedeni olarak gösterilmektedir (Bradfield, and Aquino, 1999:608).
<b>Dedikodu ve Söylenti:</b> Gerçekte var olup olmadığına bakılmaksızın, diğer kişi veya kişilere aktarımda bulunan informal iletişim biçimidir. Söylenti veya dedikodunun pozitif veya negatif sonuçları olabilir (Michelson ve Mouly, 2004:192-193).
<b>İşyerinde Dışlanma:</b> Bir bireyin işyerindeki diğer kişiler tarafından görmezden gelinmesi veya dâhil edilmemesidir. Dışlanma, reddedilme, soyutlanma ve göz temasında bulunmamayı içermektedir (Liu ve Xia, 2016:197-198).
<b>Sinik Davranışlar:</b> Bir çalışanın örgüte yönelik negatif-olumsuz tutumlarıdır. Örgütsel sinizmin üç boyutu ise; örgütün dürüstlükten yoksun olduğuna dair inanç, örgüte yönelik olumsuz duygulanım, bu inanç ve duygulanımla tutarlı olarak örgüte yönelik küçümseme ve eleştirel davranışta bulunma eğilimi ile karakterizedir (Dean vd., 1998:345).
<b>Uyumsuz İzlenim Yönetimi Davranışları:</b> Kişilerarası davranışlarında önemli rol oynayan izlenim yönetimi, bireyin başkalarının kendisine ilişkin izlenimlerini kontrol etme sürecidir (Leary ve Kowalsky, 1990:34). Bu davranış genel olarak gelecekte örgütte daha iyi bir kariyer elde etmek amacıyla kullanılmakta olup, yaygın olarak pozitif-doğal kabul edilir. Ancak ekstrem bir durum olarak, tamamıyla sahte bir imaj yaratılarak alınan terfi veya işlerle daha kalifiye kişilerin önüne geçilmesinin örgüte maliyetleri olabilmektedir (Griffin ve O'Leary-Kelly, 2004:16).
<b>Yıkıcı Politik Davranışlar:</b> Politik davranış, örgütte diğerlerini etkilemek, kişisel veya kolektif çıkarları güvence altına almak veya örgütteki olumsuz durumlardan kaçınmak amacıyla güç kullanmaktır (Drory ve Vigoda-Gadot, 2010:195). Politik davranışların bazı durumlarda örgüt için pozitif yararları olmakla birlikte olumsuz sonuçları da bulunmaktadır. Örneğin, bir yönetici diğer adaylardan daha düşük niteliklere sahip bir arkadaşını terfi ettirdiğinde, bu disfonksiyonel davranışın örgüte maliyeti olacaktır (Griffin ve O'Leary-Kelly, 2004:15-16).
<b>Örgütsel Sessizlik:</b> Çalışan sessizliği, öneriler, sorular, endişeler dâhil olmak üzere anlamlı bilginin kasıtlı olarak saklanması olarak tanımlanabilir (Tangirala ve Ramanuam, 2008:39). Çalışan sessizliğinin örgüte doğrudan (operasyonel sorunların çözümünde çalışanın vereceği bilgilerden mahrum kalma, inovasyonda azalma vb.) ve dolaylı (çalışanda stres ve sağlık sorunlarının oluşması gibi) maliyetleri bulunmaktadır. Çalışanın sahip olduğu bilgilerin ve görüşlerin gücünü yitirmemek veya iş yükünü arttırmamak amacıyla saklandığı fırsatçı sessizlik, bilinçli ve örgüte zarar veren bir davranış olması sebebiyle düşük düzeyli üretim karşıtı çalışma davranışı olarak değerlendirilmektedir (Knoll ve Van Dick (2012:351).
<b>Kariyerizm:</b> Çalışanların kariyer ilerlemelerini performansa dayalı olmayan yöntemlerle sürdürme eğilimidir. Kariyerizm eğilimine sahip çalışanlar kariyer ilerlemeleri için performanslarını maksimize etmek yerine; iyi ilişkiler kurma (çalışma arkadaşları ve yöneticileri ile), kendi reklamını yapma, başarılıymış gibi görünmeye yönelik aldatıcı davranışlarda bulunma ve gerektiğinde örgüt veya üyelerine zarar verme konusunda sakınca görmeyen olumsuz eğilimlerde bulunabilmektedirler (Feldman ve Weitz, 1991:237-240).

## 1.2. Örgütsel Davranışın Karanlık Yüzünü Açıklayıcı Yaklaşımlar

Örgütsel davranışın karanlık yüzünü oluşturan tutum ve davranışlar geniş bir yelpazede yer aldığından dolayı durumu açıklayıcı kuram ve yaklaşımlar da çeşitlik göstermektedir. Literatür incelemesinde, örgütsel davranışın karanlık tarafının açıklanmasında; sosyal bağlılık, beklenti, güçlendirme, sosyal öğrenme, sosyal bilgi işleme, engellenme-saldırganlık, duygusal olaylar ve vekâlet teorileri ile nedensel akıl yürütme ve stres yükleyici duygu modelinden yararlanıldığı görülmüştür. Söz konusu kuram ve yaklaşımlardan, sosyal öğrenme ve engellenme-saldırganlık kuramı ile nedensel akıl yürütme modeli ve stres yükleyici duygu modeli aşağıda açıklanmıştır.

**Sosyal Öğrenme Kuramı:** Bandura tarafından geliştirilen teoriye göre, saldırgan eylemler için pozitif/olumlu geri bildirimler alan bireyler saldırgan davranışlar sergilemeyi öğrenmektedir. Kuram saldırganlığın nedenlerini içsel faktörlerden (içgüdü) çok dışsal faktörlere dayandırmakta ve saldırganlığın diğer davranışlarda olduğu gibi doğrudan deneyimle ve taklit yoluyla (gözlemsel öğrenme ve sembolik modelleme) öğrenildiğini belirtmektedir (O'Leary-Kelly vd., 1996:230).

**Engellenme-Saldırganlık Kuramı:** Dollard vd. (1939) tarafından ortaya atılan kuram saldırganlığı içgüdüsel değil, tepkisel bir davranış olarak kabul etmektedir. Kuramda amaca yönelik bir davranışın engellenmesinin saldırganlık dürtüsüne yol açacağı varsayılmıştır. Söz konusu engellenme kişinin çevresinden gelebileceği gibi, kendi içindeki çelişik istek ve eğilimler sonucu da oluşabilmektedir. Saldırganlığa eğilim gücü, engelleyici deneyimlerin sıklığı ve yoğunluğuyla orantılıdır. Yapılan araştırmalar kapsamında bireylerin engellenmeye gösterdiği tepkilerin, kişilik yapısı ve geçmiş deneyimlerinden de etkilendiği tespit edilmiştir. Fox ve Spector (1999:915) yaptıkları araştırmada, örgütlerde üretim karşıtı çalışma davranışı gösterme ile örgütsel sınırlamalar (kişisel ve örgütsel amaçlara ulaşmada engellemeye neden olaylar) arasında pozitif ilişki bulmuşlardır.

**Nedensel Akıl Yürütme Modeli (Causal Reasoning Theory):** Martinko, Gundlach ve Douglas (2002) tarafından geliştirilen model, üretkenlik karşıtı iş davranışları ile ilgili olarak yapılan çalışmalarda iki ortak bakış açısı olduğunu belirtmektedir. Bunlar, bireylerin kendi çıktılarının (algılanan adalet, algılanan eşitlik, algılanan başarı veya başarısızlık) niteliğini nasıl değerlendirdiği ve kendi çıktılarının nedenlerine yönelik atfetme ve atfetme davranışlarıyla ilgili inançlardır. Bu iki aşamalı bilişsel süreçte, bireyler kendi çıktılarının niteliklerini değerlendirerek (bu süreç genellikle karşılaştırmayı içerir) durumu dengesiz, adaletsiz veya eşitsiz olarak algılamakta ve bu durumun nedenlerini analiz ederek atıfta bulunmaktadırlar.

Modelde üretim karşıtı çalışma davranışlarının yapısı ve doğası açısından asıl önemli olanın, elde edilen çıktılarının nedenlerinin neye atfedildiği ile ilgilidir. Eğer bir kişi hayal kırıklığı yaratan bir sonuç elde ettiğinde neden olarak kendi içsel (internal) ve tutarsız özelliklerine (çaba eksikliği gibi) atıfta bulunuyorsa, bireyin kendini suçlama olasılığı yüksek olacak ve muhtemelen üretim karşıtı çalışma davranışında bulunmayacaktır. Ancak, bireyin içsel atfına bağlı olarak kendisiyle ilgili olumsuz duyguları (utanç ve suçluluk) depresyon, alkol, uyuşturucu kullanımı, işe devamsızlık, pasiflik, performans düşüklüğü davranışlarına neden olabilecektir. Diğer taraftan, birey hayal kırıklığı yaratan sonucun nedeni olarak dışsal (external) atıfta bulunuyorsa (kıskanç ve kötü niyetli bir iş arkadaşı gibi), üretim karşıtı çalışma davranışlarından bazılarını (saldırganlık, şiddet, taciz, sabotaj, hırsızlık, vandalizm, sahtekarlık) gösterme olasılığı çok daha yüksektir. Üretim karşıtı çalışma davranışının ortaya çıkmasında, durumun süreklilik arz etmesi önemlidir (Matrinko vd., 2002:42).

**Stres Yükleyici-Duygu Modeli (The Stressor-Emotion Model):** Engellenme-saldırganlık teorisine dayanan model, üretim karşıtı iş davranışlarının özellikle engellenme ve kızgınlık duygularını uyandırıcı durumlara karşı bir yanıt olduğunu öngörmektedir. Model, üretkenlik karşıtı iş davranışlarının işte strese neden olan bir durumla (rol belirsizliği, rol çatışması, iş yükü, kişilerarası çatışma, örgütsel kısıtlamalar, adaletsiz uygulamalar vb.) başladığını, bireyin bu durumu değerlendirerek stres faktörü olarak algılamasıyla olumsuz duygular hissettiğini (engellenmişlik, anksiyete, öfke vb.) ve olumsuz duygularında üretim karşıtı çalışma davranışına yol açtığını belirtmektedir. Stres faktörü, bireyde olumsuz bir duygusal tepkiye neden olan çevresel bir durum olarak tanımlanmaktadır. Modelde düzenleyici/aracı değişkenler olarak algılanan kontrol ve kişilik özellikleri (sürekli öfke ve endişe, narsisizm, kontrol odağı) alınmış ve bu faktörlerin üretim karşıtı çalışma davranışının gösterilmesinde önemli rolleri olduğu belirtilmiştir. Modele göre; bireyler stresli bir koşula maruz kalmaları sonucunda negatif/olumsuz duygu hissettiklerinde ve bu durum üzerinde algılanan kontrolü çok az olduğunda, üretim karşıtı çalışma davranışı gösterme riskine sahiptirler (Spector ve Fox, 2005:9-26).

## 1.3. Örgütlerde Davranışın Karanlık Yüzünün Öncülleri

Çalışanların örgütlerde olumsuz/negatif tutum ve davranış sergilemesinde birçok faktör etkili olmaktadır. Bu kapsamda karanlık davranışın öncüllerini kişisel özellikler ve durumsal faktörler (örgütsel, sosyal ve kişilerarası faktörler) açısından kategorize etmek mümkündür.

