



Kanaatkâr Yetinmezlik: Girişimcilerin Yokluktan Gelerek Servete Erişme Sürecinin Paradoksal Mekanizması*

Alperen Manisalıgil**

Öz

Girişimciler, iş hayatının zorluklarına karşı dirençli kaldıkları müddetçe ekonomik kalkınmaya, istihdam artışına ve sosyal hareketliliğe ciddi bir katkı vermektedir. Girişimcilerin, erken yaşlardan itibaren karşılaştıkları çeşitli zorluklarla mücadele ederek iş hayatı için de dirençlilik kazandıkları düşünülmekle beraber, girişimci dirençliliğini geliştiren üretici mekanizma henüz keşfedilmemiştir. Akışı icabı başkahramanın çok sayıda zorluğu yenmesini gerektiren kadim olay örgüsü ‘yokluktan servete’nin girişimcilik bağlamındaki tezahürleri, bu mekanizmayı tespit etmeyi kolaylaştıracak zenginlikte anlatılar içeren vakalardır. Bu çalışmada da yokluktan gelerek kurdukları büyük şirketler aracılığıyla eriştikleri serveti koruyabilen birden çok girişimcinin hayatları karşılaştırmalı olarak irdelenmektedir. Bu çoklu vaka analizini yürütmek üzere, ilgili olay örgüsüyle uyumlu olan olumlu sapma örneklem yaklaşımı benimsenerek Vitali Hakko, İdris

* Bu makalenin erken bir hali, 22-24 Haziran 2022 tarihleri arasında düzenlenen Dokuz Eylül Üniversitesi I. Sosyal Bilimler Kongresinde “Yokluktan Servete: Başarılı İş İnsanlarının Zorluk ve Olgunlaşma Deneyimleri” başlığıyla sunulmuş ve bildiri özeti ilgili kongrenin özet metin kitapçığında yayımlanmıştır.

** Dr. Öğr. Üyesi, Marmara Üniversitesi, İstanbul/Türkiye, alperen.manisali@marmara.edu.tr, orcid.org/0000-0001-6632-1948

Yamantürk ve Ataman Özbay örneklerine odaklanılmıştır. Bu üç girişimcinin hayatları, soyutlamacı anlatı paradigması izlenerek öz yaşam öyküleri ve ikincil kaynaklar üzerinden sistematik olarak incelenmiştir. Bu inceleme, girişimcilerin yokluktan servete olay örgüsünü kanaatkâr yetinmezlik olarak tanımlanan paradoksal bir mekanizma aracılığıyla yeniden ürettiğini açığa çıkarmaktadır. Bu mekanizmanın kanaatkârlık boyutunu travma hafızası, kısıtlılık bilinci ve gönüllü öz kısıtlama oluşturmaktayken, yetinmezlik boyutunu ise travmayı vurgulama, çalışma aşkı, zorluğa yakınlaşma ve ulu hedefler meydana getirmektedir. İç içe geçmiş bu üretici mekanizmanın idraki, girişimcilerin iş hayatının zorluklarına daha etkili bir biçimde hazırlanmasını ve dünyaya olumlu bir katkı yapacak biçimde kendilerini gerçekleştirmelerini sağlayacaktır.

Anahtar Kelimeler: Girişimcilik, öz yaşam öyküleri, dirençlilik, kurum tarihi, olumlu örgütsel davranış.

Chasing and Stretching: How Entrepreneurs Reproduce the Rags-to-Riches Plot

Abstract

Entrepreneurs substantially increase job growth, social mobility, and economic development. Yet, many potential entrepreneurs never start a business due to the fear of failure and the perceived difficulties. Entrepreneurs may unleash their potential and contribute to their societies if we better understand how and when entrepreneurial resilience develops. I examine how three entrepreneurs reproduced the rags-to-riches plot, a revelatory plot for entrepreneurial resilience when the protagonists are businesspeople, over their life courses. I use the positive deviance sampling strategy, and select Vitali Hakko, İdris Yamantürk, and Ataman Özbay to conduct a multiple case study to address this research question. I follow the abstractionist narrative paradigm to analyze these entrepreneurs' autobiographies and archival data, and offer an actor-centered and analytically generalizable theoretical framework. According to this analysis, the generating mechanism 'chasing and stretching' enables entrepreneurs to reproduce the rags-to-riches plot without walking down a dark path. While trauma memories, awareness of limitations and voluntary self-restriction constitute the aggregate dimension 'stretching', emphasizing trauma, love of work, embracing difficulties, and setting grand goals shape the other aggregate dimension 'chasing'. The interwoven mechanism 'chasing and stretching' helps entrepreneurs to improve their own and the world's living conditions while embracing strong work ethics.

Keywords: Entrepreneurship, autobiographies, resilience, business history, positive organizational behavior.

Giriş

Ekonomik kalkınmanın, istihdam artışının ve sosyal hareketliliğin önemli kolaylaştırıcılarından birisi girişimciliktir. Girişimcilik, piyasaya yeni ve değerli bir ürün veya hizmet sunmanın gerektirdiği çabayı ve zamanı sosyal, finansal ve zihinsel riskleri göze alarak sarf etme ve ödülünü toplama sürecidir. ¹Girişimcilerin başa çıkması gereken zorluklar ve olası başarısızlıklar, yakaladığı fırsatları değerlendirmek için gerekli imkanlara sahip olan insanlardan kimilerini şirket kurmaktan uzak tutmaktadır. Örneğin Türkiye’de 18-64 yaşları arasındaki insanların yüzde 60’ı girişimcilik için yeterli bilgi, yetenek ve tecrübeye sahip olduğunu düşünse de, iş kurmayı zor bulanların oranı yüzde 75’tir. Yeni iş fırsatlarını tespit edenlerin yüzde 40’ı ise, başarısız olma korkusundan ötürü eyleme geçmemektedir.² Sonradan başarılı olan girişimcilerin bile ilk teşebbüslerinde tökezledikleri bilinmekteyken, verilere yansıyan bu çekingenlik insanların kendilerini gerçekleştirme ve ekonomiye katkı yapma potansiyellerini tam anlamıyla açığa çıkaramadıklarını göstermektedir.

Başarısız girişimler, bu tecrübeden öğrenebilen iş insanlarının sonraki denemelerinde başarıma ihtimalini artırmaktadır.³ Yeni kurulan işletmelerin yüzde 33’ü başarısızlıktan ötürü kapanmaktayken,⁴ bu durumun hissettirdiği keder gibi olumsuz duygularla başa çıkamamak girişimcilerin öğrenme sürecini baltalamaktadır.⁵ Aynı olumsuz duyguları etkili yönetebilen girişimciler ise tekrar iş kurmayı deneyebilmektedir.⁶ Ne var ki girişimcilerin yaşadıkları zorlukların ve uğradıkları başarısızlıkların duygusal ve psikolojik ağırlığını nasıl kaldırdığına dair bilgi kısıtlıdır.⁷ Bu nedenle, girişimcilerin nasıl daha dirençli hale geldiklerini keşfetmeye ihtiyaç duyulmaktadır.

- 1 Robert D. Hisrich - Michael P. Peters - Dean A. Shepherd, *Entrepreneurship*, 6th ed., New York, NY, McGraw-Hill/Irwin, 2005, p. 8.
- 2 Stephen Hill - Aileen Ionescu-Somers - Alicia Coduras - Maribel Guerrero - Muhammad Azam Roomi - Niels Bosma - Sreevas Sahasranamam - Jeffrey Shay, *Global Entrepreneurship Monitor 2021/2022 Global Report: Opportunity Amid Disruption*, London, Global Entrepreneurship Research Association, 2022, p. 35, 182.
- 3 Maria Minniti - William Bygrave, “A Dynamic Model of Entrepreneurial Learning”, *Entrepreneurship Theory and Practice*, vol. 25, no. 3, 2001, p. 13-14.
- 4 Brian Headd, “Redefining Business Success: Distinguishing between Closure and Failure”, *Small Business Economics*, vol. 21, 2003, p. 58.
- 5 Dean A. Shepherd, “Learning from Business Failure: Propositions of Grief Recovery for the Self-Employed”, *Academy of Management Review*, vol. 28, no. 2, 2003, p. 324.
- 6 Trenton Alma Williams – Sara Thorgren - Ida Lindh, “Rising from Failure, Staying Down, or More of the Same? An Inductive Study of Entrepreneurial Reentry”, *Academy of Management Discoveries*, vol. 6, no. 4, 2020, p. 655.
- 7 Saku Mantere - Pekka Aula - Henri Schildt – Eero Vaara, “Narrative attributions of entrepreneurial failure”, *Journal of Business Venturing*, vol. 28, no. 4, 2013, p. 460-461.

Türk iş insanlarının (öz)yaşamöykülerinde en sık rastlanan olay örgüsü olan yokluktan servete (*rags to riches*)⁸, başkahramanlarının zorluklarla mücadele ederek başarıya sürecini anlatmasından ötürü girişimci dirençliliğinin nasıl geliştiği hakkında zengin içgörüler barındırabilir. Bu çalışmada, bu olay örgüsünü yeniden üretmiş olan Vitali Hakko, İdris Yamantürk ve Ataman Özbay'ın yaşamları çoklu vaka analizi yöntemiyle incelenerek aktör merkezli bir teorik çerçeve geliştirilmiştir. Bu girişimcilerin, yokluktan gelmelerine rağmen büyük işletmeler kurabilmelerini ve servetlerini koruyabilmelerini sağlayan üretici mekanizmanın 'kanaatkâr yetinmezlik' olduğu belirlenmiştir. Bu üretici mekanizmanın işleyişini kavramak için öncelikle girişimci dirençliliğinin çocukluktan itibaren ve iş dışı faaliyetler de dahil olmak üzere gelişim süreci hakkında bilinenleri bir araya getirmek gerekmektedir.

1. Teorik arkaplan

Yokluktan gelen girişimcilerin ticaret aracılığıyla servete erişmesi beklenmedik bir durumdur. Alt sosyo-ekonomik gruplardaki girişimciler insan ve sosyal sermaye gibi kaynaklara erişim sıkıntısı çektiğinden ötürü, kurdukları işletmelerin büyüme potansiyeli ve kârlılık yönlerinden başarılı olma ihtimali düşüktür.⁹ Bu bulgu, ekonomik sistemler arası geçiş ortamı gibi farklı bağlamlarda da tespit edilmiştir. Örneğin, sosyalizmden kapitalizme geçen Macaristan'da eski sistemin üst kademelerinde bulunanlardan girişimciliğe yönelenler, sosyalist sistemdeyken alt kademelerde yer almış girişimcilerden daha fazla gelir edinmiştir.¹⁰ Bu iki gruba gelir bakımından ayırıştırılan ana sebep ise insan kaynağına erişim imkanıdır. Hal böyleyken, yokluktan gelerek başarılı işletmeler kurabilen girişimcilerin varlığı, bu kimselerin kaynağa erişememe gibi sıkıntıları başka üstünlükleriyle ikame ettiği anlamına gelebilir. Yokluk ortamında bol bulunan hayat zorlukları düşünüldüğünde, o koşullarda hayatta kalabilen girişimci adaylarının dirençlilik de geliştirmiş olması beklenebilir.

Dirençli girişimcilerin iş hayatında başarılı olma ihtimali dirençsiz girişimcilere oranla daha yüksektir. Bu farkın sebepleri, dirençli girişimcilerin kendilerini

8 Akansel Yalçınkaya - Murat Koraltürk, "İktisat ve İşletme Tarihi Kaynağı olarak İş İnsanı Hatırat ve Oto/Biyografileri: Türkiye'de Yayınlanan Eserler Üzerine Bir Araştırma", *Business & Management Studies: An International Journal*, cilt 6, sayı 4, 2018, s. 981.

9 Alistair R. Anderson - Claire J. Miller, "Class Matters": Human and Social Capital in the Entrepreneurial Process", *The Journal of Socio-Economics*, vol. 32, no. 1, 2003, p. 32-34.

10 Akos Rona-Tas, "The First Shall Be Last? Entrepreneurship and Communist Cadres in the Transition from Socialism", *American Journal of Sociology*, vol. 100, no. 1, 1994, p. 65.

yenilemeye ve çevredeki değişimlere uyum sağlamaya daha yatkın olması¹¹ ve belirsizliklere daha hoşgörülü yaklaşmasıdır.¹² İnsanların dirençlilik seviyesi zamanla değişebilmektedir.¹³ Bu bulgu ışığında, dinamik bir kapasite olan girişimci dirençliliğinin nasıl geliştiğinin süreç yaklaşımıyla incelenmesi önerilmektedir.¹⁴ Bu doğrultuda yapılan çalışmalara göre, girişimciler hem iş hem de özel hayatlarındaki zorluklarla mücadeleleri aracılığıyla işletmecilikte daha dirençli hale gelebilmektedir.¹⁵ Girişimci dirençliliğini etkileyen deneyimlerin hayatın farklı alanlarından gelmesi, bu dinamik kapasitenin gelişim sürecini anlamak için girişimcilerin tüm ömrünü irdelemeyi anlamlı kılmaktadır.

Girişimcilerin öz yaşam öykülerini hakikate yakın tutarak anlatması beklebilir. Öz yaşam öyküleri, yazarın ilk hatırladığı andan itibaren hayatını birinci ağızdan aktardığı metinlerdir.¹⁶ Nobel ödüllü iktisatçı James M. Buchanan, Tollison ile birlikte öz yaşam öyküsündeki hakikat kuramını geliştirmiştir.¹⁷ Bu kurama göre insanlar, öz yaşam öykülerinde kendilerini olduklarından daha iyi gösterme eğilimindedir. Ancak anlatıcılar bu eğilimlerine, yaşamları ne kadar gözlemlenebilir ve kayıt altına alınmış ise bir o kadar gem vurmaktadır. Anlatıcıların bu öz denetiminin sebebi, okurların hakikatten sapan bir aktarımı yalamaları halinde tüm öz yaşam öyküsünü güvenilmez bulacağından endişe etmeleridir. Bu kurama göre, iktisatçıların öz yaşam öykülerini yazarken ahlak filozofları kadar kaygılanmaması beklenebilir. Toplum, sıklıkla normlardan bahseden ahlak filozoflarına nazaran iktisatçılara bencillik atfetmekte ve iyi insan-kötü

-
- 11 Patrick Reinmoeller - Nicole van Baardwijk, “The Link between Diversity and Resilience”, *MIT Sloan Management Review*, vol. 46, no. 4, 2005, p. 61.
 - 12 Juan-Carlos Ayala - Guadalupe Manzano, “The Resilience of the Entrepreneur. Influence on the Success of the Business, A Longitudinal Analysis”, *Journal of Economic Psychology*, vol. 42, 2014, p. 126-127.
 - 13 Byron Egeland - Elizabeth Carlson - L. Alan Sroufe, “Resilience as process”, *Development and Psychopathology*, vol. 5, no. 4, 1993, p. 526.
 - 14 Ali E. Ahmed – Deniz, Ucbasaran – Gabriella, Cacciotti - Trenton A. Williams, “Integrating Psychological Resilience, Stress, and Coping in Entrepreneurship: A Critical Review and Research Agenda”, *Entrepreneurship Theory and Practice*, vol. 46, no. 3, 2022, p. 521-522.
 - 15 Johan Wiklund - Isabella Hatak – Holger Patzelt - Dean A. Shepherd, “Mental Disorders in the Entrepreneurship Context: When Being Different Can Be an Advantage”, *Academy of Management Perspectives*, vol. 32, no. 2, 2018, p. 186.
 - 16 Blake D. Mathias – Anne D. Smith, “Autobiographies in Organizational Research: Using Leaders’ Life Stories in a Triangulated Research Design”, *Organizational Research Methods*, vol. 19, no. 2, 2016, p. 205-206.
 - 17 James M. Buchanan – Robert D. Tollison, “A Theory of Truth in Autobiography”, *Kyklos*, vol. 39, no. 4, 1986, p. 507-512.

insan ekseninde iktisatçıları kötüye daha yakın olarak konumlandırmaktadır. Bu algının farkında olan iktisatçılar, kendilerinden zaten kötülük beklendiğinden ötürü yaşadıklarını olduğu gibi aktarmaya ahlak filozoflarından daha yatkındır. Diğer yandan ahlak filozofları, yaşamları sırasında normlardan saptıkları anlar varsa bunları itiraf etmekten çekinebilir. Toplum, iktisatçılara olduğu gibi servete erişmiş girişimcilere de olumsuz bakabilmektedir, “Türkiye’de...[iş lideri] hırsız olarak olmasa bile spekülör olarak görülmüştür. Ticaret uzun bir süre horlanmış ve hiçbir saygın Türk’ün iştilig etmeyeceği bir uğraş olarak görülmüştür.”¹⁸ Girişimcilerin de halihazırda açıklarını arayan insanların varlığı sebebiyle öz yaşam öykülerinde hakikatten sapmamaya gayret göstermesi beklenebilir. Girişimcilerin bu kaygısı yerindedir. Örneğin, 19. yüzyılda yaşamış olan girişimci Jules Joubert öz yaşam öyküsünü maceracı olay örgüsü (*quest plot*) üzerinden aktarabilmek uğruna bazı olayları çarpıtmış; bu durum ise o dönemin daha kısıtlı kayıt alma imkanlarıyla bile fark edilebilmiştir.¹⁹ Dolayısıyla, hakikati çarpıtma alanlarının darlığı girişimcileri hem öz yaşam öykülerini hem de öz yaşam öykülerinin gömülü olduğu olay örgüsünü isabetli tutmaya zorlamaktadır.

Girişimcilerin çocukluktan itibaren zorluklarla ilişki kurma biçimi dirençliliklerini etkilemektedir.²⁰ Girişimcilerin yaşam öykülerini inceleyen bir araştırmaya göre, ebeveynler çocuklarına özgürlük alanı sunarak, sorumluluk yükleyerek ve karşılığında meydan okumalar çıkararak, onların zorlukları aşma gayretlerine saygılı ve destekleyici yaklaşarak ve kendi iş hayatı deneyimlerini onlara aktararak geleceğin dirençli girişimcilerini yetiştirebilmektedir.²¹ Bu yaklaşım ise çocukların tutkulu, özgüvenli, girişimciliği olağanlaştıran bireyler olarak yetişmesini ve iş hayatında yararlanabilecekleri çeşitli yetenekleri erken yaşlarda edinmesini sağlamaktadır. Bu çalışmaya dayanarak, zorlukların erken yaşlardan itibaren normalleştirilmesinin ve üzerine gidilmesinin girişimci dirençliliğini beslediği söylenebilir. Yaşam öykülerine dayanan bir diğer araştırmaya göre, travma yaşayan çocuklara duygusal destek sağlanması onların deneyimlerini bir

18 Güvenç Alpende, “Big Business and Big Business Leaders in Turkey”, (Yayınlanmamış Doktora Tezi), Michigan State University Department of Management, Michigan, 1966, p. 1.

19 James Reveley, “Using Autobiographies in Business History: A Narratological Analysis of Jules Joubert’s Shavings and Scrapes”, *Australian Economic History Review*, vol. 50, no. 3, 2010, p. 299-301.

20 Stephanie Duchek, “Entrepreneurial Resilience: A Biographical Analysis of Successful Entrepreneurs”, *International Entrepreneurship and Management Journal*, vol. 14, no. 2, 2018, p. 447-448.

21 *a.g.m.*, p. 439.

öğrenme kaynağı olarak çerçevlendirmelerini sağlamaktadır.²² Dolayısıyla her iki araştırma da destekleyici bir çevrenin girişimci adaylarının dirençliliğini geliştirmekteki önemini vurgulamaktadır. Henüz bilinmeyen ise yokluk ortamında tutkulu, özgüvenli ve deneyimlerinden öğrenebilen hale gelen girişimcileri varlığa erişmenin nasıl etkilidir.

Her başarılı anlatının arkasında güçlü bir olay örgüsü vardır. Dünyanın farklı yerlerinden en iyi anlatıcılar bile esasen kadim olay örgülerinden birisini yeniden üretmektedir.²³ Yokluktan servete ise tarih boyunca en sık tekrarlanan olay örgülerindedir.²⁴ Genelde çocukluktan itibaren yokluk çeken ve öksüz veya yetim kalan bir başkahraman etrafında dönmektedir. Hayata erken atılmak durumunda kalan bu başkahraman, olayların akışı içerisinde merkezi bir kriz ve yerine getirilmesi güç görevlerle karşılaşmaktadır. Bu krizi atlatırken ve görevleri ifa ederken olgunlaşan başkahraman, özgüvenli ve özyeterli bir birey olarak yüzleştiği diğer sınamalardan da geçerek servet kazanmaktadır. Ancak yokluktan servete olay örgüsü, başkahramanın karanlık bir istikamete saparak kendisine ve çevresine zarar verdiği bir sona da gidebilmektedir.²⁵ Bunun örnekleri arasında Thackeray'ın *The Luck of Barry Lyndon*'ı ve Gilligan'ın *Breaking Bad*'i sayılabilir. Yokluktan gelen girişimcilerin ise iyi istikamette kalarak servet kazanacağı bir biçimde olay örgüsünü canlandırmalarını sağlayan “üretici mekanizma”²⁶ henüz keşfedilmemiştir. Dostoyevski'nin Sibiryada sürgünde geçirdiği yılları kapsayan yarı öz yaşam öyküsel romanı *Ölümler Eviden Anılar*'da diğer mahkumlar üzerine gözlemlerine dayanarak yönelttiği soru da bu konudur²⁷: Kendilerini yokluk ortamında bulan yetenekli insanlar, kapasitelerini nasıl ve ne zaman kötülüğe değil de iyiliğe yönlendirir? Bu soru iş hayatı çerçevesinde tutulursa, Balzac'ın *Lost Illusions*²⁸ kitabında çirak olarak girdiği matbaayı sonradan devralan Jerome-Ni-

22 Marie-Josée Bernard - Saulo Dubard Barbosa, “Resilience and Entrepreneurship: A Dynamic and Biographical Approach to the Entrepreneurial Act”, *M@n@gement*, vol. 19, no. 2, 2016, p. 108-109.

23 Barbara Czarniawska - Carl Rhodes, “Strong Plots: Popular Culture in Management Practice and Theory”, *Management Education and Humanities* (içinde), Cheltenham, Edward Elgar Publishing, 2006, p. 197-200.

24 Christopher Booker, *The Seven Basic Plots: Why We Tell Stories*, London, A&C Black, 2004, p. 51.

25 *a.g.m.*, p. 66-68.

26 Andrew Abbott, “From Causes to Events: Notes on Narrative Positivism”, *Sociological Methods & Research*, vol. 20, no. 4, 1992, p. 451.

27 Fyodor Dostoyevski, “The House of the Dead”; <https://www.gutenberg.org/files/37536/37536-h/37536-h.htm>, p. 22 (Erişim Tarihi: 01.09.2022)

28 Honoré de Balzac, “Lost Illusions”; <https://www.gutenberg.org/cache/epub/13159/pg13159.html> (Erişim Tarihi: 01.09.2022)

colas Séchard üzerinden yaptığı “yoksulluğun bittiği yerde açgözlülük başlar” tespitini²⁹ yokluktan gelen girişimciler ne zaman yanlışılayabilir? Bu araştırma da yokluktan gelmelerine rağmen kurdukları büyük işletmeleri ömür boyu başarıyla yürütebilen girişimcilerin yokluktan servete olay örgüsünü iyi istikamette kalarak nasıl yeniden üretebildiğine odaklanmaktadır.

2. Araştırma yöntemi

Bu araştırma kapsamında çoklu vaka analizi yapılmıştır.³⁰ Birden çok girişimcinin öz yaşam öykülerinin bu yöntemle incelenmesi, hem dinamik ve karmaşık bir süreç olan girişimci dirençliliğinin gelişimini anlamayı³¹ hem de analitik genellenebilirliği olan bir teorik çerçeve inşasını kolaylaştırmaktadır.³² Yokluktan gelen girişimcilerin karşılımlarına çıkan çeşitli zorlukları aşarak nasıl büyük ticari başarıya eriştiğini anlamak için olumlu sapma örneklem yaklaşımı seçilmiştir.³³ Bu seçimin sebebi, çoğu girişimcinin küçük ticari başarıların ötesine geçememesi yahut ilk başarısızlıklarının ardından denemeyi bırakmasıdır.³⁴ Ayrıca bu örneklem yaklaşımı, örneğin varlıklı bir ortamda büyüyen ve servetlerini koruyan veya çoğaltan başarılı girişimcileri kapsam dışında bırakmıştır. Analiz ünitesi girişimci bireyler olan ve aktör merkezli bir teorik çerçeve kurmayı hedefleyen bu araştırma için vakaların seçiminde temel ölçüt olarak yokluktan gelerek kurduğu büyük işletme(ler) aracılığıyla servete erişme kullanılmıştır. Vaka adaylarını belirlemek için kurum tarihi³⁵ ve iş insanlarının (öz)yaşam öykülerini³⁶ listeleyen birbirini tamamlayıcı iki çalışmadan yararlanılmıştır. Bu aşamada, örneğin yokluktan gelerek servete erişen ama küçük işletme sahibi olan terzi Yusuf Kenan aday vakaların dışında bırakılmıştır. Geriye kalan aday vakalar arasında eleme yaparken, öz yaşam öykülerini ana veri kaynağı olarak kullanan araştırmacıların

29 “Where poverty ceases, avarice begins.”

30 Robert K. Yin, *Case Study Research and Applications: Design and Methods*, 5th ed., London, Sage, 2009, p. 25-60.

31 Stephanie Duchek, *a.g.m.*, p. 431-432.

32 Willem Hulsink - Andreas Rauch, “About The Lives and Times of Extraordinary Entrepreneurs: The Methodological Contribution of Autobiographies to the Life Course Theory of Entrepreneurship”, *Journal of Small Business Management*, vol. 59, no. 5, 2021.

33 Michael Q. Patton, *Qualitative Research & Evaluation Methods: Integrating Theory and Practice*, London, Sage Publications, 2014, p. 405.

34 Stephanie Duchek, *a.g.m.*, p. 933.

35 Rıfat N. Bali - Murat Koraltürk - Akansel Yalçınkaya, *Kurum ve Sektör Tarihi, İş İnsanı ve Yönetici Hatırat, Biyografi ve Otobiyografi Kitapları Bibliyografyası (1932-2018)*, İstanbul, Libra Kitap, 2019, s. 37-109.

36 Arzu Güldüşüren, *a.g.m.*, s. 459-465.

bilgi bakımından zengin olan anlatılara öncelik vermesi tavsiyesine uyulmuştur.³⁷ Bu değerlendirme neticesinde Vitali Hakko, İdris Yamantürk ve Ataman Özbay çoklu vaka analizinin örneklemini oluşturmuştur.

Öz yaşam öyküleri, iş insanlarının girişimcilik sürecinin duygusal ve psikolojik yükünü nasıl sırtladığını anlamak için uygun veri kaynaklarıdır. İnsanların olgunlaşmasını ve davranışlarında ne kadar tutarlı olduğunu daha iyi anlamak için, mercek altına alınan kişinin ömrü boyunca yaşadığı olayları birbirini takip eden bir dizi halinde sunan bütüncül anlatıların incelenmesi önerilmektedir.³⁸ Bu koşulları sağlayan bir anlatı olarak öz yaşam öyküleri, yazarlarının özbenlik algılarına, kararlarını yönlendiren güdülere, etkilendikleri insanlara ve çevreye dair içgörüler sunmaktadır.^{39,40} Öz yaşam öykülerini özellikle bu araştırma için daha uygun kılan nitelik ise, yazarlarının deneyimledikleri başarı ve başarısızlıklar sebebiyle yaşadıkları sevinç ve acıları, umut ve umutsuzlukları, tatmin ve hayal kırıklıklarını okura canlı bir şekilde aksettirmesidir.⁴¹ Öz yaşam öykülerinin bu niteliği, kurum tarihi alanındaki, “belgelere, resmî kaynaklara yansımaya hayal kırıklıkları, başarısızlıklar vb. insani süreçlerin de kayıt altına alınması”⁴² beklentisini karşılamaktadır. Bu veri kaynağı, özellikle girişimcilik alanında teori geliştirmek veya teorileri test etmek için yeterince güçlü bir ampirik temel sağlayabilmektedir.⁴³

Bu araştırmanın veri seti farklı kaynaklarla zenginleştirilmiştir (bkz. Tablo 1). Öz yaşam öyküleri dışında başvuru kaynakları arasında girişimcilerin video kayıtları, röportajları ve şirketlerinin websitelerinde sunulan anlatılar bulunmaktadır. Bu kaynaklar, anlatıların iç tutarlılığının farklı zaman noktalarında ve anlatı tekrarlarında sınanmasını sağlamıştır. Ortaya çıkmakta olan teorik çerçeveyi veri üçlemesi idealine yakınsayarak sağlamlaştırmak üzere, ilgili girişimcilerin yakın

37 Willem Hulsink - Andreas Rauch, *a.g.m.*, p. 926.

38 Gordon W. Allport, *The Use of Personal Documents in Psychological Science*, New York, NY, Social Science Research Council Bulletin, 1942, p. 56.