Literatürde yapılan çalışmalarda öfke ve endişe yönelimli, intikam almaya yönelik tutuma sahip, negatif duygulanımlı, öz denetimi düşük, kötü niyetli atfetme yönelimli (dışsal), negatif geçmiş deneyimi (daha önce



şiddete veya kötü davranışa maruz kalma) olan, narsist, psikopat, makyavelist kişilik özelliklerine sahip çalışanların negatif örgütsel davranış sergileme eğilimlerinin daha yüksek olduğu ortaya konulmuştur (Douglas ve Martinko, 2001:549-550; Hauge vd., 2009:350; O'Boyle Jr. vd., 2012:557). Makyavelist, narsist ve psikopat kişilik özellikleri ile iş performansı ve üretim karşıtı çalışma davranışı arasındaki ilişkilerin ortaya konulması amacıyla yapılan meta analizi çalışmasında; bu üç kişilik özelliğine sahip çalışanlarda üretim karşıtı çalışma davranışının yüksek, iş performansı kalitesinin ise düşük olduğu bulunmuştur (O'Boyle Jr. vd., 2012:557). Bushman vd. (2009: 427) ise yaptıkları çalışmada yüksek benlik saygısıyla birlikte yüksek narsisizmin en yüksek saldırganlık seviyelerini ürettiğini tespit etmişlerdir.

Demografik değişkenlere göre; genel olarak erkek, bekar, genç, işe yeni başlamış, yarı-zamanlı çalışan, eğitim seviyesi daha düşük, düşük ücretli pozisyonlarda çalışanların örgütsel sapma davranışlarına daha fazla eğilimli oldukları sonucuna varılmıştır (Alan, 2011:74, Appelbaum vd., 2005:45, Hauge vd., 2009:349, Peterson, 2002: 49). Örgütlerde karanlık davranış sergileyen kişilerin bazı ortak özellikleri var gibi görünse de, yapılan çalışmalarda bağlamsal faktörlerin güçlü rolleri olduğu bulunmuştur. Bazı kişilik özellikleri bireyleri daha tepkisel hale getirirken, bu tür davranışların belirli örgütsel ortamlarda başarılı olma eğilimi daha yüksektir (Hershcovis vd., 2015:6).

Olumsuz çalışan davranışının ortaya çıkmasında etkili olan örgütsel faktörlerin genellikle; algılanan adaletsizlik, eşitliksiz davranış, rol belirsizliği, rol çatışması, yüksek iş yükü, düşük özerklik (düşük iş otonomi), iş güvencesinin olmaması, kişilerarası çatışma, örgütsel kısıtlamalar, örgütsel yapı, örgüt kültürü ve iklimi, örgütsel politika ve süreçler, liderlik tarzı (serbest bırakıcı liderlik tarzı gibi), çalışma koşulları, ücret, terfi ve kariyer olanakları olduğu görülmektedir (De Cuyper vd., 2009:206; Demir ve Tütüncü, 2010: 67; Everton vd., 2007:126, Spector ve Fox, 2005:9). Dolayısıyla, örgütte stres ve engellenme algısına neden olan durumların diğer değişkenlerle birlikte çalışanın negatif çalışma davranışı göstermesinde etken olabileceği söylenebilir. Bu bağlamda, konunun daha somut hale getirilmesi amacıyla aşağıda yapılan çalışmalarından örnekler verilmiştir.

Örgüt tarafından adaletsiz ve eşitsizliğe maruz kaldığını algılayan çalışan, öç alma duygusu ile göze göz dişe diş mantığıyla olumsuz davranışlarda bulunabilmektedir. Bu doğrultuda yapılan çalışmalarda, öç alma duygusuna sahip çalışanların negatif işgören davranışı gösterme eğilimleri artmaktadır (Nayir, 2015).

Örgütlerde karşılıklı saygı normunu ihlal eden, hedefe zararı olabilen ya da olmayan düşük yoğunluklu sapma davranışı olarak tanımlanan işyeri nezaketsizliği (Pearson ve Porath, 2005:9) ile kaçınmacı odaklılık arasında pozitif yönlü bir ilişki olduğu ve örgüt ikliminin bunda etkili olduğu bulunmuştur (Köse vd., 2014).

Sosyal ve kişilerarası faktörlere baktığımızda; çalışma gruplarının etkileri, sıkı olmayan denetim ve belirsiz koşullar, alkol ve uyuşturucu kullanımı, ekonomik koşullar, aile sorunları ve toplumsal statü açısından istediğini elde edememenin yarattığı stres ve gerginliklerin karanlık davranışın ortaya çıkmasında etkili olduğu görülmüştür (Appelbaum vd., 2005:44; Bayın ve Yeşilaydın, 2014:88; De Cuyper vd., 2009:206).

#### **1.4. Örgütlerde Davranışın Karanlık Yüzünün Sonuçları**

Davranışın karanlık tarafının olumsuz sonuçlarını daha iyi göstermesi açısından uç bir örnek olarak cinayet fiilini ele aldığımızda, Amerika'da (2004) işyerinde ölümlerin %10'unu oluşturduğu gerçeği durumun vahametini ortaya koymaktadır. Daha az ekstrem olan vurma, itme vb. fiziksel fiillere maruz kalan Amerikan çalışan sayısının ise yıllık olarak 2 milyondan daha fazla olduğu belirtilmektedir (Fleet ve Griffin, 2006:700).

Türkiye'de yapılan bir çalışmada ise, 2003 ile 2009 yılları arasında işyerlerinde meydana gelen öldürme ve yaralama olaylarının yıllık sayıları 145 ile 1377 arasında değiştiği tespit edilmiştir (Yıldız vd., 2011:16). Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı bünyesinde oluşturulan ve çalışma yaşamına ilişkin her türlü soru, öneri, eleştiri, ihbar, şikayet, başvuru ve taleplerini almak amacıyla 2010 yılında oluşturulan ALO 170 hattına ise; 2011'de 2.001, 2012'de 2.850, 2013'de 4.870, 2014'de 6.659 ve Şubat 2015 itibarıyla 1.295 olmak üzere toplam 17.674 adet mobbing çağrısı gelmiştir. Bu çağrılardan %56'sı erkek, %43'ü kadın çalışanlara ait olup, bunlardan sadece 2.072'si şikayet başvurusuna dönüşmüştür (TBMM, 2015:66). Bu sonuçlar işyerlerindeki şiddetin yaygınlığını göstermesi açısından önemlidir.

Karanlık davranışın olumsuz sonuçları; bireysel, örgütsel ve toplumsal olmak üzere üç ayrı düzeyde incelenebilir. Ayrıca daha önce de belirtildiği üzere çalışanı etkileyen her davranış örgütü de etkilemektedir.

Karanlık davranışın birey/çalışan üzerindeki olumsuz etkileri; motivasyon düşüklüğü, performans azalması, yaratıcılıkta azalma, kendine saygıda azalma, depresyon, sinirlilik, anksiyete, olumsuz duygulanım, tükenmişlik, aşırı öfke ve strestir (Yıldız vd., 2011:27; Hershcovis vd., 2015:9). Bu durumlar ise bireyde fiziksel ve psikolojik hastalıklara, sigara kullanımına, alkol ve ilaç istismarına, iş kazalarına, engelliliğe ve intiharlara neden olabilmektedir (Yıldız vd., 2011:27).

Yapılan araştırmalarda, işyerinde şiddete maruz kalanların sağlıklarında ciddi bozulmalar olduğu tespit edilmiştir. İşyerinde şiddete maruz kalanlarda; uyku bozuklukları, kas-iskelet sistemi şikayetleri ve travma sonrası

stres bozukluğu rahatsızlıkları görülmektedir (Hershcovis vd., 2015:10). Matthiesen and Einarsen (2004:335), işyerinde şiddete uğrayan mağdurların yüksek travma kontrol grubundan (örneğin son zamanlarda boşanmış kişiler, savaş bölgesi personeli) daha yüksek travma sonrası stres bozukluğu düzeyine sahip olduklarını tespit etmişlerdir. Andersson ve Pearson (1999:461), işyerinde kötü muameleye maruz kalan mağdurların daha sonra fail olması durumunu işyeri nezaketsizliği sarmalıyla açıklamış ve işyerindeki başkalarının da bu sarmala dâhil edildiğini belirtmişlerdir.

İş yaşamında şiddet olaylarının diğer bir önemli sonucu da çalışanları işin gereklerini yerine getiremez duruma getiren ve örgütler açısından olumsuz sonuçlara neden olan tükenmişliğe neden olmasıdır. "Bireyde ruhsal ve fiziksel açıdan enerjinin tükenmesi" olarak ifade edilebilen tükenmişlik, bireyi fiziksel ve ruhsal anlamda duyarsızlaştırarak sadece iş yaşamını değil tüm yaşamını da olumsuz etkilemektedir (Dursun, 2012: 106-107; Arı ve Bal, 2008: 132).

Karanlık davranışın örgüte olan olumsuz etkilerine baktığımızda; yakın ve uzak dönemde çalışanlar arası ilişkilerde, iş düzeninde ve işyeri ortamında birçok olumsuz sonuçlara neden olabilmektedir. Örgüt açısından doğrudan/direkt ve dolaylı/indirekt maliyetleri söz konusudur. Doğrudan maliyetler; işgünü kaybı (işe devamsızlık ve işten ayrılma), kazalar, hastalıklar, sakatlıklar, ölüm ve güvenlik sistemlerinin geliştirilmesi ile ilgili maliyetlerdir. Dolaylı maliyetlerde ise; verimlilikte düşme, ürün kalitesinde bozulma, kurumda imaj kaybı/zedelenmesi, müşteri sayısında azalma, çalışanların örgütsel bağlılık, yaratıcılık ve örgütsel vatandaşlık davranışları gibi örgüte yararlı olan edimleri sergilemede azalma gibi birçok önemli etkiler bulunmaktadır. Dolayısıyla örgütün etkinliği ve verimliliği olumsuz olarak etkilenmektedir (Yıldız vd., 2011:27-28; Kanten, 2014:12; Ariani, 2013:46).

Pearson ve Porath (2009) tarafından yapılan çalışmada, işyerinde kötü davranışından kaynaklı performans kaybının çalışan başına örgütlere maliyeti \$14.900 olarak hesaplanmıştır. İşyerinde cinsel taciz vakasının, tipik bir Fortune 500 şirketi için devamsızlık ve düşük üretkenliğe bağlı olarak yılda 6.7 milyon dolar maliyeti olduğu vurgulanmaktadır (Nelson vd., 2011:30). Çalışanlar tarafından yapılan hırsızlığın ABD ekonomisine etkisinin ise yılda yaklaşık 50 milyar dolar olduğu belirtilmektedir (Appelbaum vd., 2007:586). Diğer bir kaynakta ise işyeri sapma davranışlarının Amerikan ekonomisi üzerindeki yıllık maliyetinin; işyeri şiddeti için 4.2 milyar ABD doları, hırsızlık davranışı için 40 ila 1.200 milyar ABD doları ve görevi ihmal davranışları içinse 6 ila 200 milyar ABD doları olarak tahmin edildiği belirtilmektedir (PGI).

Karanlık davranışın topluma olan negatif etkileri arasında ise; sağlık giderlerinde artma, işgücü kaybı ve engellilik gibi ekonomik kayıplar ve sosyo-kültürel etkiler bulunmaktadır (Yıldız vd., 2011:27-28). Yapılan çalışmalarda, işyerindeki olumsuz davranışların çalışanların fiziksel ve psikolojik sağlığını etkilemesinin yanında iş-aile çatışması yaratarak aile yaşamını ve yaşam kalitesini de olumsuz etkilediği ortaya konulmuştur. Bu bağlamda, işyerindeki kötü davranışın ilişkisel bağlamının örgüt sınırlarını aştığı ve tüm toplumu olumsuz olarak etkilediği söylenebilir (Çarıkcı ve Çelikkol, 2009:154; Hershcovis vd., 2015:11).

### **1.5. Örgütlerde Davranışın Karanlık Yüzü İle Mücadele Yöntemleri**

Örgütler farklı kişilik özellikleri, amaçları, yetenekleri ve kültürleri olan bireylerin bir şemsiye altında bir araya geldiği oluşumlardır. İnsan doğası gereği nasıl ki olumlu edimlerde bulunuyorsa, farklı motivasyonlarla olumsuz edimlerde de bulunması kaçınılmazdır. Örgütler için önemli olan ise, örgütsel davranışın karanlık tarafının ortaya çıkma olasılığını minimize etme veya optimum düzeyde tutmaya yönelik önlemleri almak olacaktır.

Davranışın karanlık tarafı; negatif, anormal, örgütsel perspektiften ise sapma olarak nitelendirilebilir. Ancak bu davranışlar stereotipleştirmeye dirençlidir. Şöyle ki, aktörler ve gruplar farklı bakış noktasından farklı araçlarla gözlemlendiğinde bu davranışlar normal, akılcı ve amaçlı görünebilir. Konuya bu noktadan yaklaşıldığında, istenmeyen bu davranışların nedenlerini ortadan kaldırmak ve sonuçlarını iyileştirmek amacıyla örgütsel eylemlerde bulunulabilir (Griffin ve O'Leary-Kelly, 2004:8-17).

Örgütlerde karanlık davranışın neden olduğu birçok olumsuz sonuç göz önüne alındığında; iyi planlanmış, etkin ve önleyici stratejiler içeren sistemik bir yaklaşıma gerek duyulmaktadır. Etkili bir program yapabilmek için çalışanların katılımının sağlanması kritik önemdedir. Çalışanların katılımı ve desteği alınmadan gerçek riskleri belirlemek ve başarılı koruyucu önlemler almak imkânsızdır. Karanlık davranışlarla mücadelede pozitif örgüt kültürünün oluşturulması önceliklidir (Yıldız vd., 2011:32). Olumsuz davranışlara yönelik risk tanımlama, kontrol etme ve nasıl önleneceğine ilişkin strateji oluşturmada risk yönetimi yapılmalıdır. Yapılacak çalışmalarda proaktif ve bütüncül bir yaklaşım gözetilmelidir.

Tuna ve Boylu (2016:516-517) tarafından üretkenlik karşıtı iş davranışlarıyla ilgili olarak yapılan çalışmada, örgütün karanlık yüzünü oluşturan bu davranışların önlenmesi ve minimize edilmesinde örgütlerin kontrol mekanizmalarını kurarak yaygınlaşmasının, hatta bir kültür haline gelmesinin engellenmesinin gerektiği belirtilmiştir. Sosyal öğrenme kuramına göre, olumsuz davranış sergileyenlerin yeterince cezalandırılmadığını

gören diğer çalışanların bu tür davranışa eğilim göstermeleri artabilmektedir. Bu nedenle örgütlerin ödül ve ceza politikalarını gözden geçirerek etkinliğin artırılması gerekmektedir. Bir diğer önemli önleyici tedbir ise; daha en başından çalışanın örgüte alınma sürecinde yapılacak test ve görüşmelerle bu tür davranışlara ilişkin eğilimlerin ölçülmesi, adayların referans mektuplarının ve sabika kayıtlarının araştırılmasıdır.

Yapılan açıklamalar ışığında örgütler ve çalışanlar üzerindeki olumsuz etkisi yüksek olan ve birçok faktör içeren bu davranışlarla ilgili alınacak önlemler şu başlıklar altında incelenebilir:

**Örgüt Kültürü:** Örgütlerin olumsuz iş davranışlarının görülme olasılığını azaltmak amacıyla politika tasarımları ve uygulamaları gereklidir. Bu bağlamda, örgütün bu tür davranışlara karşı sıfır toleranslı olduğunun ve onaylanmadığının açıkça deklare edilmesi kritik önemdedir. Bu politikaların uygulanmasında üst yönetim desteği sağlanmalı, düzenli örgütsel değerlendirmeler ve eğitimler yapılmalıdır (Bell vd., 2002:162). Açıkça tanımlanan politikalar örgütte bulunan herkese bildirilmeli ve çalışanların sorunlarını iletebileceği kanallar oluşturulmalıdır (Thomas, 2012:8).

**Kişiliğe dayalı dürüstlük testlerinin yapılması:** Bu testler, hırsızlık, disiplinsizlik ve işe devamsızlık gibi dürüst olmayan çalışan davranışlarını tahmin etmekte geçerli sonuçlar vermektedir (Ones vd., 1993:679). Olumsuz çalışan davranışlarının azaltılması için personel seçiminde bu testlerin uygulanması en mantıklı aşamadır. Ancak bu testler sadece işe başvuran adaylara değil, yönetsel rol alacakların terfilerine karar vermede de kullanılmalıdır.

**Net/Açık Psikolojik Sözleşme:** Örgütlerde çalışanlarla net-açık iletişim kurulmalı ve söz verilen (taahhüt edilen) yükümlüklerin yerine getirilmesinde dikkatli olunmalıdır (Yu, 2014:6). Psikolojik sözleşme ihlalinde örgütü suçlu bulan çalışanlarda örgütsel bağlılık, iş tatmini, verimlilik ve iş performansı düzeylerinde azalış, üretkenlik karşıtı iş davranışlarında ise artış görülmektedir (Erkutlu ve Chafra, 2013: 833). Çalışan kendisine yeterli açıklama yapıldığını, düşünceli, dürüst ve saygılı bir şekilde davranıldığını hissettiğinde ise olumsuz davranışta bulunma olasılığı daha düşük olmaktadır (Robinson ve Morrison, 2000:532).

**Ödül Sistemleri:** Örgütün ödül sistemi önceden tanımlanmış kriterlere dayanmalı (adalet, eşitlik, ihtiyaç temelinde) ve çalışanın iş sözleşmesinde yazılmış olmalıdır. Ödüller adil bir şekilde dağıtılmalı (politize edilmesine müsaade edilmemeli) ve önceden belirlenen kriterlere sadık kalınmalıdır (Everton vd., 2007:126).

**360° Performans Değerlendirme:** Çalışanın performansı hakkında farklı ilişkilerde olduğu çalışma arkadaşları, müşteriler ve denetçilerden bilgi toplanılması üretim karşıtı çalışma davranışının gösterilme olasılığını azaltabilmektedir.

**Etik Değerlendirmeler:** Her örgütün stratejik hedeflerine uygun olarak etik değerlerini oluşturmasının, örgüt üzerinde pozitif bir etkisi olacaktır (Yu, 2014:6). Etik davranışı sağlamak için, temel ahlaki değerler çevresinde örgütsel yapıyı birbirine bağlayan birleştirici bir örgüt kültürü oluşturulması gerekmektedir (Sinclair, 1993:63).

## 2. Örgütsel Davranışın Karanlık Yüzü İle İlgili Türkçe Literatürün İncelenmesi

### 2.1. Araştırmanın Amacı ve Sorusu

Bu araştırmanın amacı, örgütlerin başarılı olmasında stratejik öneme sahip insan kaynağının birçok etkene bağlı olarak gösterdiği ve çok ciddi sonuçları olan karanlık davranışlarla ilgili olarak yapılan çalışmalarını inceleyerek bundan sonraki yapılacak çalışmalara ışık tutmaktır.

Araştırmanın temel sorusu ise; “örgütsel davranışın karanlık yüzü konuları ile ilgili olarak yapılan çalışmaların eğilimi, dağılımı ve yönü nedir?” olarak belirlenmiştir.

### 2.2. Araştırmanın Kapsamı ve Sınırlılıkları

Araştırmanın nicel kısmı; Türkiye’de dağınık durumda bulunan, açık erişime (çevrimiçi) uygun bilimsel akademik içeriklerin tek merkezden, yaygın olarak ulaşılabilmesini sağlamayı amaçlayan ve 2008 yılından bu yana Dergipark’ta dâhil olmak üzere toplam 83 üniversite ve kurumdan düzenli olarak harmanlanan yaklaşık 460.000 kayıt sayısına sahip ULAKBİM Türkiye Akademik Arşivi Veri Tabanı ile sınırlı tutulmuştur. Araştırmanın kısıtları olan zaman, maliyet ve ulaşılabilirlik nedeniyle 2010-2017 (30.06.2017 tarihi itibarıyla) yılları arasında ULAKBİM Türkiye Akademik Arşivi veri tabanında yayınlanan çevrimiçi dergiler baz alınmıştır. Çalışmanın nitel kısmı ise çalışmanın konu başlıklarına uygun olarak seçilen 20 çalışma ile sınırlıdır.

### 2.3. Araştırma Yöntemi

Araştırma amacı açısından betimsel nitelikte tasarlanmıştır. Çalışmada, analiz tekniği olarak hem nicel hem nitel boyutları içeren karma yöntem kullanılmıştır. İlk olarak nicel veri toplama tekniği olan ikincil veri analizi yönteminden faydalanılmış, sonraki aşamada nitel bir yöntem olan doküman incelemesi kullanılmıştır. Bu yöntem Best (1959:118) tarafından “mevcut kayıt ya da belgelerin, veri kaynağı olarak sistemli incelenmesi” olarak

tanımlanmaktadır (Akt. Karasar, 2017:230). Araştırma zamansal açıdan belli bir dönemi (2010-2017 yılları) kapsamaktadır. Araştırmanın evrenini, Türkiye’de ULAKBİM Türkiye Akademik Arşivi Veri Tabanında indekslenen ve sosyal bilimler alanında yayın yapan akademik dergilerin 2010-2017 (30.06.2017 tarihi itibarıyla) yıllarında internette (çevrimiçi) yayımlanan sayıları oluşturmaktadır. Araştırmanın örnekleme ise veri tabanında “Örgütsel Davranışın Karanlık Yüzü” başlığı altında yer alan 20 konu başlığındaki tüm makalelerden oluşmaktadır. Ayrıca çalışmanın nitel kısmında tabakalı amaçlı örnekleme yöntemi kullanılmıştır. Bu yöntem, araştırılan belli alt grupların özelliklerini göstermek, betimlemek ve bunları karşılaştırabilmeye imkan sağlamak amacıyla tercih edilen ve tabakalı örneklemeden farklı olarak tabakanın evrendeki oranının dikkate alınmadığı bir yöntemdir (Büyüköztürk vd., 2017: 94).

Çalışmanın amacı doğrultusunda kullanılan tarama modeliyle Haziran 2017 tarihi itibarıyla 2010-2017 yıllarına arasında “Örgütsel Davranışın Karanlık Yüzü” başlığı altında yer alan; mobbing, sinik davranışlar, örgütsel sessizlik, cinsel taciz, sanal kaytarma, üretim/üretkenlik, karşıtı iş davranışları, izlenim yönetimi taktikleri, örgütsel sapma, dedikodu ve söylenti, saldırganlık, fiziksel şiddet, sosyal kaytarma davranışı, intikam davranışları, işyeri nezaketsizliği, hırsızlık, politik davranışlar, işyerinde dışlanma, örgütsel davranışın karanlık yüzü, yalan/aldatma, alkol ve uyuşturucu kullanımı anahtar kelimeleriyle yapılmış olan toplam 273 makaleye ulaşılmıştır. Bu işlem sırasında ULAKBİM Türkiye Akademik Arşivi Veri Tabanı’ndan elde edilen kayıtlardan tez çalışmaları çıkarılmış ve birden fazla sayıdaki aynı olan kayıtlar işleme alınmamıştır. Söz konusu 273 çalışma yukarıda yer alan 20 konu başlığına göre frekans ve yüzde dağılımları açısından analiz edilmiştir. Sonrasında tabakalı amaçlı örnekleme yöntemiyle seçilen 20 çalışma tam metin olarak indirilerek doküman incelemesine tabi tutulmuştur. Bu aşamada çalışmaların yazarları, yılı, araştırma değişkenleri, yöntemi, örnekleme, ölçekleri ve elde edilen bulguları bir tabloyla detaylı bir şekilde raporlaştırılarak analiz edilmiştir.