39 Eric W. Ford - W. Jack Duncan - Arthur G. Bedeian - Peter M. Ginter - Matthew D. Rousculp - Alice M. Adams, “Mitigating Risks, Visible Hands, Inevitable Disasters, and Soft Variables: Management Research That Matters to Managers”, *Academy of Management Perspectives*, vol. 19, no. 4, 2005, p. 47-48.

40 Sidonie Smith - Julia Watson, *Reading Autobiography: A Guide for Interpreting Life Narratives*, London, University of Minnesota Press, 2010, p. 1-15.

41 Gordon W. Allport, *a.g.m.*, p. 77.

42 Arzu Güldöşüren, “Türkiye’de Kurum Tarihçiliği Literatürü”, *Türkiye Araştırmaları Literatür Dergisi*, cilt 19, sayı 37, 2021, s. 402.

43 Blake D. Mathias – Anne D. Smith, *a.g.m.*, p. 204-205.

çevresinin onlar hakkında çeşitli video kayıtlarında, röportajlarda ve yazılarda söyledikleriyle bu girişimciler hakkında çıkan gazete haberleri de incelenmiştir. Örneğin Vitali Hakko'nun eşi Ketty Hakko'nun da öz yaşam öyküsünü yazması, anlatılar arası tutarlılığın daha kapsamlı bir biçimde sınanmasını sağlamıştır. Ketty Hakko'nun eşi ile kesişen anlatılarındaki az sayıda bilgi farkları, ortaya çıkan teorik çerçeveye doğrudan ilgisi olmayan alanlardadır (örneğin Ketty Hakko'nun eşini ilk buluşmada aslında beğenmemesi,⁴⁴ Vitali Hakko'nun ev dekorasyonunu aslında eşine bırakmaması⁴⁵). Dileyenlerin aynı veri setine makul bir çaba göstererek ulaşabilecek olması, bu çalışmada aktarılan olay örgüsünün ve ileri sürülen teorik çerçevenin yanlışlanabilmesine imkan tanımaktadır.

Tablo 1. Veri setinin dökümü

Vaka	Veri kaynağı ve niceliği	Analizde temel kullanımı
Vitali Hakko	Hayatım Vakko (1997), 253 sayfa	Girişimcinin yokluktan gelerek servete erişme süreci ile alakalı anlatısının ana kaynağı
	Vitali Hakko Belgeseli (1997), 68 dakika	Hem girişimcinin hem de yakın çevresinin gözünden aynı sürecin anlatısının zenginleştirilmesi ve tutarlılık sınaması
	Dün Gibi (Ketty Hakko, 2010), 179 sayfa	Veri üçlemesi idealine yaklaşarak ortaya çıkmakta olan teorik çerçevenin geliştirilmesi
	“Dahası Var” programı (Cem Hakko, 2011), 25 dakika	
	Gazete haberleri veya röportajları, 100'den fazla ünite	
	www.vakko.com, kurumsal websitesi	Girişimcinin kurduğu şirketlere dair bilginin artırılması

44 Ketty Hakko, *Dün Gibi*, İstanbul, Promat, 2010, s. 37.

45 *a.g.e.*, s. 61, 134.

İdris Yamantürk	<p>Bir Cumhuriyet Çocuğunun Hayat Hikâyesi: Türk Milletine Borcumuz Var: İdris Yamantürk (2014), 480 sayfa</p> <p>İdris Yamantürk'ün yaşamını bizzat anlattığı beş program (örnek “Dünyayı İnşa Edenler - İdris Yamantürk”, 2019, TRT Haber, 30 dakika), toplam 216 dakika (kayıtlar 12-71 dakika arası)</p> <p>İdris Yamantürk'ün yaşamını tanıdıklarının anlattığı programlar, toplam 397 dakika (kayıtlar 32-130 dakika arası)</p> <p>Gazete haberleri veya röportajları, 100'den fazla ünite</p> <p>www.guris.com.tr, kurumsal websitesi</p>	<p>Girişimcinin yokluktan gelerek servete erişme süreci ile alakalı anlatısının ana kaynağı</p> <p>Girişimcinin anlatısının farklı zamanlardaki tutarlılığının sınanması ve veri setinin zenginleştirilmesi</p> <p>Veri üçlemesine yaklaşarak teorik çerçevenin geliştirilmesi, sınanması, yalınlaştırılması ve sınır koşulların belirlenmesi</p> <p>Girişimcinin kurduğu şirketlere dair bilginin artırılması</p>
Ataman Özbay	<p>Yedi Yaşında Bindığım Kamyonun Frenleri Patladı ve Hayata Yuvarlandım (2015), 181 sayfa</p> <p>Özbay'ın katıldığı program veya verdiği seminer kayıtları, 14 kayıt (örnek “Stratejik İşler - Ataman Özbay”, 2016, Expo Channel TV, 32 dakika), toplam 875 dakika (kayıtlar 21-137 dakika arası)</p> <p>Gazete haberleri veya röportajları, 42 adet</p> <p>www.atamanozbay.net, kişisel websitesi</p>	<p>İlk iki vaka ile geliştirilmiş teorik çerçevenin, girişimcinin yokluktan gelerek servete erişme süreci ile alakalı anlatısının bu ana kaynakları aracılığıyla sınanarak yalınlaştırılması ve sınır koşullarının belirlenmesi</p> <p>Girişimcinin kendisine ve kurduğu şirketlere dair bilginin artırılması</p>

Öz yaşam öykülerinde karşılaşılabilen yanlılıklar olabildiğince azaltılmaya çalışılmıştır. Bu veri kaynağında sosyal istenirlik, anımsama ve atfetme yanlılıkları ile karşılaşılabilmektedir.⁴⁶ Sosyal istenirlik yanlılığı, öz yaşam öyküsündeki hakikat kuramına göre girişimciler için düşük düzeyde kalmaya yatkındır. Hakikaten de örneğin Hakko, sürdürülebilirlik duyarlılığının günümüzdeki seviyede olmadığı bir dönemde, çevreyi korumayla alakalı belediyenin uyarısına yeterince hızlı ve kapsamlı bir biçimde uymadığını itiraf etmektedir.⁴⁷ Anımsama yanlılığı ise insan hafızasının menziline sınırılığından kaynaklanmaktadır. Bununla beraber hafıza, insanların olgunlaşmasını sağlayan veya davranışlarında kalıcı etkiler bırakan olayları erişimi kolaylaştıracak kadar belirgin bir şekilde ve uzun süre koruyabilmektedir.⁴⁸ Atfetme yanlılığına kapılan yazarlar ise edindikleri başarıları dış etkenlerden çok iç etkenlere bağlamaktadır. Halbuki incelenen üç girişimci de dış etkenlerin başarılarındaki payını açıkça belirtmektedir. Bu durum, Yamantürk'ün öz yaşam öyküsünün başlığına bile yansıyan 'milletine borçluluk' vurgusuyla en belirgin biçimini almaktadır. Dolayısıyla, seçilen girişimciler özelinde öz yaşam öykülerine has yanlılıklar makul karşılanabilecek kadar düşüktür.

Öz yaşam öykülerinden genellenebilir bir teorik çerçeve geliştirebilmek için soyutlamacı anlatı paradigması izlenmiştir. Bu paradigma çerçevesinde hareket eden araştırmacılar, dışarıdan eriştikleri anlatılardan genellenebilir örüntüleri çıkarsayabilecekleri analiz yaklaşımları kullanmaktadır.⁴⁹ Örneğin, kriminoloji alanında suçluların öz yaşam öyküleri incelenerek hangi deneyimlerin onları nasıl ve ne zaman suça götürdüğü kavranmaya çalışılmaktadır.⁵⁰ Girişimcilerin (öz)yaşamöyküleri üzerinden dirençlilik gibi konuları araştıran önceki çalışmalar da veriyi tarihsel bağlamdan soyutlayarak genellenebilir teorik çıkarımlara odaklanmıştır. Örneğin, yakın geçmişte yapılan girişimci dirençliliği üzerine bir çalışma 1794 ve 1955 yılları arasında doğan girişimcilerin (öz)yaşam öykülerini içerik analizi ile incelemiştir.⁵¹ Yokluktan servete, tarih boyunca tekerrür eden

46 Blake D. Mathias – Anne D. Smith, *a.g.m.*, p. 207.

47 Vitali Hakko, *Hayatım, Vakko*, İstanbul, Vakko Yayınları, 1997, s. 123-126.

48 Daniel L. Schacter, "The Seven Sins of Memory: Insights from Psychology and Cognitive Neuroscience", *American Psychologist*, vol. 54, 1999, p. 195-196.

49 Grace Ann Rosile - David M. Boje - Donna M. Carlon - Alexis Downs - Rohny Saylor, "Storytelling Diamond: An Antenarrative Integration of The Six Facets of Storytelling in Organization Research Design", *Organizational Research Methods*, vol. 16, no. 4, 2013, p. 562-564.

50 Lois Presser, "The Narratives of Offenders", *Theoretical Criminology*, vol. 13, no. 2, 2009, p. 189-193.

51 Stephanie Duchek, *a.g.m.*, p. 438.

temel bir olay örgüsü olduğu için başkahramanları tarihsel bağlamdan soyutlayarak analiz etmek makul görülebilir. Soyutlamacı anlatı paradigması ile (öz) yaşam öykülerinden genellenebilir çıktılar edinebilmek için verinin kodlanması önerilmektedir.⁵² Bu yaklaşım izlenerek teorik çerçevenin ilk halini ortaya çıkarmak için, en zengin ve çeşitli veri kaynaklarını barındıran vaka olan Hakkı in-celenmiştir.⁵³ Ardından sırasıyla Yamantürk ve Özbay vakaları teorik çerçeveyi sınamak, iyileştirmek ve sınır koşullarını belirlemek için analiz edilmiştir.

2.1. Vaka Betimlemeleri

Vitali Hakkı, 1913 yılında İstanbul’da doğdu. Babasının işten çıkarılmasının yol açtığı maddi yokluk sebebiyle eğitim hayatı altı yıl sürebildi. Okulu bırakınca Mahmutpaşa’da bir kumaş mağazasında işe girerek çalışma hayatına atıldı. Ankara’ya taşınan babasının, ailesiyle irtibatı zamanla koptu. Vitali Hakkı, 1934 yılında Şen Şapka ismiyle ilk dükkanını açtı. 1938 yılında Vakko’yu kurdu ve zamanla Türkiye’ye çok katlı mağazacılık ve hazır giyim gibi pek çok yeniliği taşıdı. Arsa alımından beri karşılaştığı büyük zorluklara rağmen Merter’de hem mimarisiyle hem de sergilediği yapıtlarla sanatla kenetlenmiş olan Vakko fabrikasını 1969 yılında kurdu. Vakko’nun çerçevesini ömrü boyunca birkaç kez yeniden tanımlayarak şirketin ürün ve hizmet gamını genişletti. 2007 yılında vefat etti.

İdris Yamantürk, 1925 yılında Rize’de doğdu. On yaşındayken babası vefat etti. İlk ve ortaöğrenimini hem zor şartlarda hem de aralıklarla yürütebildi. Ailesinin geçimine katkıda bulunmak için küçük yaşlardan itibaren farklı işlerde çalıştı. İstanbul Teknik Üniversitesi Elektrik Fakültesinde okumaya hak kazandı. Üniversite öğrencisi olduğu dönemden başlayarak ömrünün sonuna dek Türk Ocakları ve benzeri ülkedeki derneklerin faaliyetlerine katkı yaptı. Yokluk içinde evlendi. Mezuniyetinden sonra girdiği devlet memuriyetinden eşinin rızasını da alarak kısa sürede ayrıldı. 1958 yılında zamanla holdingleştireceği Güriş şirketini kurdu. Yurtiçi ve yurtdışında 100’den fazla altyapı ve üstyapı projesi tamamladı. 2021 yılında vefat etti.

Ataman Özbay, 1943 yılında İzmit’te doğdu. Yedi yaşında geçirdiği trafik kazası sonrası kekeme oldu. Kekemeliği yenmek ve ailesinin geçinmesine yardımcı olmak için gazete satmaya ve matbaada çalışmaya başladı. Liseyi bitirmeden önce kekemeliği yendi. Marmara Üniversitesi Eczacılık Fakültesinde okumaya hak

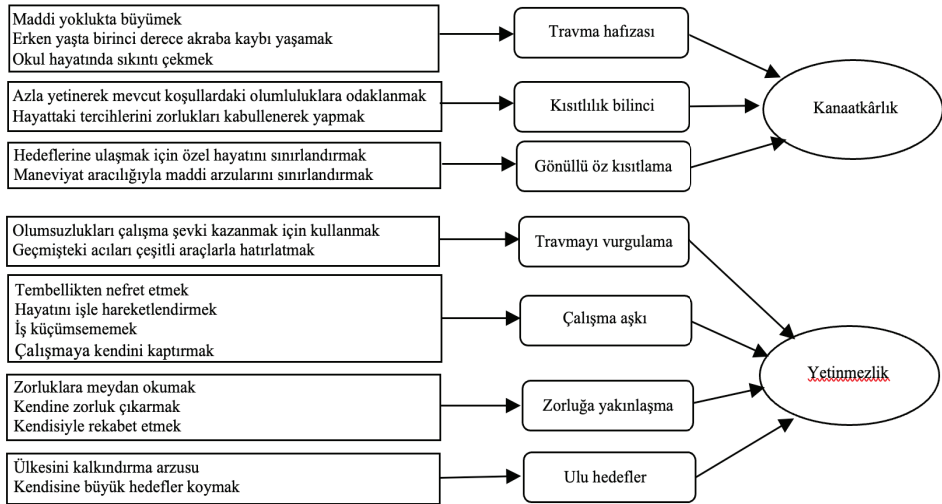
52 Miguel Pina e Cunha - Marianne W. Lewis - Arménio Rego - Wendy K. Smith, “Biographical Methods in Leadership Research”, *Handbook of Methods in Leadership Research* (içinde), Cheltenham, Edward Elgar Publishing, 2017, p. 387.