#### 2.4. Bulgular ve Tartışma

Araştırma kapsamında yapılan taramada “Örgütsel Davranışın Karanlık Yüzü” başlığı altında yer alan; mobbing, sinik davranışlar, örgütsel sessizlik, cinsel taciz, sanal kaytarma, üretim/üretkenlik, karşıtı iş davranışları, izlenim yönetimi taktikleri, örgütsel sapma, dedikodu ve söylenti, saldırganlık, fiziksel şiddet, sosyal kaytarma davranışı, intikam davranışları, işyeri nezaketsizliği, hırsızlık, politik davranışlar, işyerinde dışlanma, örgütsel davranışın karanlık yüzü, yalan/aldatma, alkol ve uyuşturucu kullanımı başlıklarının kullanıldığı toplam 273 adet makale elde edilmiştir.

Makalelerin konularına göre frekans dağılımı ve yüzde oranları Tablo 2’de verilmiştir.

**Tablo 2. ULAKBİM Türkiye Akademik Arşivinde 2010-2017 Yılları Arası Taranan Makale Sayıları**

ULAKBİM Türkiye Akademik Arşivi'nde Taranan Makaleler		
Konu	2010-2017 Yılları Arası Makale Sayısı	f (%)
Mobbing	79	28,9
Sinik Davranışlar	65	23,8
Örgütsel Sessizlik	43	15,7
Cinsel Taciz	18	6,59
Sanal Kaytarma	13	4,76
Üretim/Üretkenlik Karşıtı İş Davranışları	11	4,03
İzlenim Yönetimi Taktikleri	10	3,66
Örgütsel Sapma	7	2,56
Dedikodu ve Söylenti	4	1,47
Saldırganlık	4	1,47
Fiziksel Şiddet	4	1,47
Sosyal Kaytarma Davranışı	3	1,1
İntikam Davranışları	3	1,1
İşyeri Nezaketsizliği	3	1,1
Hırsızlık	3	1,1
Politik Davranışlar	2	0,73
İşyerinde Dışlanma	1	0,37
Örgütsel Davranışın Karanlık Yüzü	0	0
Yalan/Aldatma	0	0

Alkol ve Uyuşturucu Kullanımı	0	0
<b>TOPLAM</b>	<b>273</b>	<b>100</b>

Ulaşılan makalelerden elde edilen bulgulara göre 2010-2017 yılları arasında en fazla çalışmanın 79 makaleyle (%28,94) mobbing konusunda yapıldığı, onu takiben sinik davranışlarla ilgili 65 (%23,81) ve örgütsel sessizlikle ilgili 43 (%15,75) çalışmanın yapıldığı görülmektedir. Bu üç konuyla ilgili toplam 187 (%68,5) makalenin örgütsel davranışın karanlık yüzüyle ilgili yapılan tüm çalışmaların büyük bölümünü oluşturduğu gözlenmiştir. Diğer konularla ilgili çalışmalar incelendiğinde; cinsel taciz ile ilgili 18 (%6,59), sanal kaytarma ile ilgili 13 (%4,76), üretim/üretkenlik karşıtı iş davranışları ile ilgili 11 (%4,03), izlenim yönetimi taktikleri ile ilgili 10 (%3,66), örgütsel sapma ile ilgili 7 (%2,56), dedikodu/söylenti, saldırganlık ve fiziksel şiddet ile ilgili 4 (%1,47), sosyal kaytarma davranışı, intikam davranışları, işyeri nezaketsizliği, hırsızlık ile ilgili 3 (%1,1), politik davranışlar ile ilgili 2 (%0,73) işyerinde dışlanma ile ilgili 1 (%0,37), örgütsel davranışın karanlık yüzü, yalan/aldatma, alkol ve uyuşturucu kullanımı konularıyla ilgiliyse herhangi bir çalışma yapılmadığı görülmektedir.

Bu kapsamda, gelecekte yapılacak çalışmalarda diğerlerine göre daha fazla çalışma yapılan mobbing, sinik davranışlar ve örgütsel sessizlik değişkenleri ile ilgili çalışma sayılarının (niceliğin) artırılmasındansa; daha derinlemesine, farklı değişkenlerin kullanıldığı ve kapsamlı (niteliği yüksek) araştırmaların yapılmasının gerektiği düşünülmektedir. Konunun tüm hatlarıyla daha iyi anlaşılabilmesi için öncelikle örgütsel davranışın karanlık tarafıyla ilgili çok az çalışma yapılan ya da hiç çalışma yapılmayan konulardaki araştırma sayılarının artırılması, nicelik artırılırken niteliğin de göz ardı edilmemesi uygulama birimlerine değerli bilgiler sunarak örgütler açısından sorunun çözümünde katkı sağlayacağı öngörülmektedir.

Araştırmanın nitel kısmını oluşturan bu aşamada ise örgütsel davranışın karanlık yüzüyle ilgili konu başlıklarındaki 20 çalışma doküman incelemesine tabi tutulmuş ve elde edilen bulgular Tablo 3'te verilmiştir.

**Tablo 3. Örgütsel Davranışın Karanlık Yüzü Doküman İncelemesi**

Yazar(lar) Yılı	Araştırma Değişkenleri	Yöntem/Örneklem/Ölçekler	Elde Edilen Bulgular
Polatçı vd. 2014	Kiş-i-örgüt uyumu, örgütsel vatandaşlık davranışı ve üretkenlik karşıtı iş davranışı	Korelasyonel (keşfedici) araştırma Anket yöntemi (kolayda örnekleme) Hitit Üniversitesi'nin 162 akademik personeli Kiş-i-örgüt uyumu ölçeği Örgütsel vatandaşlık davranışı ölçeği Üretkenlik karşıtı iş davranışı ölçeği	Kiş-i-örgüt uyumunun üretkenlik karşıtı iş davranışını negatif, örgütsel vatandaşlık davranışını ise pozitif yönde etkilediğini ayrıca üretkenlik karşıtı iş davranışı ile örgütsel vatandaşlık davranışı arasında negatif yönlü bir ilişkinin olduğu tespit edilmiştir.
Sezici 2015	Beş faktör kişilik özellikleri, üretkenlik karşıtı iş davranışları	Korelasyonel (yordayıcı) araştırma Anket yöntemi (kolayda örnekleme) Dumlupınar Üniversitesi Sağlık Yüksekokulu Ebelik, Fizik Tedavi ve Rehabilitasyon ve Hemşirelik bölümlerinin 228 son sınıf öğrencisi Beş faktör kişilik özellikleri ölçeği Üretkenlik karşıtı iş davranışları ölçeği	Beş faktör kişilik özelliklerinden sorumluluk faktörünün üretkenlik karşıtı iş davranışlarının tüm boyutları için geçerli bir yordayıcı olduğu; dışadönüklük, uyumluluk ve gelişime açıklık faktörlerinin üretkenlik karşıtı iş davranışlarının bazı boyutları için geçerli yordayıcılar oldukları, ayrıca beş faktör kişilik özellikleri ile üretkenlik karşıtı iş davranışlarının boyutları arasında negatif yönlü ve anlamlı ilişkilerin olduğu tespit edilmiştir.
Demir ve Tütüncü 2010	Örgütsel sapma değişkenleri ve işten ayrılma eğilimi	Korelasyonel (keşfedici) araştırma Anket yöntemi (kolayda örnekleme) Muğla bölgesi beş yıldızlı ağırlama işletmelerinde çalışan 563 işgören Robinson ve Bennett'in (1995) çalışmasında yer alan iki boyutlu örgütsel sapma davranışı modeli	Örgütsel sapma değişkenleri ile işten ayrılma eğilimi arasında pozitif yönlü güçlü bir ilişki olduğu ve örgütsel sapmanın işten ayrılmanın etkilediği örgütsel amaçları ve faaliyetleri de dolaylı olarak etkilediği saptanmıştır.
Yılmaz vd. 2014	Örgüt iklimi ve mobbing	Korelasyonel (keşfedici) araştırma Anket yöntemi (tam sayım yöntemi) ve gözlem tekniği Kütahya ili iki kamu hastanesinin 121 sağlık çalışanı Leymann inventory of psychological terror anketi Negative action questionnaire Organizational climate description questionnaire	Örgüt ikliminin mobbingi etkilediği, mobbingin oluşmasına neden olduğu ve aralarında negatif yönlü kuvvetli bir ilişkinin bulunduğu ortaya çıkmıştır.
Akbolat vd. 2014	Genel sinizm ve örgütsel	Korelasyonel (keşfedici) araştırma Anket yöntemi (tam sayım yöntemi)	Genel sinizm ve örgütsel sinizmin alt boyutları arasında güçlü ve pozitif yönlü bir ilişki bulunmuş,

sinizmin alt boyutları	Sakarya Eğitim ve Araştırma Hastanesi 211 çalışanı Genel sinizm ölçeği Örgütsel sinizm ölçeği	genel sinizmde davranışsal boyut daha fazla iken, örgütsel sinizmde bilişsel boyutun daha yüksek seviyede değer aldığı görülmüştür.
------------------------	---	---

Yazar(lar) Yılı	Araştırma Değişkenleri	Yöntem/Örneklem/Ölçekler	Elde Edilen Bulgular
Akman 2013	Örgütsel ve genel sinizm düzeyleri	Korelasyonel (keşfedici) araştırma Anket yöntemi (kolayda örnekleme) İstanbul ilinde 4 özel hastanedeki 325 sağlık çalışanı Genel (kişilik) sinizm ölçeği Örgütsel sinizm ölçeği	Sağlık çalışanlarının örgütsel sinizm ve genel sinizm düzeyleri arasında anlamlı bir ilişki olduğu görülmüştür.
Tayfun ve Çatır 2013	Örgütsel sessizlik ve performans düzeyleri	Korelasyonel (keşfedici) araştırma Anket yöntemi (basit tesadüfi örnekleme) Ankara'daki devlet hastanelerinde çalışan 391 hemşire Örgütsel sessizlik ölçeği Performans ölçeği	Hemşirelerin kabul edilen sessizlik, savunma amaçlı sessizlik ve örgüt yararına seslilikle çalışan performansı arasında negatif yönlü, örgüt yararına sessizlik ve savunma amaçlı seslilik ile çalışanların performansı arasında pozitif yönlü bir ilişki; örgütsel sessizlik ile eğitim, yaş, meslekteki süre ve hastanedeki hizmet süresi arasında ise anlamlı farklılıklar bulunmuştur.
Örücü ve Yıldız 2014	Sanal Kaytarma	Korelasyonel (keşfedici) araştırma Anket yöntemi (basit tesadüfi örnekleme) Balıkesir Üniversitesi'nin 151 akademik ve idari personeli	Çalışanların önemli sanal kaytarma faaliyetlerini kullanma sıklığı ile medeni durum, statü, yaş, eğitim durumu, aylık gelir ve iş saatlerinde iş dışı internet ve bilgisayar kullanma süresindeki (süre/günlük) değişim değişkenleri arasında anlamlı bir farklılık tespit edilmiştir. Ayrıca çalışanların önemli ve önemsiz sanal kaytarma faaliyetlerini kullanma sıklığı arasında da pozitif ve anlamlı bir ilişki gözlenmiştir.
Ünal ve Tekdemir 2015	Sanal kaytarma eylemleri	Nedensel karşılaştırma araştırması Anket yöntemi (tam sayım yöntemi) Eğitim alanında faaliyet gösteren bir kamu kurumunun Antalya, Isparta ve Burdur illerindeki 10 birimde görev yapan 136 kamu çalışanı Kişisel internet kullanma eylemleri anketi İnternet kullanma eylemleri ölçeği	Sanal kaytarma eylemlerinin ilgili çalışanlarında düşük düzeyde gerçekleştiği ve sanal kaytarma eylemleri düzeyinin eğitim, yaş, pozisyon, çalışma yılı, internet kullanma becerisi ve kullanma sıklığı vb. değişkenlerde anlamlı farklılık gösterdiği tespit edilmiştir.
Nartgün vd. 2013	İzlenim yönetimi taktikleri	Tekil tarama (kesitsel) modeli Anket yöntemi (tam sayım yöntemi) Abant İzzet Baysal ve Sakarya Üniversiteleri Eğitim Fakültesinde görev yapan 127 öğretim elemanı İzlenim yönetimi taktikleri ölçeği	Öğretim elemanlarının izlenim yönetimi taktikleri kullanım düzeylerinin çalıştıkları bölüme, fakülteye, öğrenim durumuna ve cinsiyete göre bazı alt taktiklerde anlamlı farklılıklar gösterdiği bulunmuştur.
Bacaksız ve Yıldırım 2015	Dedikodu ve söylenti tutumları	Tekil tarama modeli (kesitsel) Anket yöntemi (kolayda örnekleme) İstanbul'da bir özel, bir kamu üniversitesi ve bir eğitim araştırma hastanesinde çalışan 572 gönüllü hemşire Dedikodu ve söylenti tutum ölçeği	Hemşirelerin dedikodu ve söylenti tutumlarının genellikle olumsuz olmasına karşın, çoğunun "sıklıkla" dedikodu ve söylentilerle karşılaştıkları, en çok kendi meslektaşları ile dedikodu ve söylenti yaptıkları, bunların çoğunlukla kuruma ya da kişisel konulara yönelik olduğu tespit edilmiştir. Ayrıca dedikodu ve söylentilerin hem çalışanlar hem de kurumlar üzerinde olumsuz etkilerinin olduğu ancak tepkilerin çoğunlukla kişisel düzeyde kaldığı ve işten ayrılma ya da kavga çıkartma gibi büyük sorunlara yol açmadığı da görülmüştür.
Karaca ve İnce 2016	İşten ayrılma niyeti, düşmanlık ifadelerine maruz kalma,	Korelasyonel (keşfedici) araştırma Anket yöntemi (tam sayım yöntemi) Kırşehir belediyesi bünyesinde çalışan toplam 86 personel	Bireylerin saldırgan davranışlara maruz kalmaları ile işten ayrılma niyetlerinin düzeyi arasında pozitif yönlü anlamlı ilişkiler bulunmuştur. Mağdurların saldırgan davranışlara maruz kalma düzeyi yükseldikçe işten ayrılma niyetlerinin yükseldiği;

	engelleme davranışlarına ve açık şiddet davranışlarına maruz kalma	Saldırgan davranışlara maruz kalma ölçeği İşten ayrılma niyeti ölçeği Teorik düzeyde ikincil kaynak verileri (saldırgan davranışlar ve işten ayrılma niyeti)	düşmanlık ifadelerine maruz kalma, engelleme davranışlarına maruz kalma ve açık şiddet davranışlarına maruz kalma ile işten ayrılma niyeti arasında da anlamlı ve pozitif yönlü nispeten güçlü ilişkiler tespit edilmiştir.
Yazar(lar) Yılı	Araştırma Değişkenleri	Yöntem/Örneklem/Ölçekler	Elde Edilen Bulgular
Taştan 2014	Olumsuz örgüt iklimi algısı, kötü muamele algısı, işyeri nezaketsizliği ve agresyon davranışları	Korelasyonel (keşfedici) araştırma Anket yöntemi (kolayda örnekleme) İstanbul'da 9 özel hastanedeki 244 klinik hemşiresi Olumsuz örgüt iklimi ölçeği Kötü muamele algısı ölçeği İşyeri nezaketsizliği algısı ölçeği Saldırgan davranışlar ölçeği Sosyal destek ölçeği	Hemşirelerin olumsuz örgüt iklimi ve kötü muamele algılamaları ile işyeri nezaketsizliği algılamaları ve agresyon davranışları arasında orta seviyelerde anlamlı ve pozitif ilişkiler saptamıştır. Özellikle işyeri nezaketsizliği algılamalarının agresyon davranışları üzerinde güçlü ve anlamlı etkileri olduğu görülmüştür.
Kanten 2014	İşyeri nezaketsizliği, sosyal kaytarma davranışı, duygusal tükenme ve işten ayrılma niyeti	Korelasyonel (keşfedici) araştırma Anket yöntemi (kolayda örnekleme) Ankara Organize Sanayi Bölgesinde savunma sanayi, bilişim ve inşaat sektöründe faaliyet gösteren 4 işletmenin 207 çalışanı. İşyeri nezaketsizliği ölçeği Sosyal kaytarma davranışı ölçeği Duygusal tükenme ölçeği İşten ayrılma niyeti ölçeği	İşyeri nezaketsizliğinin sosyal kaytarma davranışlarını, duygusal tükenmeyi ve işten ayrılma niyetini doğrudan pozitif yönde etkilediği tespit edilmiştir.
Yılmaz 2014	Algılanan mağduriyet, affetme eğilimi ve intikam niyeti	Korelasyonel (keşfedici) araştırma Anket yöntemi (tam sayım yöntemi) İzmir 'de faaliyet gösteren 5 yıldızlı otel işletmelerinin 187 çalışanı Mağduriyet ölçeği Affetme ölçeği İntikam ölçeği	Mağduriyet algısındaki artışın intikam niyetini olumlu yönde etkilediği, katılımcıların neredeyse yarısının işyerinde saldırgan davranışlara uğradığı ve bu çalışanların çoğunluğunun kadın ve daha az iş deneyimine sahip çalışanlar olduğu, erkek çalışanların intikam alma niyetlerinin kadın çalışanlardan daha fazla olduğu, kendini sessiz ve çekingen olarak tanımlayan çalışanların intikam almak istemedikleri, 32-37 yaş arasındaki çalışanların işletmelerde en fazla intikam niyeti eğilimine sahip oldukları ve 6 aydan daha fazla süre ile saldırgan davranışlara maruz kalan çalışanların intikam alma niyetlerinin arttığı görülmüştür.
Arıkan 2011	Politik taktikler, kariyer hedefleri ve güç aralığı	Korelasyonel (yordayıcı) araştırma Anket yöntemi (kolayda örnekleme) Uzman seviyesinde olan ve ağırlıklı olarak finans, bilgi teknolojileri, eğitim ve danışmanlık gibi hizmet sektörlerinde çalışan toplam 130 katılımcı Kariyer hedefleri ölçeği, Politik taktikler ölçeği, Güç aralığı algısı ölçeği, Belirsizlikten kaçınma ölçeği	Statü ve etkinlik kazanma hedefinin göze girme, mantık ve açıklıkla ikna taktiklerini etkileyebileceği gözlemlenmiştir. Ayrıca çalışanın algıladığı güç aralığının da statü ve etkinlik kazanma hedefi ile etkileşime girerek göze girme taktiğinin uygulanmasını arttırabileceği ve özerklik geliştirme hedefi ile etkileşime girerek göze girme taktiğini azaltabileceği bulunmuştur.
Erdemir vd. 2011	Cinsel Taciz	Tekil tarama modeli (kesitsel) Anket yöntemi (kolayda örnekleme) Sivas ve Adıyaman İllerinde bulunan 3 hastanede çalışan 184 hemşire	Hemşirelerin çoğunun (% 71,7) hastaları tarafından cinsel tacize uğradıkları, bunların % 61,4'ünün rahatsız edici şekilde gözünü dikerek bakma, % 34,8'inin mahrem / özel yaşamla ilgili sorular sorulması şeklinde olduğu belirlenmiştir. Tacize maruz kalan hemşirelerin, % 29,3'ünün meslektaş ve yöneticilerden yardım istedikleri, % 17,9'unun hiçbir şey olmamış gibi davrandıklarını belirtmişlerdir.
Dursun 2012	İşyeri şiddeti ve tükenmişlik düzeyi	Nedensel karşılaştırma araştırması Anket yöntemi (basit tesadüfi örnekleme)	Çalışanların %26,7'sinin işyerinde fiziksel tacize maruz kaldığı, bu kişilerin %65'inin son bir yıl içinde ara sıra fiziksel şiddete maruz kaldığı ve

Yazar(lar) Yılı	Araştırma Değişkenleri	Yöntem/Örneklem/Ölçekler	Elde Edilen Bulgular
		Bir kamu hastanesinde farklı görevlerde (doktor, hemşire, hasta bakıcı vb.) çalışan toplam 161 kişi İşyeri şiddeti anketi Maslach tükenmişlik envanteri	Bir kamu hastanesinde farklı fiziksel şiddeti uygulayanların ise çoğunlukla erkekler (%64,1) olduğu tespit edilmiştir.
Korkmaz ve Özkara 2012	Örgüte maddi açıdan zarar veren işçi davranışları (Örgüt malına, mülküne yönelik zarar verme, hırsızlık)	Nedensel karşılaştırma araştırması Anket yöntemi (kotalı örnekleme) Isparta ili Ticaret ve Sanayi Odası'na kayıtlı mobilya, deri, gıda, ulaşım, konaklama ve inşaat sektöründeki 333 işveren İşten çıkarmaya ilişkin işveren tutumları anketi	İşçilerin hırsızlık ve işverenin malına kasten zarar vermesi halinde büyük ölçüde işten çıkarıldıkları, malzeme çaldıklarında kesinlikle işten çıkartıldıkları ve maddi zarar verdiklerinde büyük ölçüde işten çıkarıldıkları tespit edilmiştir.
Çelik ve Koşar 2015	Örgüt Kültürü ve Dışlanma	Korelasyonel (keşfedici) araştırma Anket yöntemi (tabakalı örnekleme) Mersin Üniversitesi'nde görev yapan 377 akademik ve idari personel İşyerinde dışlanma ölçeği Harrison'un (1972) örgütlerin ilgi alanları tablosu ölçeğe çevrilmiş	Örgüt kültürü ve işyerinde dışlanma arasında anlamlı ve negatif bir ilişki; cinsiyet ile işyerinde dışlanma arasında istatistiksel açıdan anlamlı bir farklılık olduğu bulunmuştur.