53 Robert K. Yin, *a.g.e.*, p 25-60.

kazandı. Üniversiteye başlamasından hemen önce babasını bir trafik kazasında kaybetti. Yokluk içinde evlendi. Eşiyle tanıştığında onun ailesinin zengin olduğunu bilmiyordu. Eşinin ailesi Özbay'a çok soğuk bir tavır takındı. Üniversiteden mezun olduktan sonra Hayrabolu'da ilk eczanesini kurdu ve zamanla matbaacılık, medya, toptancılık gibi çok sayıda farklı iş sahasına girdi. 22 sene boyunca Hayrabolu'da vergi rekortmeni oldu.⁵⁴ 2012 yılında 50'nin üzerinde olan ve 65 ülkeye ihracat yaptığı markalarını Eczacıbaşı Holding'e 56 milyon TL'ye devretti.⁵⁵ Sonrasında insanlara girişimcilik konusunda tecrübelerini ve içgörülerini bilabedel seminerler vererek aktarmaya başladı.

3. Bulgular

Her üç girişimci de hem kanaatkârlık hem de yetinmezlik sergilemiştir (bkz. Şekil 1). Kanaatkârlık boyutunu travma hafızası, kısıtlılık bilinci ve gönüllü öz kısıtlama, yetinmezlik boyutunu travmayı vurgulama, çalışma aşkı, zorluğa yakınlaşma ve ulu hedefler meydana getirmektedir (bkz. Tablo 2). Üç girişimci de bu iki boyutun iç içe geçmesiyle ortaya çıkan kanaatkâr yetinmezlik aracılığıyla başkahramanı oldukları yokluktan servete olay örgüsünü yeniden üretebilmiştir.



Şekil 1. Veri Yapısı

54 Milliyet, "Girişimcilerden Gençlere Altın Ögütler"; <https://www.milliyet.com.tr/yerel-haberler/bursa/girisimcilerden-genclere-altin-ogutler-10055540> (Erişim Tarihi: 31.08.2022).

55 Milliyet, "Islak Mendili Sattı Eczanesine Döndü!"; <https://www.milliyet.com.tr/ekonomi/islak-mendili-satti-eczanesine-dondu-1759129> (Erişim Tarihi: 31.08.2022).

Tablo 2. Kavram-delil tablosu

İkinci derece kodlar	Birinci derece kodlar ve örnek alıntılar
Travma hafızası	Maddi yoklukta büyüme <p>Hayata birçoğunun söylediği gibi sıfırdan değil, sıfırın altından başlayıp bugünlere geldim (Hakko).⁵⁶</p> <p>Okula gitmek için her gün 10-12 km’lik yolu yürümek zorundaydık... Millet... çıkarık... bulamazsa yalınayak gezerdi. [İlk defa] ayakkabı giydiğimde 11 yaşındaydım (Yamantürk).⁵⁷</p> <p>Bıçağımız... resmen evin madeni gibiydi... et doğrama, ekmek kesme, salata yapma gibi her işi o bıçakla yapardık... bir şey olsa yedeği yoktu. O yüzden büyük ihtimam gösteriyorduk (Özbay).⁵⁸</p> Erken yaşta birinci derece akraba kaybı yaşamak <p>Babam[ın] hayatımda ne yazık ki çok fazla yeri olmadı⁵⁹... sekiz-on ayda bir çıkar gelir, birkaç gün kalır sonra gene giderdi (Hakko).⁶⁰</p> <p>Babam [kaza sonucu] öldüğünde on yaşındaydım (Yamantürk).⁶¹</p> <p>Babamın trafik kazası geçirdiğini öğrendim. O an sanki dünya başıma yıkıldı. Bir an gözlerim karardı. Ayakta zor durabildiğimi bugün gibi hatırlıyorum... Hastaneye geldiğimde babam komadaydı. Durumu tam olarak anladığımda mahvolmuştum... Daha okulumu bitirecek, diplomamı alacak ve iş kuracaktım. Sonrasında babamı ve annemi güzel yaşatmak için çalışacaktım... Daha çok gençti... 8 Kasım’da babamızı kaybettik... Hani insan bir uzvunu kaybettiğinde kendini eksik hisseder ya, ben de artık birçok yerimi eksik hissediyordum (Özbay).⁶²</p>

56 Vitali Hakko, *a.g.e.*, s. 252.

57 Osman Çakır, *a.g.e.*, s. 25.

58 Ataman Özbay, *Yedi Yaşında Bindiğim Kamyonun Frenleri Patladı ve Hayata Yuvarlandım*, İstanbul, Elma Yayınevi, 2014, s. 29.

59 Vitali Hakko, *a.g.e.*, s. 15.

60 *a.g.e.*, s. 74.

61 Osman Çakır, *a.g.e.*, s. 22.

62 Ataman Özbay, *a.g.e.*, s. 79-80.

Okul hayatında sıkıntı çekmek

Fransız okulu [Chemin de Fer kumpanyasında] çalışanların çocuklarından para almıyordu. Babam [o şirketteki] işini kaybedince okul idaresi mevsim sonuna kadar okul ücretini ödememizi istedi. İşsiz bir babanın ödemeyeceği bir tutardı bu. Böylece altı yıl süren okul faslı sona ermiş oldu (Hakko).⁶³

Erzurum çok soğuktu... elli kişilik yatakhane bir soba yanıyordu...ve ancak etrafını ısıtıyordu.... soğuğa dayanamayarak zatürre... [veya] tüberküloz olup ölen çok arkadaşımız oldu. Ben [de] ortaokul son sınıfta bir müddet hastanede yatmışım (Yamantürk).⁶⁴

Okulda kravat takıyoruz... Sadece bir kravatım var ama nereye koyduğumu unuttum. Yengemden ağabeyimin gardırobundan bir kravat vermesini istedim. Bana, “Sen asalak yaşamaktan bıkmadın mı?” dedi. Ağabeyimin evinde oturuyorduk. Annem de oradaydı. “Bıkmadın mı?” derken beni itti. Hüngür hüngür ağlayarak... otobüse doğru gitmeye başladım... İçimden, “Deniz kıyısına gidip intihar mı edeyim?” diye geçirdim (Özbay).⁶⁵

Kısıtlılık bilinci Azla yetinerek mevcut koşullardaki olumluluklara odaklanmak

Giyim kuşam bir renktir, bir şenliktir. Bu nedenle de ... markamız “Şen Şapka”dır. Bu, biraz da benim felsefemdir. Bir insanın gülyüzlü, şen, kendinden hoşnut ve iyimser olması için çok şey gerekmez. Yeter ki küçük şeylerle yetinmesini bilsin. Öylesine günler vardır ki, bir şapka sizi değiştirir. O an, aynadaki kendinizi de, karşınızdaki insanları da bir başka türlü görürsünüz... Bizim şapkalarımız, renk, güzellik, alım, zarafet veriyor, günlük yaşama küçük şenlikler katıyordu. Bu da beni maddi kazancımın dışında mutlu ediyordu (Hakko).⁶⁶

Tabağımızda yemek, ekmek parçası bırakmamayı, ufak ekmek kırıntılarını bile yemeyi öğreten ve öğrenen nesillerin çocuklarıyız. Bu bende hâlâ var... Şahsen ailelerimizin bize verdiğinden dolayı mutluyum. Belki azdı ama helaldi (Yamantürk).⁶⁷

63 Vitali Hakko, *a.g.e.*, s. 30.

64 Osman Çakır, *a.g.e.*, s. 48, 65.

65 Ataman Özbay, *a.g.e.*, s. 97.

66 Vitali Hakko, *a.g.e.*, s. 70.

67 Osman Çakır, *a.g.e.*, s. 421.

Kekemelik başarımın sırrı. Hep gülüyordum. Gülmek bedava. Dört-beş kelime bir arada söylediğim vakit karşı taraf alay eder diye -yüz ifadesinden anlıyordum- konuşmuyordum. Hep ‘canım, hayatım, pekala’, ‘gazete’, ‘cinayeti yazıyor’..., öyle tek kelimeyle hayatım geçiyordu... Bu hayatımda ilerleme sebebim oldu, çünkü bir insanın hayatında gülmek ve tatlı konuşmak kadar faydalı bir şey yok (Özbay).⁶⁸

Hayattaki tercihlerini zorlukları kabullenerek yapmak

Aile bütçesine katkıda bulunmazsam kendimi bir suçlu gibi duyacaktım [*sic*]. Maddi nedenlerle yarıda bırakmak zorunda kaldığım öğrenimime devam etmem... Hiç kuşkusuz zordu... Çok geçmeden Mahmutpaşa’da kendime bir iş buldum. Böylece, çocukluğuma kesinkes “Elveda” dedim (Hakko).⁶⁹

Bir Alman’dan dinlediğim bir söz; “Saat ile mesaisine bağlı olanlar hep aynı masada çalışırlar. Eğer bir insan yükselmeyi arzu ediyorsa, saatle kayıtlı olmamalı” şeklindeydi. Doğru bir söz. İş hayatı böyledir (Yamantürk).⁷⁰

Her gün okulda ne yiyeceğimin hesabını yapardım. Okulda ekonomik durumu iyi olan arkadaşlarımız vardı, onlarla da samimiydim. Bazen bu arkadaşlarla yemeğe giderdik. Eğer... param yoksa ‘karnım tok’ derdim. Bana yemek ısmarlamalarına izin veremezdim çünkü bir sonraki sefer benim ısmarlamam gerekirdi, ama o zaman param olmayabilirdi (Özbay).⁷¹

Gönüllü öz kısıtlama

Hedeflerine ulaşmak için özel hayatını sınırlandırmak

Kişisel giderlerimi handiyse sıfır noktasında tutmaya çalışıyordum. Lokantada yemek yemiyor, haftada bir olsun sinemaya gitmiyor, kutsal günümüz Cumartesi ve Pazar günleri dahil her gün sabahtan akşama didinip duruyordum (Hakko).⁷²

68 Youtube, “Stratejik İşler – Ataman Özbay”; https://www.youtube.com/watch?v=tIcQz_AoXds, 1:50-2:41 (Erişim Tarihi: 30.08.2022).

69 Vitali Hakko, *a.g.e.*, s. 38-39.

70 Osman Çakır, *a.g.e.*, s. 410.

71 Ataman Özbay, *a.g.e.*, s. 94.

72 Vitali Hakko, *a.g.e.*, s. 68.

Çok mütevazı bir ev hayatımız oldu. Kimse beni gece kulüplerinde vur patlasın çal oynasın tepinirken... yatlarla, mavi turlar vs. ile seyahat ederken... altımda günün lüks arabalarından biri[yle] görmedi (Yamantürk).⁷³

[Arkadaşları gezmeye çağırdığımda] ağabeyime hiç, “Ben şuraya gidiyorum, benim şu işim var” deyip yalan söylemezdim. Matbaadan kaçmazdım (Özbay).⁷⁴

Maneviyat aracılığıyla maddi arzularını sınırlandırmak

[Eşim ve ailesi] oruçlarını tutarlardı... Vitali dinine çok hürmet ederdi, sabahları dua etmeden ağzına lokma koymazdı. Sağlığı izin verdiği sürece Yom Kipur’da gününü sinagogda geçirdi. Son seyahatlerimizden birinde, havaalanında dua kitabını yanıma almadığımı fark edince, şoförü eve yolladı getirmesi için. Uçağı kaçırmak pahasına bile olsa dua kitabını bekledi (Ketty Hakko).⁷⁵

İş hayatımda, olmayan anneme babama, aileme layık olmay[a], [kendimi] her an kontrol etmeye çalıştım. Arkadaşlarıma, akrabalarıma, ihanet etmemeye gayret ettim (Yamantürk).⁷⁶

Eşimin kanser olmasıyla... dedim ki ‘dünyaya çıplak geldin, çıplak gideceksin’ Eşim rahmetli olduktan sonra yabancılar [bir Fransız bir İngiliz firma] çok daha fazla para teklif etti [beş milyon dolar]. Allah nasip etti; 50 tane markam Türkiye’de kalsın diye [Eczacıbaşı Holding’e] sattım. Hayatta ülkeme ve kurumlarına çok borçluyum (Özbay).⁷⁷

Travmayı vurgulama

Geçmişteki acıları çeşitli araçlarla hatırlatmak

[Ebeveynlerimin] ilk erkek çocu[ğu] beş yaşında tifodan ölmüş... Bana [onun] adını vermişler (Hakko).⁷⁸

73 Osman Çakır, *a.g.e.*, s. 421.

74 Ataman Özbay, *a.g.e.*, s. 73.

75 Ketty Hakko, *a.g.e.*, s. 88.

76 Osman Çakır, *a.g.e.*, s. 416.

77 Youtube, “Aşk Bu Ataman Özbay TedxGiresunUniversity”; www.youtube.com/watch?v=_cLEX_1mxuw, 17:01-17:55 (Erişim Tarihi: 30.08.2022).

78 Vitali Hakko, *a.g.e.*, s. 16.

Lise son sınıfı okumak üzere Erzurum'a gideceğim günler idi. Yol parası olarak 2,5 lira lazımdı... Cebimde de 1,5 lira vardı. Kara kara düşünüyorum ki bizim aileden... bir kadın... bana gümüş bir lira getirdi. Dedi ki: "İdris bu benim biriktirdiğim para. Al bunu... lazım olur."... iş adamı oldum... çok büyük paralara imza attım. O bir liradan daha büyük bir para görmedim... ve ben bu bir lirayı hiç unutmadım (Yamantürk).⁷⁹

Özbay'ın bisiklete binmeden geçen çocukluğundan ötürü çalışanlarının çocukları altı yaşına basınca onlara bisiklet alması.⁸⁰

Olumsuzlukları çalışma şevki kazanmak için kullanmak

Manivelalı küçük sinema makinemi harekete [geçirdiğimde]... gaz lambası düştü ve filmler alev aldı. Bağırış çağırış, korku, heyecan... Neyse ki tüm çocuklar kendimizi bahçeye atıp kurtulduk. Bu başarısızlığımdan öylesine utandım ki bir hafta sokağa çıkmadım... Yedi yaşındaki bu ilk girişimimdeki başarısızlık bir anda büyütmişti beni. Sanki, onur, kişilik, güven, akıl, dürüstlük, beceri, başarı ve başarısızlık kayramlarını, bu küçük olay, bir anda öğretivermişti bana... ömrüm boyunca, yalnız başarılardan değil, kendimin ve başkalarının başarısızlıklarından da ders almayı bildim (Hakko).⁸¹

Üniversitedeki kaybım aslında bir buçuk yıl... ama son kaybımı tam bir akılsızlık olarak görürüm... bu sene kaybımı hayatta çok çalışarak, senelik izin nedir bilmeden telafi ettim. On beş sene boyunca haftada yedi gün çalıştım hem de saate bağlı olmaksızın... Bundan hiç şikayetçi olmadım (Yamantürk).⁸²

[Eşimin] ailesi... evliliğimiz konusunda bize hiçbir şekilde yardımcı olmuyordu... gelinliği aldık ve akşam sekizde babasının evine geldik. Kapıyı kayınvalide açtı. "Nerede kaldınız?" dedi. Bir azarladı ki sormayın... Beni hemen yolladı. Bir şey diyemedim, ama nasıl üzüldüm, anlatamam. Kayınvalidenin azarlamasını kendime yedirememiş, susmuş, üzüntümü içime atmıştım. İşte, bu bana daha fazla çalışma hırsı veren olaylardan bir diğeri idi (Özbay).⁸³

79 Osman Çakır, a.g.e., s. 71.

80 Youtube "Ataman Özbay | "Başarı v̇ Mutluluk" | 29.05.2022 #atamanözbay #hoffmancoazerbaijan Part #1"; https://www.youtube.com/watch?v=_cLEX_1mxuw, 26:46-27:30 (Erişim Tarihi: 30.08.2022).

81 Vitali Hakko, a.g.e., s. 21-22.

82 Osman Çakır, a.g.e., s. 152.

83 Ataman Özbay, a.g.e., s. 118.

Çalışma aşkı Tembellikten nefret etmek

[Eşim] tembelliği hiç sevmezdi. Hatta evin girişinde asılı, koltuğuna uzanmış bir kadın tablosunun her yanından geçişinde, “Leş gibi bütün gün yatıyor bu kadın,” diye laf atardı (Ketty Hakko).⁸⁴

Bir arkadaşım[ın]... talebeyken iş hayatına girdiğimde söylediği bir sözü hiç unutmam. “Bedava çalışmak, boş durmaktan iyidir” (Yamantürk).⁸⁵

İstanbul’a geldiğimde, «Oh, kaloriferli evim var» diye ayaklarımı uzatıp oturmadım. Sabah sekizde eşimle birlikte işe giderdik. O bölgedeki tüm devlet dairelerine Hayrabolu’daki matbaada hediye defterler yaptım. İki eczanesi, bir matbaası ve bir yağ fabrikası olan adam elinde torba, tüm memurları bir bir dolaşıp defter dağıtıyordu. Bu bir hayat tarzı (Özby).⁸⁶

Hayatını işle hareketlendirmek

[Eşim] gezmek, öğrenmek arzusunu hiç kaybetmedi... Hatta Nişantaşı’na kemoterapiye gittiğimiz günlerde, çıkışta, “Gel Ketty, şurada yeni dekorasyon mağazamız açıldı, gidip bakalım,” derdi. Oysa kendi de bilirdi ki, tedavi sonrası mutlaka dinlenmesi gerekirdi ama o hâliyle bile etrafta ne olduğunu bilmek, yeniliklerden haberdar olmak isterdi. Belki de onu ayakta tutan, yaşama bağlayan şeyler bunlardı (Ketty Hakko).⁸⁷

[Parsan’ı devralma] teklif[i] geldiğinde, baktım ve bu işi yaparız dedim. Bana biraz da oyuncak gibi geldi. Benim oyuncuğım sanayidir (Yamantürk).⁸⁸

Matbaadan çıkan kâğıtlarla... ayda 300-500 [bloknöt] yapabilirken, bu büyük kâğıtlarla 1000-1500 adet yapmaya başladım. İzmit’te bulunan bütün lokantalara bloknöt satarak piyasayı doyurdum. Daha sonra otobüse binerek Adapazarı’na, oradan da trenle Pendik’e geldim. Para kazandıkça cesaretim artıyordu... Pendik’teki tüm dükkânlara bloknöt vermeye başladım (Özby).⁸⁹

84 Ketty Hakko, *a.g.e.*, s. 64.

85 Osman Çakır, *a.g.e.*, s. 411.

86 Ataman Özby, *a.g.e.*, s. 158.

87 Ketty Hakko, *a.g.e.*, s. 167.

88 Osman Çakır, *a.g.e.*, s. 265.

89 Ataman Özby, *a.g.e.*, s. 49.

İş küçümsememek

Babamın yanındaki çıraklık günlerinde, kendisinden marangozluğu öğrenemedim; ama sabrı, mükemmeliyet duygusunu ve insanın yaptığı iş ne olursa olsun, onu en iyi şekilde yapması gerektiğini... ve iyi meslek, kötü meslek diye kategoriler olmadığını [öğrendim]. Her meslek iyiydi, eğer ona hakkını verir, gereğini yerine getirirsen, işini seversen (Hakko).⁹⁰

Köyde bir erkeğin yapabileceği her işi yaptım. Bazen... bir erkeğin yapmadığı işi de yaptım. Hemşin’de erkekler sırtına sepeti alıp yük taşımaz, ot getirmez. Annem,... ablam yapıyorsa ben de yaparım dedim, yaptım. Hiç de pişman değilim. Hep resimlerde veya filmlerde... Karadeniz’de kadınların sırtında sepetler veya yükler [görüyoruz]. Erkeklerin taşınması ayıp mı? Ayıp değil, ama bir hamal bulmuşlar, ben bunu hamallık olarak hiç düşünmedim (Yamantürk).⁹¹

Hal[den] 300-400 kasa mal alıyoruz. Sonra da manava getirip indiriyoruz... Nazmi Ağabey... kasaları pat pat pat bana verir, ben de taşırdım... boyun fitiğim bana o zamanların hatırasındır. Omzuna koyduğün kasanın devrilmemesi için kafanla tutmak zorunda kalırdın. Bu duruma aylarca katlandım, bir şey demedim (Özbyay).⁹²

Çalışmaya kendini kaptırmak

Fabrikanın içinde oradan oraya koşmaktan, boyaları karıştırmaktan, baskıya girmekten, üstüm başım boya, kendim kan ter içinde, yemek saatlerini unutan, kısacası çalışmaktan başka bir şey düşünmeyen biriydim (Hakko).⁹³

Erzurum’da... bir soğuk algınlığı geçirdim... 1.5 ay hastanede yattım... Sınıftaki arkadaşlarımdan geri kalmıştım. Kendimi tamamen derslerime odakladım... dersler beş dakika gibi geliyor. Mütalaaya giriyorum 45-50 dakika, o da beş dakika gibi geliyordu... Haziran ayında yapılan imtihanlarda sınıfı doğrudan [geçen] altı kişi[den birisiydim] ve çok mutlu oldum (Yamantürk).⁹⁴

90 Vitali Hakko, *a.g.e.*, s. 32-33.

91 Osman Çakır, *a.g.e.*, s. 27.

92 Ataman Özbyay, *a.g.e.*, s. 64.

93 Vitali Hakko, *a.g.e.*, s. 115.

94 Osman Çakır, *a.g.e.*, s. 52.

Matbaada çalışırken yemek yemeye lokantaya giderdik. Lokantacının hesaplamaları gazete kâğıtlarının üzerinde yaptığını fark ettim... Ustadan izin alarak, okulda not yazmak için aldığım artık kâğıtlardan lokantacıya da [bir tane fazla köfte karşılığı] vermeye başladım... çok para kazandım. Bir sonraki hafta yaptığım defterler[e]... zam yaptım. Benden başka bu işi yapan [olmadığından] istediğim fiyata satabiliyordum. Henüz on yaşındaydım. Gazete satarken 100 kuruş kazanıyorsam, bu işten 500 kuruş kazanmaya başladım... İnsanın kazancı arttıkça güven duygusu da artıyor (Özbay).⁹⁵

Zorluğa yakınlaşma

Zorluklara meydan okumak

Çoğu defa satışta da yardımcı olurdu babama. Hava şartları ne olursa olsun, güneş, kar, yağmur, tipi,... mamullerimizi yüklenir, Yenikapı'dan Mahmutpaşa'ya gelirdik... bir köşede bunları teşhir eder ve... en çok bir-iki saat içinde tümünü satar, sonra kazandığımız parayla yiyeceklerimizi alır, kendimizden memnun... evimizin yolunu tutardık (Hakko).⁹⁶

Bir şeker fabrikasının 18 ayda yapılıp faaliyete geçmesi olağanüstü bir şey... O günlerde sadece inanç vardı... temeller elle kazılıyor. Toprak el arabasıyla taşınıyor. Beton çok kere elle karılıyor, dökülüyor. Malzeme işyerine çok uzaklardan geliyor. Türkiye'de çimento yok, ithal çimento kullanılıyordu. Taşıma sırasında birkaç vasıta değiştiriyor. Her 100 torbadan da 10-15'i zayı oluyor ve bunu önleyecek bir tedbirimiz de yoktu. Makine ve aksamı trenlerle geliyor. Kara yolu varsa kamyonlarla geliyordu... Sabit... vinçler kullanılıyor. Ray üzerinde ileri geri gidebiliyor. Vinci monte etmek için ayrı bir vinç lazım... Bütün bu işler insan gücüyle yapılıyordu (Yamantürk).⁹⁷

[Islak mendil üreten] makinenin tasarımını ben yaptım. Sadece motorunu başka bir yerden aldım. Islak mendil için [çalışırken] eşim bana boşa kürek çektiğimi söylüyor, ihtiyacım olan sermayeyi vermiyordu... Bu durum beni daha da kamçılıyordu (Özbay).⁹⁸

95 Ataman Özbay, *a.g.e.*, s. 43-44.

96 Vitali Hakko, *a.g.e.*, s. 34.

97 Osman Çakır, *a.g.e.*, s. 180.

98 Ataman Özbay, *a.g.e.*, s. 171

Kendine zorluk çıkarmak

[Eşim] Vakko'nun bir çikolata markası olmasına karar verdiğinde kimse bir anlam verememişti... ama o ısrar etmiş, “Göreceksiniz çok tutacak, moda olacak,” demişti. Gerçekten de bugün Vakko Superfine çok aranan bir marka haline geldi (Ketty Hakko).⁹⁹

Toprak kazıp taş doldurmak beni tatmin etmedi... [Güriş'i] şeker fabrikası, çimento fabrikaları,... [m]aden tesisleri, su tribünleri, termik santral kazanları... [v]eya bir termik santral inşaatını yapmak ve santrali monte etmek gibi amaçlarla kurmuştuk (Yamantürk).¹⁰⁰

Tramvay giderken baktım... çocuklar... tramvaydan aşağı atlıyor... dedim ki ben de atlayacağım... atlamayı bilmediğimden birden yere çakıldım. Başladım ağlamaya ama bir yandan gururuma yediremiyorum. Bir köşeye gidip oturdum. Ayaklarım yara, her yerim çizik içinde, öyle kötü düşmüşüm ki burnum bile çizilmiş. Sonra... “Ben bunu yapacağım” dedim. Tekrar tramvaya bindim ve... atladım ve yine düştüm. Bu sefer daha az canım acıdı. Üçüncü... gelişimde atlayanların ayaklarına iyice dikkat ettim ve düşmeden atlamayı başardım (Özbay).¹⁰¹

Kendisiyle rekabet etmek

Uzun yıllar rakipsiz olarak üretim yaptık. Birçokları için bu çok kolay gibi gelebilir. Oysa, bir [mükemmeliyet] tutkunuz varsa, ne kadar rakibiniz olursa olsun, gerçek rakibiniz kendinizsinizdir. Özellikle modayı günü gününe izler, [lüks hazır giyim] yapmak istersiniz (Hakko).¹⁰²

Okul hayatımda arkadaşlarımla yarışmadım. Bugün de meslektaşlarımla yarışmıyorum... çocuklarıma [da] kendinizle yarışın diyorum. Bugününüz dünden iyi değilse yarışmıyorsunuz demektir... İnsanın iki günü birbirine eşit olmamalı (Yamantürk).¹⁰³

99 Ketty Hakko, *a.g.e.*, s. 118.

100 Osman Çakır, *a.g.e.*, s. 311.

101 Ataman Özbay, *a.g.e.*, s. 52.

102 Vitali Hakko, *a.g.e.*, s. 147.

103 Osman Çakır, *a.g.e.*, s. 431.

[Kötülediği eczanenin sahibi] elinde bir bavulla... içeri girdi... “Ataman, bu parayı al ve işini ilerlet... payıma da ne düşünüyorsan verirsin” dedi. Ne senet istedi ne de ortaklık! Bu yaptığı “Sana güveniyorum” demekti... o an bütün İstanbul başıma yıkıldı... o günden sonra hiçbir rakibimin ne önünden ne arkasından [konuşmuşumdur]. Kimsenin ne yaptığı beni ilgilendirmez. Benim ne yaptığımı beni ilgilendirir (Özbay).¹⁰⁴

Ulu hedefler

Ülkesini kalkındırma arzusu

“Ben sanat geçmişi zengin, görkemli bir ülkenin insanıyım. Niçin buralara gelip, avuç dolusu para vererek bu desenleri satın alıyorum? Niçin kendi sanatımızdan esinlenerek, bizim havamızı, renklerimizi yansıtan desenleri biz yaratmayalım?” İlk profesyonel Avrupa gezimden bu sorularla dönüyordum... Bu işi iyi bildiğini öğrendiğim bir Fransız desinatörü getirttim Paris’ten... İstanbul’u, camilerimizi, çinilerimizi, Topkapı Sarayı koleksiyonunu gördü... Paris’te, Osmanlı kumaş ve kaftanlarından yola çıkıp, çağdaş bir yorumla çok güzel ve özellikle bizden bir desen koleksiyonu ortaya çıkardı... Taklit değildi. Rengiyle, deseniyle, ruhuyla bizden bir şeyler vardı bu desenlerde. Doğrusu bu sonuç beni pek heyecanlandırmıştı (Hakko).¹⁰⁵

Expo ‘70 fuarına gitmiştik... ikinci boğaz köprüsünü yapan IHI’nın... Tokyo yakınlarında büyük bir sınai teçhizat fabrikası ve iki tane gemi havuzu vardı... Oradaki donanımı ve işçileri de eldivenli görünce kalabalıktan geriye kalarak gözyaşlarımı tutamadım. ‘Fukaralık bizim nasibimiz mi’ diye ağladım. Sonra kendi kendime dedim ki, “İdris, kıskanma ne olursun, çalış senin de olsun” (Yamantürk).¹⁰⁶

Özbay’ın Türkiye ve Türki cumhuriyetlerin üniversite ve sivil toplum kuruluşlarında bilabedel verdiği 200’den fazla seminerde tecrübelerini aktararak gençleri girişimcilikle ülkelerini kalkındırmaya cesaretlendirmesi.