Tablo 3'de yer alan çalışmalardan elde edilen bulgulara göre örgütsel davranışın karanlık yüzüyle ilgili yapılan çalışmalarda şu eğilimlerin olduğu görülmüştür;

- Çalışmalarda değişken sayısı olarak 8 çalışmada 2 değişken ve 6 çalışmada tek değişken kullanılmıştır, ayrıca 3 ve 4 değişkenin kullanıldığı 3'er çalışmanın olduğu görülmüştür.
- İncelenen tüm çalışmalarda mevcut durumu tespit etmek için örneklemin geniş tutulduğu, anketler yoluyla nicel verilerin toplandığı, verilerin istatistiki çözümlemesinin ardından genellemelere gidilmeye çalışıldığı genel tarama modelleri kullanılmıştır.
- 14 çalışmada korelasyonel araştırma modelleri kullanılmış; bu çalışmaların 12'sinde korelasyonel (keşfedici) araştırma modeli ve 2 çalışmada korelasyonel (yordayıcı) araştırma modeli kullanılmıştır. 3 çalışmada nedensel karşılaştırma araştırması modeli kullanılırken, 3 çalışmada ise tekil tarama modeli (kesitsel) kullanılmıştır.
- Verilerin toplanmasında tüm çalışmalarda birincil veri toplama yöntemi olan anket yöntemi kullanılmış, bir çalışmada ise ayrıca gözlem yöntemine yer verilmiştir.
- Bazı çalışmalarda ise literatürdeki teorik bilgilere yönelik ikincil veri toplama yönteminden faydalanılmıştır.
- Örnekleme yöntemi olarak 9 çalışmada güvenilirliği genellikle düşük fakat düşük maliyeti ve uygulama kolaylığı açısından oldukça yaygın olarak tercih edilen kolayda örnekleme yöntemi, 3 çalışmada basit tesadüfi örnekleme yöntemi, 1 çalışmada kotalı örnekleme yöntemi ve 1 çalışmada ise tabakalı örnekleme kullanılmıştır. 6 çalışmada ise örnekleme gidilmeyip tüm evrene ulaşılmaya çalışıldığı tam sayım yöntemi kullanılmıştır.
- Örneklem düzeyi olarak en fazla seçilen 8 çalışmayla sağlık sektörü çalışanları ve 4 çalışmayla üniversite çalışanları olmuştur. Diğer çalışmalarda öğrenciler, belediye çalışanları, turizm sektörü çalışanları, kamu ve özel sektörün farklı alanlardaki çalışanlar örneklem düzeyi olarak seçilmiş; bazı çalışmalarda ise birden fazla örneklem düzeyi tercih edilmiştir.
- Örneklem sayısı olarak en az 86, en fazla 572 aralığında değerler görülmüş ve örneklem ortalamasının yaklaşık 245 olduğu bulunmuştur.
- Bazı anketler araştırmacılar tarafından geliştirilirken, çalışmaların çoğunda daha önceki çalışmalardan alınan ya da uyarlanan ölçekler kullanılmıştır.
- Çalışmalarda karanlık davranışların kişisel özellikler ve durumsal faktörler (örgütsel, sosyal ve kişilerarası faktörler) açısından incelendiği ve değişkenler arasında anlamlı ilişkiler olduğu görülmüştür.

Yapılan değerlendirmeler doğrultusunda gelecekte yapılacak çalışmalarda; daha fazla sayıda değişkenin kullanılması, daha çeşitli model ve veri toplama yöntemlerinin kullanılması, güvenilirliği yüksek örnekleme



yöntemlerine ağırlık verilmesi, farklı örneklem düzeylerindeki çalışma sayılarının arttırılması ve daha fazla sayıdaki örneklem gruplarıyla çalışılması önerilmektedir.

Ayrıca, incelenen çalışmalar göz önüne alındığında; personel seçiminde kişilik özelliklerine ve kişi-örgüt uyumuna uygun kararlar verilmesinin üretkenlik karşıtı iş davranışlarını azaltılabileceği, bireylerin saldırgan ve nezaketsiz davranışlara maruz kalmaları durumunda işten ayrılma niyetlerinde artış olduğu için bu davranışlara yönelik alınacak tedbirlerle işten ayrılmaların azaltılabileceği ve çalışan performansının arttırılabileceği öngörülmektedir. Diğer önemli bir tespit ise çalışanların önemli bir kısmının işyerinde saldırgan davranışlara maruz kaldığı, bu davranışların çoğunluğunun kadın ve daha az iş deneyimine sahip çalışanlara yönelik olduğu ve saldırgan davranışlara maruz kalan bazı çalışanların intikam alma niyetlerinin arttığı bulgusudur. Dolayısıyla maruz kalınan şiddetin şiddeti doğurduğu söylenebilir. Bu noktada, pozitif bir örgüt kültürü ve ikliminin oluşturulmasının ve karanlık davranışlarla mücadelede koruyucu ve önleyici mekanizmalar geliştirilmesinin önemi ortaya çıkmaktadır.

## Sonuç

Belirli bir amacı gerçekleştirmek için farklı kişilik ve kültürel özellikteki bireylerin bir araya gelerek oluşturduğu örgütlerin başarılı olmasında, örgüt üyelerinin kişisel amaçlarıyla örgütsel amaçlarının rasyonel bir şekilde uyumlaştırılması kritik önemdedir. Aşırı iş yükü, adaletsiz ve eşitsiz uygulamalar, engellenme, rol belirsizliği ve rol çatışması gibi birçok stres yaratıcı örgütsel koşulla birlikte; öfke, endişe ve negatif duygulanım gibi kişisel özelliklere bağlı olarak ortaya çıkması muhtemel olumsuz iş davranışları, örgütler için önemli bir sorun alanıdır.

Örgütsel davranış ile ilgili çalışmalar ise daha çok olumlu çalışan davranışları üzerine odaklanmıştır. Bununla birlikte örgütlerde meydana gelen tüm davranışların sonuçları olumlu değildir. Karanlık taraf olarak adlandırılan ve olumsuz sonuçları olan davranışların öncüllerini ve sonuçlarını bilmek; bu davranışları tanımlayabilmenin yanında kontrol altına alınmasını, azaltılmasını ve iyileştirilmesini sağlayacaktır.

Örgütlerin amaçlarına ulaşarak başarılı olmasında stratejik öneme sahip insan kaynağının sergilediği olumsuz iş davranışlarının açıklanmasında öne çıkan yaklaşımlar ise; stres yükleyici duygu modeli, nedensel akıl yürütme modeli, sosyal öğrenme ve engellenme-saldırganlık kuramıdır. Yapılan çalışmalarda, bu tür davranışların ortaya çıkmasında kişilik özellikleriyle birlikte sosyal bağlamın ve koşulların belirleyici olduğu belirtilmektedir. Bu bağlamda, örgütün bu tür davranışların oluşmasına meydan vermeyecek bir şekilde yapılandırılması gerekmektedir.

Ortadan tamamen kaldırılması mümkün olmayan, örgüt ve örgüt üyeleri üzerinde itibarın zedelenmesi, verimliliğin azalması, performansın düşmesi, maliyetlerin artması, tükenmişlik, iş tatmini ve örgütsel bağlılığın azalması gibi birçok olumsuz etkiye sahip olan ve birçok faktöre (kişisel ve durumsal faktörler) bağlı olarak ortaya çıkan örgütsel davranışın karanlık tarafını minimize etmek için önlemler alınması gereklidir. Bu çerçevede, bu tür davranışların vereceği zararlardan korunmak amacıyla; etik değerlere sahip bir örgüt kültürünün oluşturulması, örgütsel adalet algısının sağlanması, kişiliğe yönelik dürüstlük testlerin yapılması, çalışanlarla açık ve net bir iletişim kurulması ve bu tür davranışları destekleyen uygulamalara eleştirel yaklaşımların sınırlanması gerekmektedir.

Türkiye’de yapılan çalışmaları incelemek, bu çalışmaların dağılımını ve yönünü belirlemek amacıyla yapılan bu çalışmada; çalışmanın amacı doğrultusunda öncelikle ULAKBİM Akademik Arşivi Veri Tabanı’nda 2010-2017 yılları arasında konu ile ilgili 273 makaleye ulaşılmış, sonrasında 20 çalışma doküman incelemesine tabi tutulmuş ve çalışmaların yazarları, yılı, araştırma değişkenleri, yöntemi, örnekleme, ölçekleri ve elde edilen bulguları bir tabloyla raporlaştırılmıştır.

Yapılan analiz sonucunda, en fazla çalışmanın 79 makaleyle (%28,94) mobbing konusunda yapıldığı, onu takiben sinik davranışlarla ilgili 65 (%23,81) ve örgütsel sessizlikle ilgili 43 (%15,75) çalışmanın yapıldığı görülmüştür. Bu üç konuyla ilgili toplam 187 (%68,5) makalenin örgütsel davranışın karanlık yüzüyle ilgili yapılan tüm çalışmaların büyük bölümünü oluşturduğu görülmüştür.

Ayrıca incelenen 20 çalışmanın çoğunda (14 çalışmada) bir ya da iki değişken kullanıldığı, tümünde genel tarama modelleri ve anket yönteminin kullanıldığı, yine çalışmaların çoğunda (14 çalışmada) korelasyonel araştırma modellerinin kullanıldığı, örnekleme yöntemi olarak 9 çalışmada kolayda örnekleme, 6 çalışmada ise tam sayım yöntemi kullanıldığı, örneklem düzeyi olarak en fazla çalışmanın (8 çalışma) sağlık sektörü çalışanlarıyla yapıldığı, örneklem ortalamasının yaklaşık 245 olduğu ve çalışmaların çoğunda daha önceki çalışmalardan alınan ya da uyarlanan ölçekler kullanıldığı görülmüştür.

Örgütsel davranışın karanlık tarafıyla ilgili gelecekte yapılacak çalışmalarda; konuyla ilgili daha az çalışma yapılan cinsel taciz, izlenim yönetimi, işyeri nezaketsizliği, işyerinde dışlanma gibi konularda daha fazla sayıda araştırma yapılmasının, daha fazla sayıda değişkenin kullanılmasının, daha çeşitli model ve veri toplama

yöntemlerinin kullanılmasının, güvenilirliği daha yüksek örnekleme yöntemlerinin kullanılmasının, farklı örneklem düzeylerindeki çalışma sayılarının artırılmasının ve daha fazla sayıdaki örneklem gruplarıyla çalışılmasının uygulama birimlerine değerli bilgiler sunarak bu sorunun çözümünde önemli katkılar sağlayacağı düşünülmektedir.