104 Ataman Özbay, *a.g.e.*, s. 128.

105 Vitali Hakko, *a.g.e.*, s. 127-128.

106 Osman Çakır, *a.g.e.*, s. 273

Kendisine büyük hedefler koymak

Henüz yirmi yaşında değildim. Ama içim içimi yiyordu. Kendi işimin sahibi olmak, yapmak isteyip yapamadıklarımı gerçekleştirmek istiyordum. Bunu öylesine istiyordum ki, düşünmekten kafam çatlar gibi oluyor, geceleri doğru dürüst uyuyamıyordum (Hakko).¹⁰⁷

1969'da altı ortakla başladığımız PARSAN'da... 1975'e kadar emekleme dönemi devam etti. Bugün artık Avrupa'da PARSAN'ın malları aranıyor. Yorulan ortakların hepsi gitti... Ben de yorulduğum ama... [1]srarcı ve inat oldum. Allah'ın yardımı ve başarıya gitme arzum... bu işin sonunu güzel getirmeme yardımcı oldu... bu inadımı destekleyecek maddi bir gücüm yoktu. Ama... sıradağlardan daha büyük olan ümitlerim oldu (Yamantürk).¹⁰⁸

Ağabeyim maddi zorluklar yüzünden çok istediği halde okuyamamıştı... hedefim okumaktı. Çünkü matbaaya gelen okumuş insanların ne kadar saygı gördüğünü görüyor ve onlara imreniyordum (Özbay).¹⁰⁹

3.1 Kanaatkârlık

3.1.1. Travma hafızası

Üç girişimci de çocukluklarından itibaren çeşitli travmatik olaylar yaşamıştı. Ortak travma kaynaklarından ilki, birinci dereceden akrabalarından en az birisinin geçici (örneğin, hapis cezası) veya kalıcı (örneğin, vefat) olarak kaybıdır. Yamantürk'ün şu sözleri, on yaşındayken babasını kaybetmesinin acısını bir de maddi yokluğun nasıl katladığını sergilemektedir, "Babamdan bana kalan... tek miras... yamalı bir kadife pantolon. Öldüğünde yastığının altından sadece beş lirası çıktı... O da cenazesini kaldırmaya yetti."¹¹⁰ Bu travmaların çevreyle paylaşılarak veya nesnelere aracılığıyla hafızada erişilebilir kaldığının bir göstergesi, Yamantürk'ün üniversite yıllığında yamalı bir pantolon giymiş olarak resmedilmesidir.¹¹¹ Ortak travma kaynaklarından ikincisi, okul hayatı esnasında yaşanan akran zorbalığı (Hakko),¹¹² akraba¹¹³ ve öğretmen zorbalığı¹¹⁴

107 Vitali Hakko, *a.g.e.*, s. 61.

108 Osman Çakır, *a.g.e.*, s. 272.

109 Ataman Özbay, *a.g.e.*, s. 63, 71.

110 Osman Çakır, *a.g.e.*, s. 23.

111 *a.g.e.*, s. 98.

112 Vitali Hakko, *a.g.e.*, s. 26

113 Ataman Özbay, *a.g.e.*, s. 97

114 *a.g.e.*, s. 36.

(Özby) veya ısınma, beslenme ve temizlenme ihtiyaçlarının giderilmesindeki yetersizlikler sebebiyle sınıf arkadaşlarının vefatı (Yamantürk)¹¹⁵ gibi acı olaylardır. İlgili girişimcilerin okul çağına denk gelen, birinci dereceden bir akrabasının kalıcı kaybı ise onların ailelerini geçindirmek için çalışmaya başlamasına yol açmıştır, “Babam artık aramızda olmadığı[ndan]... evin en büyük erkek evladı olduğum için evin erkeği sayılmaya başlamıştım” (Hakko).¹¹⁶ Dolayısıyla hem travmatik olaylar hem de bu olayların neticeleri travma hafızasını oluşturmuş ve canlı tutmuştur.

Travmatik olaylar birbirinin üstüne eklenerek hafızadaki yerlerini genişletebilmektedir. Örneğin, çocukken geçirdiği trafik kazasının ardından kekeme olan Özby, bu durumu saklamak için sessizliğe gömülmüştür. Bu sessizlik sebebiyle öğretmen zorbalığına maruz kalması ise yaşadığı travmayı derinleştirmiştir.

İlkokula başladığımızda... öğretmenimiz... beni tahtaya kaldırdı. “Adını söyle.” dedi... söylersem kekemeliğim ortaya çıkacak... Bir daha, bir daha sordu, ben ses vermedim... “Neden söylemiyorsun?” diye tekrar sorduğunda güldüm ve bunun üzerine bana iki tokat attı... o yıl... okulda hiç konuşmadım. Hoca... kekeme olduğumu öğrendi, ama üstüme düşmeyip beni açık açık dışladı. Ben de bu yüzden sınıfta kaldım.¹¹⁷

Görüldüğü üzere, travmatik olayların birbirine bağlanması eğitim hayatının uzaması gibi somut ve olumsuz çıktılar doğurabilmekte, böylece travmanın hafızadaki yerini sağlamlaştırabilmektedir.

Her üç girişimci de maddi yokluğu ve travmatik olayları, ellerindeki varlık az bile olsa onun kıymetini bilmek gerektiği şeklinde anlamlandırmıştır. Bu anlamlandırma araçlarından birisi sembolik ifadelerdir. Örneğin, tüm mutfak işleri için sadece bir bıçağı olan Özby ailesi, o bıçağı “büyük bir ihtimam” göstermiş ve Ataman Özby onu daha yüce bir çerçevelendirme olan “maden” ifadesiyle tanımlamıştır.¹¹⁸ Yamantürk’ün tespitiyle “bir kuruşu biriktirme günleri[nden]” kalan kıt varlıkların kıymetini bilme yaklaşımı,¹¹⁹ travma hafızasının canlılığı nispetinde ilgili girişimcilerin hayatlarının sonraki dönemlerinde de kanaatkâr kalmalarına katkıda bulunmuştur. Örneğin, varlıklı bir bakkal, katırcılık gibi işlerdeki çalışkanlığından etkilendiği Yamantürk’ü evlatlık almayı üç defa

115 Osman Çakır, *a.g.e.*, s. 65.

116 Vitali Hakko, *a.g.e.*, s. 40.

117 Ataman Özby, *a.g.e.*, s. 36.

118 *a.g.e.*, s. 29.

119 Osman Çakır, *a.g.e.*, s. 69.

teklif etmiş ancak “ben babamın oğlu olmak istiyorum” yanıtını almıştır.¹²⁰ Kıt kaynaklarla geçinme deneyimi, bu girişimcileri iş hayatındaki benzer kısıtlılık deneyimlerinde dirençli kalmaya hazırlamıştır.

3.1.2. Kısıtlılık bilinci

Her üç girişimci de içinde buldukları koşulların beraberinde getirdiği kısıtlılıkların bilincindedir. Bu bilinçle ellerindeki kıt kaynaklarla yetinen girişimciler, mevcut koşulların olumlu yönlerine odaklanmış ve tercihlerini yaparken halihazırdaki zorlukları kabullenmiştir.

İncelenen girişimciler, seçici tespit veya kurgulama aracılığıyla kısıtlı koşullardaki olumlulukları öne çıkarabilmiştir. Seçici tespit temelli odaklanma, maneviyatı öne çıkarma ve maddiyattaki küçük iyileşmelerin kıymeti bilme üzerinden sağlanmaktadır. Maneviyat odaklanmasında Yamantürk, beslenme, ısınma, ulaşım ve haberleşme gibi yönlerden kısıtlandıkları yatılı okul ortamında kazandığı kalıcı dostlukları öne çıkarmaktadır,¹²¹ “Erzurum’da yatılı okul hayatı çok zordu. Ama bizi birbirimizle kaynaştırdı [ve]... kardeş yaptı. Hâlâ birbirimizi ararız... baba evinden yola yalnız çıkmıştım... bütün dostlarım yolda bulduklarım’dır”. Yamantürk, okul arkadaşları ve doğduğu yoksul ilçedeki halkın dostluğunun, yüce gönüllülüğünün ve suça bulaşmazlığının altını çizmiş,¹²² Hakko doğduğu yoksul semt halkının hoşsohbetliğini ve gönül zenginliğini,¹²³ Özbay ise matbaadaki kıt kanaat geçinen çalışma arkadaşlarının ikram severliğini vurgulamıştır.¹²⁴ Maddiyat değerlendirmesinde ise örneğin Yamantürk, bir liraya ihtiyaç duyduğu günlerden temel masraflardan sonra geriye aylık ancak beş lira artırdığı devlet bursunu aldığı günlere geçişini kıymeti bilinmesi gereken bir iyileşme olarak görmüştür.¹²⁵ Benzer şekilde Özbay çifti, evliliklerinin başında soğuk havalarda ısınabilmek için üzerlerine halı örttükleri günlerden geçtikten sonra emekleriyle para kazanarak aldıkları ilk buzdolabını sarılıp mutluluktan ağlayarak kutlamıştır.¹²⁶ Maddi varlığın azlığına kanaat etmek maneviyatla desteklenmektedir. Örneğin Yamantürk, yemeğin az olduğu zamanlarda helal yolla edinildiğini kendi-

120 *a.g.e.*, s. 26-27.

121 *a.g.e.*, s. 63.

122 *a.g.e.*, s. 26.

123 Vitali Hakko, *a.g.e.*, s. 15.

124 Ataman Özbay, *a.g.e.*, s. 73.

125 Osman Çakır, *a.g.e.*, s. 417.

126 Youtube, “Ataman Özbay | “Başarı və Mutluluk” | 29.05.2022 #atamanözbay Part #3”; <https://www.youtube.com/watch?v=cpe6iudSRZU>, 4:52-5:24 (Erişim Tarihi: 30.08.2022).

sine hatırlatarak tatmin hissetmiştir.¹²⁷ Dolayısıyla, bu girişimciler kısıtlılıklarının bilincinde olarak koşullarındaki manen olumlu yönlere ve maddeten küçük iyileşmelere odaklandıkları müddetçe, zorluklara direnmeleri kolaylaşmıştır.

Girişimcilerin olumlulukları tespit etmekteki seçiciliği iş hayatlarında da vuku bulmuştur. Örneğin Hakko, ilk dükkanının ismini ‘Şen Şapka’ koymasının sebebini, şık bir şapka takmak gibi küçük bir şeyin bile kendisini o gün iyi hissetmesine yeteceği üzerine kurulu “yaşam felsefe[sine]” bağlamıştır.¹²⁸ Gene Hakko, müşterilerinin güvenini kazanmayı kısa vadede edineceği maddi kazancın önünde tutmuştur. Örneğin, ellerinde müşterilerine yakışan herhangi bir şapka yoksa bunu onlara açıkça söyleyerek başka bir gün tekrar gelmelerini istemiştir.¹²⁹ Dirençli girişimciler, mevcut koşullarda doğrudan bir olumluluk tespit edemediklerinde ise kıt kaynakları yeniden düzenleyerek tatmin olabilecekleri olumlulukları kendileri kurgulamaktadır. Örneğin Özbay, kekemeliğini örtmek için muhataplarıyla sürekli güler ve onların hoşuna gidecek türden “canım, hayatım, pekâlâ” gibi kısa ifadelerle iletişim kurmuştur.¹³⁰ Özbay, girişimcilikteki başarısını o dönemde hem insanlarla olumlu iletişim kurmanın iyi etkisini deneyimlemesine hem de muhataplarının kendisi hakkında ne hissettiğini anlamak için onların vücut dilini gözlemlemesine bağlamaktadır. Hakko ise, çocuklukta bulabildiği iş kumaş toparını raflara dizmeyi gerektirmekteyken, bu kumaşları kendi aralarında renk bağlantısı olacak şekilde yerleştirerek ürün satışını artırmıştır.¹³¹ Dolayısıyla ilgili girişimcilerin kısıtlılıklarının bilincinden gelen kanaatkârlığı, olumlulukları tespit etme veya kurgulama yaklaşımları sayesinde iş hayatlarında daha başarılı olmalarını sağlayabilmektedir.

Her üç girişimci de değiştiremeyecekleri koşullar karşısında zorlu tercihler yapmış ve hayatlarının aldığı şekle sabır göstermiştir. İncelenen girişimcilerin tamamı maddi yokluktan ötürü tüketimlerini ve sosyal faaliyetlerini kısıtlamayı kabullenmiştir. Aile bütçesine katkıda bulunmak için Özbay ve Yamantürk okul esnasında çalışırken Hakko okulu bırakmıştır. Girişimcilerin maruz kaldığı kısıtlılar üst üste binerek karşılaşılan zorluk seviyesini artırabilmektedir. Örneğin Özbay, üniversitede okurken geçimini sağlamak için haftasonları memleketine dönüp matbaada çalışmaya devam etmek durumunda kalmıştır. Annesi de artık

127 Osman Çakır, *a.g.e.*, s. 421.

128 Vitali Hakko, *a.g.e.*, s. 70.

129 *a.g.e.*, s. 71.

130 Youtube, “Stratejik İşler – Ataman Özbay”; https://www.youtube.com/watch?v=tIcQz_AoXds, 1:50-2:41 (Erişim Tarihi: 30.08.2022).

131 Vitali Hakko, *a.g.e.*, s. 46-47.

ağabeyinin evinde kalan Özbay, yengesinin zorbalığına uğramamak için bazen rahatsız koşullarda gecelemeği kabullenmiştir:

Üniversitedeyken cuma akşamları eve giderdim... yengemle ağabeyimin yatak odasının ışığı yanıyor diye eve girmezdim... matbaada kâğıtların üzerinde yatar, ertesi sabah erkenden tıraşımı olurdu. Ağabeyim matbaaya geldiğinde, “Ne zaman geldin?” diye sorar, üzülmesin diye, “Şimdi” der ve çalışmaya başladım. Çünkü okul parası haricinde harçlığa ihtiyacım vardı.¹³²

Dolayısıyla her üç girişimci de erken yaşlardan itibaren deneyimledikleri zorluklar aracılığıyla hayattaki kısıtlılıkların bilincine varmış ve bu durumu hem sabırla hem de olumlulukları seçici tespit veya kurgulama yoluyla öne çıkararak karşılamıştır.

3.1.3. Gönüllü öz kısıtlama

İncelenen girişimcilerin hepsi gönüllü olarak kendilerini çeşitli açılardan kısıtlamıştır. Bu gönüllü öz kısıtlamanın türleri, girişimcilerin önlerindeki hedefe ulaşmak için özel hayatlarından feragat etmesi ve maneviyata sığınarak maddi arzularını sınırlandırmasıdır. Her iki yaklaşımın eşzamanlı varlığı, ilgili girişimcileri özel hayatlarında ve iş hayatlarında kanaatkâr kılmıştır.

Yoklukla büyüyen üç girişimci, maddiyatın erişilebilir kıldığı tüketim öz-nelerinin cazibesine kapılmaktan ve bu sebeple ticari hedeflerinden kopmaktan çekinmiştir. Lüksten kaçınarak yaşamının en belirgin örneklerinden birisi, Yamantürk’ün sadece işini görmeye yetecek kadar iyi bir araba kullanmasıdır. Yamantürk, aşırı maddiyatın çocuklarını olumsuz etkilemesinden çekindiğinden ötürü onlara çalıştığı şirketin sahibi olduğunu uzun süre belli etmemiştir:

Öyle şaşalı bir arabaya binmiyordum... [çocuklarımla] büyüğü lisede... küçüğü de ortaokuldaydı. Bize taşeronluk yapan birisi[ne] [büyük oğlum] diyor ki ‘Ya, babam bir Ford Taunus 17’ye biniyor; sen Mercedes’e biniyorsun.’ [O da] diyor ki ‘Baban merkebe binse de fark etmez; o İdris Yamantürk’tür.’ Oğlum şaşırınca, [adam da] ‘Ya bütün bu işler onun’ diyor. [Oğlum] bana ‘Baba bizi iyi uyutmuşsun!’ dedi. Çalıştığım şirketin bana ait olduğunu çocuklarıma o güne kadar söylememiştim, çünkü kontrol edilmeden verilen para çocuğu yoldan çıkarır. Bizim hemşerilerimizde bu hadiseleri gördüm. Dedim ki ‘Tamam Tevfik, sen bunu öğrendin. Bunu kardeşine söylersen seni asarım’... O da kardeşine söylemedi üniversiteye gelinceye kadar.¹³³

132 Ataman Özbay, *a.g.e.*, s. 82-83.

133 Youtube, “İdris Yamantürk – Dünyayı İnşa Edenler (TRT Haber)”, <https://www.youtube.com/watch?v=d9eWLhWSyQ>, 25:24-27:30 (Erişim Tarihi: 30.08.2022).

21 yaşında ilk dükkanını açan Hakko ise bu sermayeyi biriktirebilmek için bir dönem lokantada yemek yemeyi ve sinemaya gitmeyi lüks tüketim olarak çerçevelendirerek bu harcamalardan kaçınmıştır.¹³⁴ Hakko, şirketi büyürken aynı ürünü farklı bir ölçekte yinelemiş ve yazlık ev satın almaktansa makine ve fabrika yatırımı yapmayı yeğlemiştir.¹³⁵ Dolayısıyla, bu girişimciler servetleri artsa da erken yaşlarda maddiyatın kullanımıyla alakalı olarak geliştirdikleri davranış kalıplarını yeniden üretmiştir.

Üç girişimci de maneviyata sığınarak maddi arzularına set çekmiştir. Maneviyat çerçevesine dini inancın yanı sıra namus ve ailesine layık olma gibi hassasiyetler ve ülke sevgisi gibi hissiyatlar da girebilmektedir. Yamantürk, üstlendiği işi şartların gelişimine göre zarara uğrayacak bile olsa tam ve sözleşildiği üzere yapma ısrarını, kişiye ebediyete uzanan bir zaman ufku sunan maneviyata bağlamaktadır,¹³⁶ “İşi doğru yapmak [isterim],... şartnamenin dışında yapılan bir iş beni korkutur ve ebediyen de bende bir eksiklik bırakır... Bilerek hiçbir işi kötü yapmadım. Zarar ettiğimiz işleri bile... şartnamesine uygun olarak bitirdim... bunu bir namus meselesi saymışımdır”. Hakko’ya işe verdiği önceliği bıraktıran ender bir durum ise evde unuttuğu dua kitabını şoförünün getirmesini bekleyerek uçağını kaçırmayı göze alması olmuştur.¹³⁷ Özbay ise, şirketlerini devrederken bir Türk şirketinden gelen daha düşük teklifi markalarının ülkesinde kalması için tercih etmiştir.¹³⁸ Bu eylemler, ilgili girişimcilerin maneviyatla yakın irtibatları aracılığıyla hareketlerini kısıtladıklarını ve gönüllü olarak daralttıkları bir dairede edindikleri maddi kazanca kanaat ettiklerini göstermektedir.

3.2. Yetinmezlik

3.2.1. Travmayı vurgulama

Her üç girişimci de travmatik olayları kendilerine hatırlatmaya çabalamıştır. Bu hatırlamalar için isim, nesne ve mekan gibi araçlar kullanılmaktadır. İsimlendirmeye örnek olarak, Özbay’ın içinde yolcuken uçurumdan yuvarlanan kamyonu durduran ağaçtan “hayat ağacı” olarak seminerlerinde bahsetmesi verilebilir.¹³⁹ Hakko’ya da ismi olan “Vitali”, kendisinin doğumundan önce vefat

134 Vitali Hakko, *a.g.e.*, s. 68.

135 Ketty Hakko, *a.g.e.*, s. 90.

136 Osman Çakır, *a.g.e.*, s. 415.

137 Ketty Hakko, *a.g.e.*, s. 88.

138 Youtube, “Paraşüt Girişimcilik Zirvesi ‘21 - Ataman ÖZBAY (Sıfırdan Başarıya Hayat Hikayesi)”, <https://www.youtube.com/watch?v=bUh61eLQ-TQ>, 1:18:23-1:18:30 (Erişim Tarihi: 30.08.2022).

139 Youtube, “Paraşüt Girişimcilik Zirvesi ‘21 - Ataman ÖZBAY (Sıfırdan Başarıya Hayat Hi-

eden ağabeyinden geldiği için, yetiştiği yokluk koşullarını anımsatmaktadır.¹⁴⁰ Nesneyle hatırlatmaya örnek olarak, Özbay’ın küçükken hiç binemediği “bisikleti” çalışanlarının altı yaşına basan çocuklarına hediye etmesi verilebilir.¹⁴¹ “Tarabya Oteli, 416 numaralı oda” ise travmayı hatırlatıcı mekansal araçlardandır. Özbay çiftinin tatillerini geçirmeyi tercih ettiği bu mekan, onlara maddi yokluk sebebiyle kısa süren balayını anımsatmaktadır:

Nikâhta takılan paraları sayıyorduk. Şoför dönerek, “Yuh, siz ne yapıyorsunuz? Balayına gidiyorsunuz, oturmuş nikâhta takılan paraları saymakla [mı] uğraşıyorsunuz” dedi. Amacımız başkaydı. Hiç paramız yoktu ve nikâhta takılan paraya göre otelde kalacağımız günü belirlemeye çalışıyorduk... Tarabya Oteli’nin dördüncü katında bulunan deniz manzaralı 416 numaralı odada kaldık... balayımız ancak üç gün sürmüştü... ileriki yıllarda zengin olduk ve tatil yapmak istediğimizde... hep Tarabya Oteli’nin dördüncü katındaki 416 numaralı odada kaldık.¹⁴²

Girişimciler, travmayı vurgulayan bu araçların varlığını yoklamaktadır. Örneğin, Yamantürk cebinde “bir lirası” olmayan yoksulları gördükçe kendisinin de zamanında ihtiyaç duyduğu bu meblağı düşünerek gözleri dolmuştur.¹⁴³ Bu travma vurgularını her üç girişimci de kendilerini daha sıkı çalışmaya sevk edecek biçimde anlamlandırmıştır.

Üç girişimcinin de ortak özelliği, deneyimledikleri olumsuzlukları büyüterek kendilerini daha fazla çalışmaya ikna etmeleridir. Örneğin, Yamantürk üniversitede yaşadığı sene kaybını kendisine hatırlatarak ömür boyu hemen hemen hiç izin kullanmadan ve uzun saatler boyu çalışmıştır.¹⁴⁴ Zengin bir ailenin kızı olan eşinin ailesiyle tanıştığından beri gördüğü kötü muameleyi, Özbay daha fazla çalışmak için ısrarla bir kamçı olarak kullanmıştır.¹⁴⁵ Hakko ise ürünlerinin dayanıklılığı hakkında müşterilerine garanti veremedikleri bir dönemi “marka

kayesi)”, <https://www.youtube.com/watch?v=bUh61eLQ-TQ>, 15:40-16:13, (Erişim Tarihi: 30.08.2022).

140 Vitali Hakko, *a.g.e.*, s. 16.

141 Youtube, “Ataman Özbay | “Başarı və Mutluluk” | 29.05.2022 #atamanözbay #hoffmancoazerbaijan Part #1”; https://www.youtube.com/watch?v=_cLEX_1mxuw, 26:46-27:30 (Erişim Tarihi: 30.08.2022).

142 Ataman Özbay, *a.g.e.*, s. 120.

143 Youtube, “Zengin Kaynakların Fakir Bekçisi Olmayacağız! Yaşam Döngüleri Ve Başarıya Giden Yol. İdris Yamantürk”; <https://www.youtube.com/watch?v=GvL4YJ1Dapo>, 15:25-15:45 (Erişim Tarihi: 30.08.2022).

144 Osman Çakır, *a.g.e.*, s. 152.

145 Ataman Özbay, *a.g.e.*, s. 118.

namusuna” bir tehdit olarak çerçevlendirmiştir. Bu çerçevlendirmeyle, şirketini sektöründeki değer zincirinin daha fazla alanında faaliyet göstermek üzere genişletmek için çalışma gayreti bulmuştur:

Ne bir boyahanemiz, ne bir emprime atölyemiz vardı. Tüm bu işlemler değişik yerlerde gerçekleştiriliyordu ve kalite konusunda hiçbir garantiye sahip değildik. Dolayısıyla, biz de müşterilerimize herhangi bir garanti veremiyorduk. Eşarbımızın ipeği akacak mıydı? Boyası solacak mıydı? Yıkandığında boyası karışacak mıydı? Çekecek miydi, bollaşacak mıydı? Tüm bunları... kendimizin bilmesi, emin olması ve sonra da müşterilerimize garanti etmemiz gerekiyordu. Biz buna “marka namusu” diyorduk. Bu “marka namusu”nu korumanın tek bir yolu vardı: Kendi üretimimizi kendimizin yapması. Her şeyi baştan sona denetlemek. Böylece sorumluluğumuzun bilincinde olmak.¹⁴⁶

Neticede üç girişimci de deneyimledikleri olumsuzlukları hem büyüterek hem de çeşitli araçlarla sıklıkla hatırlatarak kendilerini daha çok çalışmaya yöneltmiştir.

3.2.2. Çalışma aşkı

Üç girişimcinin de davranışları çalışmaya âşık olduklarını belli etmektedir. Hepsinin tembelliğe duydukları nefret çalışma aşklarını alevlendirmiş, aynı kişiler çalışmayı hayatlarını hareketlendirmek için bir vasıta olarak kullanmış, el atıkları işi küçümsememiş ve bir süre sonra kendilerini yaptıkları işe kaptırmıştır.

Üç isim de tembelliğe duydukları nefretten ötürü yoğun bir çalışma hayatı geçirmiştir. Bu yoğunluk, her gün çok erken saatlerde işbaşı yapmayı ve saate bağlı kalmaksızın çalışmayı içermiştir. Örneğin Yamantürk, 90 yaşındayken bile haftanın altı gün işyerine gitmiş ve bu imkandan bir gün bile mahrum kalsa sıkılmıştır,¹⁴⁷ “Bir masada saatlerce oturamam. Rahmetli eşim, ‘Ömür boyu arkandan koştum İdris ama sana yetişemedim’ derdi... 90 yaşındayım. Ben hala Cumartesi de işyerine geliyorum. Geçen hafta ilaç aldığım için Cumartesi de Pazar da gelemedim; o iki günü de zor akşam ettim”. Bu girişimcilerin tembellikten nefret etmesi, kanaatkârlıkla miskinlik arasındaki ince çizgiyi aşmamalarını sağlamıştır. Örneğin Özbay, İstanbul’da kaloriferli bir eve taşınınca rehavete kapılmamış ve artık genişlemiş maddi imkanlarına rağmen olası müşterileriyle tanışma bahanesi olması için hediye defterler yaptıırıp bu hediyeleri bizzat dağıtmıştır.¹⁴⁸

146 Vitali Hakko, *a.g.e.*, s. 108.

147 Youtube, “İdris Yamantürk – Dünyayı İnşa Edenler (TRT Haber)”, <https://www.youtube.com/watch?v=d9eWLhIWSyQ>, 11:45-12:47 (Erişim Tarihi: 30.08.2022).