## Kaynakça

- Akbolat, M., Işık, O., Kahraman, G. (2014). *Sağlık Çalışanlarının Sinik Davranışlar Gösterme Eğilimi*. Kastamonu Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, Cilt 4, Baskı 2, Sayfa 84-95.
- Akman, G. (2013). *Sağlık Çalışanlarının Örgütsel Ve Genel Sinizm Düzeylerinin Karşılaştırılması*. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, İstanbul Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Hastane ve Sağlık Kuruluşlarında Yönetim Bilim Dalı, 115.
- Akman, Y. (2016). *Yıkıcı Liderlik İle Mesleki Tükenmişlik Arasındaki İlişki: Öğretmenler Üzerine Bir Araştırma*. Eğitimde Kuram ve Uygulama, 12(3), 627-653.
- Aksay, B. ve Güğərçin, U. (2016). *Yıkıcı Yönetimin İzlenim Yönetimi Taktikleri Üzerindeki Etkisi: Beyaz Yakalı Çalışanlar Üzerine Bir Araştırma*. Ç.Ü. Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, Cilt 25, Sayı 3, 441-456.
- Alan, A.A. (2011). *Amaç Karşıtı İş Davranışları İle Kişilik ve İş Tatmini Arasındaki İlişkinin Yapısal Eşitlik Modeli İle İncelenmesi*. Yayınlanmamış Doktora Tezi, Akdeniz Üniversitesi, SBE İşletme ABD, 197.
- Altınöz, M., Çöp, S., ve Sığındı, T. (2011). *Algılanan Örgütsel Bağlılık Ve Örgütsel Sinizm İlişkisi: Ankara'daki Dört ve Beş Yıldızlı Konaklama İşletmeleri Üzerine Bir Araştırma*. Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi, 15(21), 285-315.
- Andersson, L. M. ve Pearson C.M. (1999). *Tit for tat? The spiraling effect of incivility in the workplace*. Academy of Management Review, 24(3), 452-471.
- Appelbaum, S.H., Deguire, K.J. and Lay, M. (2005). *The relationship of ethical climate to deviant workplace behavior*. Corporate Governance, Vol. 5, No. 4, 43-55.
- Appelbaum, S.H., Iaconi, G. D. And Matousek, A. (2007). *Positive and negative deviant workplace behaviors: causes, impacts, and solutions*. Corporate Governance: The international journal of business in society, Vol. 7 Issue: 5, 586-598.
- Arı, G. S. ve Bal, E. Ç. (2008). *Tükenmişlik Kavramı: Bireyler ve Örgütler Açısından Önemi*. Yönetim ve Ekonomi, 15(1), 131-148.
- Arikan, S. (2011). *İşyerinde Kullanılan Politik Taktiklere Yönelik Olası Bireysel Önceller Üzerine Bir Araştırma*. Türk Psikoloji Dergisi, 26(68), 52-71.
- Ariani, D. W. (2013). *The Relationship between Employee Engagement, Organizational Citizenship Behavior, and Counterproductive Work Behavior*. International Journal of Business Administration, Vol. 4, No. 2, 46-56.
- Bacaksız F.E. ve Yıldırım A. (2015). *Dedikodu ve söylentiler: Hastanelerdeki durum ve hemşirelerin tutumları*. Sağlık ve Hemşirelik Yönetimi Dergisi, cilt.2, 113-120.
- Başar, U. ve Sığırı, Ü. (2016). *İşyerinde Liderliğin Karanlık Yüzü*. 24. Ulusal Yönetim ve Organizasyon Kongresi Bildiri Kitapçığı, 162-171.
- Başar, U. ve Sığırı, Ü., Basım, H.N. (2016). *İş Yerinde Karanlık Liderlik*. İş ve İnsan Dergisi, 3(2), 65-76.
- Bayın, G. ve Yeşilaydın Terekli, G. (2014). *Hemşirelerde Örgütsel Sapma Davranışının Analizi: Bir Üniversite Hastanesi Örneği*. 6/3, 81-107.
- Bell, M. P., Quick, J. C. and Cycyota, C. S. (2002). *Assessment and prevention of sexual harassment of employees: An applied guide to creating healthy organizations*. International Journal of Selection and Assessment, 10, 160- 167.
- Bennett, R.J. ve Robinson, S.L. (2000). *Development of a measure of workplace deviance*, Journal Of Applied Psychology. Vol.85, No:3, 349-360.
- Bradfield, M. ve Aquino, K. (1999). *The Effects of Blame Attributions and Offender Likableness on Forgiveness and Revenge in the Workplace*. Journal of Management, vol.25, no.5, 607-631.
- Bushman, B. J., Baumeister, R. F., Thomaes, S., Ryu, E., Begeer, S., & West, S. G. (2009). *Looking again, and harder, for a link between low self-esteem and aggression*. Journal of Personality, 77, 427– 446.
- Büyüköztürk, Ş., Kılıç Çakmak, E., Akgün, Ö. E., Karadeniz, Ş. ve Demirel, F. (2017). *Bilimsel araştırma yöntemleri*. Ankara: Pegem Akademi Yayınları.
- Conger, J. A. (1990). *The Dark Side of Leadership*, Organizational Dynamics, 19(2), 44-55.
- Cortina, L. M., Magley, V. J., Williams, J. H., ve Langhout, R. D. (2001). *Incivility in The Workplace: Incidence And Impact*. Journal of Occupational Health Psychology, 6(1), 64-80.
- Çarıkcı, İ. H. ve Çelikkol, Ö. (2009). *İş-Aile Çatışmasının Örgütsel Bağlılık ve İşten Ayrılma Niyetine Etkisi*. Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 1(9), 153-170.
- Dean, J.W., Brandes, P. ve Dhwardkar, R. (1998). *Organizational Cynicism*, Academy of Management Review. 23(2), 341-352.
- De Cuyper, N., Baillien, E. ve De Witte, H. (2009). *Job insecurity, perceived employability and targets' and perpetrators' experiences of workplace bullying*. Work & Stress, 23, 206–224.

- Demir, M. ve Tütüncü, Ö. (2010). *Ağırlama İşletmelerinde Örgütsel Sapma ile İşten Ayrılma Eğilimi Arasındaki İlişki*. Anatolia: Turizm Araştırmaları Dergisi, Cilt 21, Sayı 1, Bahar: 64-74.
- Dollard, J., Doob, L., Miller, N., Mowrer, O., ve Sears, R. (1939). *Frustration and aggression*. New Haven, CT: Yale University Press. Doi:10.1037/10022-000
- Douglas, S. C., ve Martinko, M. J. (2001). *Exploring the role of individual differences in the prediction of workplace aggression*. Journal of Applied Psychology, 86, 547-559.
- Drory, A. ve Vigoda-Gadot, E. (2010). *Organizational politics and human resource management: A typology and the Israeli experience*. Human Resource Management Review, 20, 194-202.
- Dursun, S. (2012). *İşyeri şiddetinin çalışanların tükenmişlik düzeyi üzerine etkisi: Sağlık sektöründe bir uygulama*. Çalışma İlişkileri Dergisi, 3(1), 105-115.
- Erkutlu, H. ve Chafra, J. (2013). *Effects of Trust and Psychological Contract Violation on Authentic Leadership and Organizational Deviance*. Management Research Review, 36(9), 828-848.
- European Commission (EC). (2012). *Harassment related to Sex and Sexual Harassment Law in 33 European Countries (Ann Numhauser-Henning and Sylvaine Laulom)*. [http://ec.europa.eu/justice/gender-equality/files/your\\_rights/final\\_harassement\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/justice/gender-equality/files/your_rights/final_harassement_en.pdf).
- Everton, W. J., Jolton, J. A. ve Mastrangelo, P. M. (2007). *Be nice and fair or else: understanding reasons for employee's deviant behaviors*. Journal of Management Development, 26(2), 117-131.
- Feldman, D.C. ve Weitz, B.A. (1991). *From the invisible hand to the gladhand: Understanding a careerist orientation to work*. Human Resource Management, Volume 30, Issue 2, 237-257.
- Fleet, D. D. V. ve Griffin, R. W. (2006). *Dysfunctional organization culture: The role of leadership in motivating dysfunctional work behaviors*. Journal of Managerial Psychology, Vol. 21 Issue: 8, 698-708.
- Fox, S. ve Spector, P. (1999). *A Model of Work Frustration-Aggression*, Journal of Organizational Behavior, 20, 915-931.
- Fox, S., Spector, P. ve Miles, D. (2001). *Counterproductive Work Behavior in Response to Job Stressors and Organizational Justice: Some Mediator and Moderator Tests for Autonomy and Emotions*. Journal of Vocational Behavior, Vol.59: 291-309.
- Griffin, R. W., ve O'Leary-Kelly, A. M. (Eds.). (2004). *The dark side of organizational behavior*. San Francisco: Jossey-Bass. <https://books.google.com.tr/books?id=DGYLXaRps5cC&printsec=frontcover&dq=The+dark+side+of+organizational+behavior&hl=tr&sa=X&ved=0ahUKEwiU0rSBgojUAhWBA8AKHcU8ChQQ6AEIJTAA#v=onepage&q=The%20dark%20side%20of%20organizational%20behavior&f=false>
- Gruys, M. L. (1999). *The Dimensionality of Deviant Employee Performance in the Workplace*. Unpublished Doctoral Dissertation, Phd Thesis, Human Resources and Industrial Relations in the Graduate School University of Minnesota, 144.
- Hauge, L. J., Skogstad, A., and Einarsen, S. (2009). *Individual and situational predictors of workplace bullying: Why do perpetrators engage in the bullying of others?* Work & Stress, 23, 349-358.
- Haynes, K. T., Hitt, M. A. and Campbell, J. T. (2015). *The Dark Side of Leadership: Towards a Mid-Range Theory of Hubris and Greed in Entrepreneurial*. Journal of Management Studies 52:4, 479-505.
- Herscovits, M.S., Reich, T.C. ve Niven, K. (2015). *Workplace Bullying: Causes, Consequences, and Intervention Strategies*. SIOP White Paper Series, International Affairs Committee of the Society for Industrial and Organizational Psychology, 1-22.
- Higgs, M. (2009). *The Good, the Bad and the Ugly: Leadership and Narcissism*, Journal of Change Management. Volume 9, Issue 2, 165-178.
- Hogan, R. ve Hogan, J. (2001). *Assessing Leadership: A View from the Dark Side*, International Journal of Selection and Assessment. 9(1-2), 40-51.
- İyigün, N.Ö ve Çetin, C. (2012). *Psikolojik Kontratın Örgütsel Sapma Üzerindeki Etkisi Ve İlaç Sektöründe Bir Araştırma*. Öneri Dergisi, 10 (37), 15-29.
- Kanten, P. (2014). *İşyeri Nezaketsizliğinin Sosyal Kaytarma Davranışı ve İşten Ayrılma Niyeti Üzerindeki Etkisinde Duygusal Tükenmenin Aracılık Rolü*. Aksaray Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 6(1) . 11-26.
- Kanten, P., Yeşiltaş, M. ve Arslan, R. (2015). *Kişiliğin Karanlık Yönünün Üretkenlik Karşıtı İş Davranışlarına Etkisinde Psikolojik Sözleşmenin Düzenleyici Rolü*. Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi, Cilt: 29, Sayı: 2, 365-391.
- Karaca, M. ve İnce, F. (2016). *İşyerinde Saldırganlık ve Şiddet İşten Ayrılma Niyetini Etkiler (mi?): Kamu Sektörü Örneği*. İş, Güç Endüstri İlişkileri ve İnsan Kaynakları Dergisi, 18(2), 45-62.
- Karasar, N. (2017). *Bilimsel araştırma yöntemleri*. Ankara: Nobel.
- Karau, S. J., ve Williams, K. D. (1993). *Social loafing: A meta-analytic review and theoretical integration*. Journal of Personality and Social Psychology, 65(4), 681-706.
- Kıyıkçı, M. ve Sezici, E. (2017). *Yıkıcı Liderlik Algısı İle Tükenmişlik Arasındaki İlişki: Bankacılık Sektöründe Bir İnceleme*. Üçüncü Sektör Sosyal Ekonomi, 52 (1), 19-40.

- Kish-Gephart, J.J., Harrison, D. A. and Treviño, L. K.. (2010). *Bad Apples, Bad Cases, and Bad Barrels: Meta-Analytic Evidence About Sources of Unethical Decisions at Work*. Journal of Applied Psychology, Vol. 95, No. 1, 1-31.
- Knoll, M. ve Van Dick, R. (2013). *Do I Hear the Whistle...? A First Attempt to Measure Four Forms of Employee Silence and Their Correlates*. Journal of Business Ethics, No. 113, 349-362.
- Korkmaz, A. ve Özkara, O. (2012). *İşçi Davranışlarının İşverenin İşten Çıkarma Kararı Üzerindeki Etkileri: Isparta İli Örneği*. Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 16(2), 207-222.
- Köse, S., İspirli, D. ve Eryılmaz, İ. (2014). *Düzenleyici Odaklar ve İşyeri Nezaketsizliği İlişkisinde Örgütsel İklimin Düzenleyici Etkisi: Keşfedici Bir Araştırma*. II. Örgütsel Davranış Kongresi, Kayseri.
- Kupfer, J. (1982). *The Moral Presumption Against Lying, The Review of Metaphysics*. Vol.36, No.1, 103-126.
- Leary, M. R. ve Kowalsky, R. M. (1990). *Impression Management: A Literature Review And Two-Component Model*. Psychological Bulletin, 107(1), 34-37.
- Leymann, H. (1990). *Mobbing and Psychological Terror at Workplaces, Violence and Victims*. Vol. 5, No. 2, 119-126.
- Lim, V. K. G., (2002). *The IT Way of Loafing on the Job: Cyberloafing*. Neutralizing and Organizational Justice, Journal of Organizational Behavior. 23, 675-694.
- Linstead, S., Marechal, G. ve Griffin, R.W. (2014). *Theorizing and Researching the Dark Side of Organization, Organization Studies*. 35(2), 165-188.
- Lipman-Blumen, J. (2005). *Toxic Leadership: When Grand Illusions Masquerade as Noble Visions*. Leader to Leader, 36, 29-36.
- Liu, H. ve Xia, H. (2016). *Workplace Ostracism: A Review and Directions for Future Research*. Journal of Human Resource and Sustainability Studies, 2016, 4, 197-201.
- Martinko, M.J., Gundlach, M.J. ve Douglas, S.C. (2002). *Toward an Integrative Theory of Counterproductive Workplace Behavior: A Casual Reasoning Perspective*. International Journal of Selection and Assessment, 10(1/2), 36-50.
- Matthiesen, S.B. ve Einarsen, S. (2004). *Psychiatric distress and symptoms of PTSD among victims of bullying at work*. British Journal of Guidance & Counselling, Vol. 32, No. 3, 335-356.
- Michelson, G. ve Mouly, S. (2004). *Do loose lips sink ships?: The meaning, antecedents and consequences of rumour and gossip in organisations*. Corporate Communications: An International Journal, Vol. 9 Issue: 3, 189-201.
- Nartgün, Ş. S., Zafer G.D., Kepekcioglu, E.S. ve Selvi, Ç. (2013). *Öğretim elemanlarının izlenim yönetimi taktiklerini kullanma düzeyi: Abant İzzet Baysal Üniversitesi-Sakarya Üniversitesi Örneği*. The Journal of Academic Social Science Studies, Volume 6 Issue 1, January, 1065-1090.
- Nayir, K.F. (2015). *Öğretmen Adaylarının Öğ Alma Davranışına İlişkin Görüşleri*. Electronic Turkish Studies, Vol 10, Issue 11, 1205-1216.
- Nelson, D. L. Armstrong, A., Condie, J. ve Quick, J.C. (2011). *ORGB*. [https://books.google.com.tr/books?id=c8KET4rNKcC&pg=PT41&lpg=PT41&dq=Sexual+harassment+costs+a+typical+Fortune+500+company+\\$6.7+million&source=bl&ots=KmuCDBcmZy&sig=KTZiM7rkoTL-9es-VBrsXh\\_CXA&hl=tr&sa=X&ved=0ahUKEwjy1rbi1NHUAhWDA5oKHez4AtMQ6AEIPjAD#v=onepage&q=Sexual%20harassment%20costs%20a%20typical%20Fortune%20500%20company%20%246.7%20million&f=false](https://books.google.com.tr/books?id=c8KET4rNKcC&pg=PT41&lpg=PT41&dq=Sexual+harassment+costs+a+typical+Fortune+500+company+$6.7+million&source=bl&ots=KmuCDBcmZy&sig=KTZiM7rkoTL-9es-VBrsXh_CXA&hl=tr&sa=X&ved=0ahUKEwjy1rbi1NHUAhWDA5oKHez4AtMQ6AEIPjAD#v=onepage&q=Sexual%20harassment%20costs%20a%20typical%20Fortune%20500%20company%20%246.7%20million&f=false)
- O'Boyle Jr, E. H., Forsyth, D. R., Banks, G. C. and McDaniel, M. A. (2012). *A meta-analysis of the Dark Triad and work behavior: A social exchange perspective*. Journal of Applied Psychology. Vol 97(3), May 2012, 557-579.
- O'Leary-Kelly, A.M., Griffin R. W., Glew, D. J. (1996). *Organization-Motivated Aggression: A Research Framework*. Academy of Management Review, Vol.21, No.1, 225-253.
- Ones, D. S., Viswesvaran, C. ve Schmidt, F. L. (1993). *Comprehensive meta-analysis of integrity test validities: Findings and implications for personnel selection and theories of job performance*. Journal of Applied Psychology, 78(4), 679-703.
- Öncel, H. (2010). *Çalışanların örgütsel vatandaşlık ve üretim karşıtı iş davranışlarının nedenlerine ilişkin bir model önerisi*. Yayımlanmamış Doktora Tezi, Ankara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Psikoloji Anabilim Dalı, Sosyal Psikoloji Bilim Dalı, 219.
- Örücü, E. ve Yıldız, H. (2014). *İşyerinde Kişisel İnternet ve Teknoloji Kullanımı: Sanal Kaytarma*. Ege Akademik Bakış, 14(1), 99-114.
- Pearson, C. M. ve Porath, C. L. (2005). *On the nature of consequences, and remedies of workplace incivility: No time for "nice"? Think again*. Academy of Management Executive, 19, 7-25.
- Pearson, C. M. and Porath, C.L. (2009). *The cost of bad behavior: How incivility is damaging your business and what to do about it*. New York, NY: Penguin Group. <https://books.google.com.tr/books?id=MUXAAb>

- IDFmsC&printsec=frontcover&dq=The+cost+of+bad+behavior:+How+incivility+is+damaging+your+business+and+what+to+do+about+it&hl=tr&sa=X&redir\_esc=y#v=onepage&q&f=false
- Performance Group International (PGI). *Workplace Deviance Performancegroup*.  
<http://www.performancegroup.co.nz/deviance.html>
- Peterson, D.K. (2002a), *Deviant Workplace Behavior and the Organization's Ethical Climate*. Journal of Business and Psychology, Vol. 7, 47-61.
- Polatçı, S. Ve Özçalık, F. (2015). *Çalışanların Örgütsel Adalet Algıları İle Üretkenlik Karşıtı İş Davranışları Etkileşiminde Pozitif ve Negatif Duygusallığın Aracılık Etkisi*. Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 17(2), 215-234.
- Polatçı, S., Özçalık, F. ve Cindiloğlu, M.. (2014). *Üretkenlik Karşıtı İş Davranışı ve Örgütsel Vatandaşlık Davranışı Üzerinde Kişi-Örgüt Uyumunun Etkileri*. Niğde Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 7 (3), 1-12.
- Robinson, S.L. ve Morrison, E.W. (2000). *The development of psychological contract breach and violation: a longitudinal study*. Journal of Organizational Behavior, 21, 525-546.
- Sezici, E. (2015). *Üretkenlik Karşıtı İş Davranışları Üzerinde Kişilik Özelliklerinin Rolü*. Uluslararası İktisadi ve İdari İncelemeler Dergisi, Year:7, Number 14, 1-22.
- Sinclair, A. (1993). *Approaches to organizational culture and ethics*, Journal of Business Ethics, Vol. 12, 63-73.
- Spector, E.P. (2013). *Introduction: The dark and light sides of organizational citizenship behavior*. Journal of Organizational Behavior, 34, 540-541.
- Spector, P. E. ve Fox, S. (2005). *The Stressor-Emotion Model of Counterproductive Work Behavior*. 1-37.  
<http://www.rc.usf.edu/~jdorio/cwb07-specto>
- Şeşen, H., Soran, S. ve Caymaz, E. (2014). *Dark Side of Organizational Citizenship Behavior (OCB): Testing a Model between OCB, Social Loafing, and Organizational Commitment*. International Journal of Business and Social Science Vol. 5, No. 5, 125-135.
- Tangirala, S., & Ramanujam, R. (2008). *Employee silence on critical work issues: The cross level effects of procedural justice climate*. Personnel Psychology, 61, 37-68.
- Taştan, S.B. (2013). *Bir Negatif İş Davranışı Olarak Üretkenliğe Aykırı Davranışların İşyerinde Örgütsel Adaletsizlik Ve Agresif Davranış Algıları İle İlişkisinde Psikolojik Güçlendirme, Benlik Değeri Ve Sosyal Bütünleşmenin Düzenleyici Rolünün İncelenmesi: Otizm Tanısı Almış Çocuk Sahibi Çalışanlar Üzerine Karşılaştırmalı Bir Araştırma*. Sosyal ve Beşeri Bilimler Dergisi Cilt 5, No 2, 466-481.
- Taştan, S.B. (2014). *İşyeri Nezaketsizliğini Öngören Örgütsel ve Durumsal Önceller İle Çalışanların Davranışsal Sonuçları Arasındaki İlişkinin Ve Sosyo - Psikolojik Kaynakların Rolünün İncelenmesi: Sağlık Kurumlarında Yapılan Bir Araştırma*. İş, Güç Endüstri İlişkileri ve İnsan Kaynakları Dergisi, 16(3), 60-75.
- Tayfun, A. ve Çatır O. (2013). *Örgütsel Sessizlik ve Çalışanların Performansları Arasındaki İlişki Üzerine Bir Araştırma*. İşletme Araştırmaları Dergisi, 5(3), 114-134.
- TBMM. (2015). *Kadına Yönelik Şiddetin Sebeplerinin Araştırılarak Alınması Gereken Önlemlerin Belirlenmesi Amacıyla Kurulan Meclis Araştırması Komisyonu Raporu*, 489.
- Tengilimoğlu, D. ve Tahtasakal, M. (2004). *Büro Etik Kuralları ve Bürolarda Yaşanan Cinsel Taciz Olaylarının Cinsiyete Göre Algılanma Biçimi: Bir Alan Çalışması*. G.Ü. Endüstriyel Sanatlar Eğitim Fakültesi Dergisi, 15, 30-44.
- Thomas, J. (2012). *Counterproductive Work Behaviour*. Living in Wonderland, White Paper, 1-14.  
<https://cdn.auckland.ac.nz/assets/psych/about/ourpeople/documents/Counterproductive%20Work%20Behaviour%20Josh%20Thomas%20White%20Paper.pdf>
- Tuna, A. A. ve Boylu, Y. (2016). *Algılanan Örgütsel Destek ve İşe İlişkin Duyuşsal İyi Oluş Halinin Üretkenlik Karşıtı İş Davranışları Üzerine Etkileri: Hizmet Sektöründe Bir Araştırma*. Journal of Business resarch Turk, 8/4, 505-521.
- Ünal, Ö.F. ve Tekdemir, S. (2015). *Sanal Kaytarma: Bir Kamu Kurumunda Ampirik Bir Araştırma*. Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 20(2): 95-118.
- Vaughan, D. (1999). *The dark side of organizations: Mistake, misconduct, and disaster*. Annual Review of Sociology, 25, 271-305.
- Yıldız, A.N., Kaya, M. ve Bilir, M., (2011). *İşyerinde Şiddet*. Hacettepe Üniversitesi Tıp Fakültesi Halk Sağlığı Anabilim Dalı, Türkiye İşçi Sendikaları Konfederasyonu, Ziraat Grup Matbaacılık, Ankara, 54.
- Yılmaz, A., Özler, D.E. ve Mercan, N. (2008). *Mobbing ve Örgüt İklimi ile İlişkisine Yönelik Ampirik Bir Araştırma*. Elektronik Sosyal Bilimler Dergisi.7(26), 334- 357.
- Yılmaz, Ö.D. (2014). *Algılanan Mağduriyetin Affetme Eğilimi Ve İntikam Niyeti Üzerindeki Etkisi: Konaklama İşletmeleri Çalışanlarına Yönelik Bir Araştırma*. AKÜ İİBF Dergisi, 16(1) 87-105.
- Yu, C. (2014). *The Reality of Counterproductive Work Behaviours, White Paper*, 1-11.  
[http://www.organisationalpsychology.nz/\\_content/14\\_12\\_10\\_Counterproductive\\_Work\\_Behaviours\\_White\\_Paper\\_Christine\\_Yu%20.pdf](http://www.organisationalpsychology.nz/_content/14_12_10_Counterproductive_Work_Behaviours_White_Paper_Christine_Yu%20.pdf)