148 Ataman Özbay, *a.g.e.*, s. 158.

İncelenen girişimcilerin tamamı hayatlarını iş aracılığıyla hareketlendirmiştir. Örneğin, çocukken geçirdiği trafik kazasının ardından kekeme olan Özbay, tedavi için verilen önerilerden ağzına çakıl taşı koymayı değil çalışma hayatına atılmayı seçmiştir,¹⁴⁹ “Disiplinli insanlar özgürdür. Bir insan disiplinli değilse tutkularının ve duygularının kölesidir... kekemeyim diye bana ‘gazete sat’ dediler... 15 sene her sabah [matbaaya gittim]... Her gece dokuzda-onda eve gidiyorum, sekiz yaşındaki velet hâlimde sıcacık iki ekmek götürmeyi mesuliyet edinmişim”. Anlaşılan Özbay, kendisine somut ve değerli bir çıktı hedefi koyarak çalışmasının meyvesini düzenli olarak görebilmiş ve böylece çalışma aşkını beslemiştir. Ketty Hakko’ya göre, eşi hayatını işle hareketlendirme eğilimi sebebiyle kemoterapi seanslarının ardından bile mağaza ziyaretleri yapmıştır.¹⁵⁰ Bu hareketlendirmenin bir başka tezahürü olarak Yamantürk, işe oyunbaz bir yaklaşım sergilemiştir. Örneğin, çelik dövme ve işleme üzerine çalışacak olan Parsan şirketi kendisine teklif edildiğinde, Yamantürk bu yeni iş sahasını bir “oyuncak” olarak çerçevelendirmiştir.¹⁵¹ Dolayısıyla üç girişimci de farklı koşullarda ve zamanlarda hayatlarını hareketlendirmek için işi bir vasıta olarak kullanmıştır.

Bu girişimcilerin tamamı ele aldıkları işleri küçümsemeden yapmıştır. Örneğin Özbay, babasının bir trafik kazasında hayatını kaybetmeden birkaç gün önce tevafuluk eseri kendisine bahsettiği borcu, akranlarının yönelmediği bir işte çalışarak ödemiştir:

[Babamın kalan] bütün borcu 300-400 lira civarındaydı... [Üniversitede okurken kaldığım] otelde çalışanların çoğunun [yazın] izne ayrılacağını öğrendim... Otelin sahibi[ne]... yazın otelde çalışıp çalışmayacağımı sordum. Patron, “Senin gibi üniversitede okuyan bir talebeyi seve seve çalıştırırım” dedi. O zamanlar bir üniversite öğrencisinin öyle bir işte çalışması pek küçük bir ihtimaldi. 2,5 aylık yaz tatilinde babamın borcu olan paranın tamamını kazandım. İzmit’e giderek büyük bir onur ve şerefle babamın tüm borçlarını ödedim. Bu o kadar büyük bir mutluluk ki...¹⁵²

Akranlarının tatille değerlendirdiği yaz aylarında, rahmetli babasının borçlarını bulabildiği işi küçümsemeden çalışarak ödeyen Özbay’ın hedefine ulaştığında hissettiği manevi tatmin, benzer zorluklara karşı aynı şekilde davranmasının zeminini hazırlamıştır.

149 Youtube, “Ataman Özbay “Başarı vø Mutluluk” 29.05.2022 #atamanözbay Part #2”; <https://www.youtube.com/watch?v=ITI7xf1vPIo>, 5:24-7:32 (Erişim Tarihi: 30.08.2022).

150 Ketty Hakko, *a.g.e.*, s. 167.

151 Osman Çakır, *a.g.e.*, s. 265.

152 Ataman Özbay, *a.g.e.*, s. 80.

Her üç girişimci de işi çoğu zaman hayatlarının birinci önceliği haline getirecek kadar kendilerini çalışmaya kaptırmıştır. Örneğin, Hakko balayındayken bile müşteri ziyaretleri yapmıştır,¹⁵³ “Huyum kurusun, iki günlük eşimi Ankara Palas [Oteline] yerleştirdikten sonra, hemen şöyle bir çıkıp müşterilerimizin ziyaretine gittim.” Aynı olayı eşinin anlatımı da Vitali Hakko’nun çalışmayı önceliklendirmesinin vardığı seviyeyi teyit etmektedir:

Balayımızın ikinci gününde Vitali, “Ankara’ya gelmişken buradaki müşterilerimizi ziyaret etmeden dönersem ayıp olur” dedi ve öğleden sonra çıkıp gitti, akşam 7:30 olduğunda ben hâlâ otelde yalnız başıma otuyordum. Geri geldiğinde beni ağlarken buldu. Daha ikinci günde kocamı tanımaya başlıyordum, iş söz konusu olunca gözü hiçbir şeyi görmeyen bir adamla evlenmişim ve bu sadece bir başlangıçtı.¹⁵⁴

İncelenen girişimcilerin hayatlarını işle hareketlendirmeleri ile çalışmaya kendilerini kaptırmaları birbiriyle bağlantılı örüntülerdir. Örneğin Özbay, matbaadaki çalışma arkadaşlarıyla sürekli gittikleri lokantada işletmeci ve müşteri etkileşimlerine dikkat kesilmiştir. Lokanta sahibinin hesabı yazmak için gazete kâğıtlarının köşelerini kullandığını fark edince, matbaadaki artık kâğıtlardan bloknot üretmeye ve çevre lokantalara satmaya başlamıştır. Bu ürünü gittikçe daha çok satmaktan aldığı keyif üzerine, İzmit’in komşu illerine de giderek satış miktarını artırmıştır.¹⁵⁵ Artık gazete satışından daha fazla para kazandığı bu iş sayesinde artan özgüveni ve edindiği tecrübe, Özbay’ı gelecekteki daha büyük girişimlerine hazırlamıştır.

3.2.3. Zorluğa yakınlaşma

Çocukluklarından beri zorluklarla boğuşan üç girişimci de hayatlarının sonraki dönemlerinde de zorluk aramıştır. Girişimciler bu arayışları karşılık bulursa o zorluklara meydan okumuş, karşılık bulmazsa kendilerine bir zorluk icat etmiştir. Bu girişimcilerin kendi kendileriyle rekabet etme anlayışı da zorluğu hayatlarında canlı tutmalarını sağlamıştır.

Her üç girişimci de karşılaştıkları zorlukları aşmak için ellerindeki imkanları seferber etmiştir. Örneğin Hakko, Türkiye’de kendi sektörüyle alakalı kaynak kıtlığı çekilirken tatillerini başka ülkelerden bilgi ve malzeme toplamaya adanmış ve bu eylemlerini kolaylaştırmak için gerek gördüğünde başka bir kimliğe bürünmüştür:

153 Vitali Hakko, *a.g.e.*, s. 111.

154 Ketty Hakko, *a.g.e.*, s. 43.

155 Ataman Özbay, *a.g.e.*, s. 43-49.

Ünlülerin defilelerine girebilmek çok zordu. Bir mevsim sonra mağazalarda görülecek olan modellerin benzerlerinin yapılması tehlikesi vardı... gazetelerimizden birinin yöneticilerinden birine durumu anlatarak kendisinden bir moda muhabiri kartı almıştım. Elimde fotoğraf makinesi ile, bir defileden ötekine koşar, modellerden bir kısmını fotoğraflarken diğerlerini de belleğime yerleştirmeye çalışırdım... o yıllar öylesi yıllardı ki, Türkiye’de hemen hemen hiçbir şey bulunmazdı. Bu nedenle tüm yolculuklarımızda, ben oradan oraya koşup; danteldir, çiçektir, aksesuardır, hatta düğmedir, alışveriş edip bunları bavullara doldurur dönerdik İstanbul’a [sic].¹⁵⁶

Hakko örneğinde alınan dış destek göze çarpsa da bu girişimciler bir zorluğu aşmaya sadece kendileri inandıklarında da çabalarını sürdürmüştür. Örneğin Özbay, ıslak mendil makinesini tasarlarken olduğu gibi, hayal ettiği işleri yakın çevresi zor veya imkansız olarak etiketlediğinde bu muhalefetten kendisine daha büyük bir motivasyon çıkarmıştır.¹⁵⁷ Bu iş insanları, zorluklara meydan okuyacak özgüveni ise çocuklukta aştıkları olumsuzluklardan devşirmektedir. Yamantürk’ün şu ifadeleri bu durumu dışa vurmaktadır,¹⁵⁸ “Ben yokluk ve fukaralık içerisinde, üstelik kısa pantolonla kışın okula gitmiş bir adamım.” Çocuklukta kıt imkanlarla da büyük zorlukların aşılabileceğini deneyimlemek, bu girişimcilere hayatlarının sonraki dönemlerinde de zorluklara yaklaşma cesareti aşılamıştır.

Üç iş insanı da çevrede bir zorluk tespit edemediklerinde kendilerine bir zorluk kurgulamıştır. Örneğin Hakko, şirketi faaliyet gösterdiği alanlarda iyi sonuçları istikrarlı bir biçimde aldıkça, işletmesinin konumlandırmasını yeniden tanımlayarak ürün gamını genişletmiştir:

Vakko çikolatasını çıkardığımızda çok şaşırdılar. “Hazır giyimle çikolatanın ilişkisi ne?”, diye. Belli bir aşamadan sonra, Vakko gibi bir markanın, kendisine yeni üretim alanları araması gerekir. Bizim sunduğumuz... çağdaş bir yaşama tarzıdır. Bunun içinde, giyinmek kadar, yemek de, içmek de, dekorasyon da vardır. Kaliteli bir çikolata üretimi, Vakko için hiç de küçümsenecek bir şey değildir. Hele onu sunuş şekli...¹⁵⁹

156 Vitali Hakko, *a.g.e.*, s. 167.

157 Ataman Özbay, *a.g.e.*, s. 171.

158 Osman Çakır, *a.g.e.*, s. 256.

159 Vitali Hakko, *a.g.e.*, s. 235.

Eşinin bile ‘tekstil’ diye sınırlandırdığı işini,¹⁶⁰ ‘çağdaş yaşam’ işi olarak daha geniş bir ölçekte çerçeveselendiren Hakko, halihazırda sunduğu ürün ve hizmetlerle yetinmeyerek dışarıdan bakanlara zor gözükten yeni ticari faaliyetlere girişebilmiştir.

İncelenen girişimciler, erken yaşlardaki çeşitli tecrübeleri aracılığıyla rekabeti sadece kendi kendileriyle yapmakta ısrarcı hâle gelmiştir. Örneğin Hakko bu ısrarı, kısa süren okul hayatındaki gaddar spor hocasıyla yaşadığı etkileşim neticesinde içselleştirmiştir:

[İpe tırmanma rekorunu kırma denememin ardından,] Gorodevsky kronometrenin düğmesine basıp, “42 saniye” dedi tükürür gibi. Koltuklarını kabarmıştı. Beyaz Rus’un yüzünde, hiç de bir... kutlama ifadesi yoktu... yolunu kestim. “Bay Gorodevsky... 14 yaşındaki bir çocuk 18 yaşındaki favori atletinizin rekoruna iki saniye yaklaştı. Yoksa yanılıyor muyum?”... Sağ elinde hiç bırakmadığı kırbacı, sol eliyle omzumu tutup sarstı. “Bak ufaklık... Bugün iyi bir [çaba] gösterdin. Senden beklemediğim bir sonuç aldın. Ama seni alkışlar, alnından öpersem, bununla yetinebilirsin. Oysa senin, boyuna, yaşına bakmadan çalışman, 42 saniyeyi 41’e, 40’a, 39’a indirmen gerekir. Spor budur.” Sonra hafızamdan hiçbir zaman silinmeyecek şu cümleyi söyledi: “Şunu hiçbir zaman unutma, sporcunun rakibi, başkaları değil, kendisidir.”... İşte, sporu bıraktıktan 60 küsur yıl sonra bile hatırlıyorum. Evet, hep kendimi aşmam gerekiyordu, 18 yaşındaki 40 saniyelik rekorun sahibini değil... gerçek yarış başkalarıyla değil, kendi kendimle olmalı...[v]e bu... hayatın tüm alanları için geçerliydi.¹⁶¹

Hakko örneğinde görüldüğü üzere bu girişimciler, hayatın farklı alanlarındaki deneyimlerini iş hayatına da aksettirmiştir. Hakko, akranlarından daha çelimsiz ve kısa boylu olması sebebiyle, eğer teşebbüs etmese kimsenin kendisini kınayacağı rekor denemesi gibi bir güçlüğü kendisine çıkarmıştır. Beden eğitimi hocasının bu denemeye yaklaşımı sayesinde ise öz rekabetin gerekliliğini özümsemiştir. Özbay aynı yaklaşımı iş hayatına başladığı dönemde başına gelen dönüm noktası niteliğindeki bir olay üzerinden benimsemiştir. Müşterileri bahsini açınca kötülediği rakibinin günün birinde kendi işini Özbay’a senetsiz ve sözleşmesiz olarak emanet etmesi üzerine, eski rakibi ve yeni ortağının gıyabında geçmişte söylediği sözlerden ötürü pişmanlık duymuştur. Bu pişmanlığı artık sadece kendi kendisiyle rekabet etme ve rakipleri hakkında olumsuz konuşmama kararıyla ha-

160 Ketty Hakko, *a.g.e.*, s. 118.

161 Vitali Hakko, *a.g.e.*, s. 43-44.

yata dökmüştür,¹⁶² “Kendinizle yarışın. Bugününüz dünden, yarınınız bugünden ileri olursa kendinizle yarıştasınız ve kazançlısınız.” Aynı ilkeyi Yamantürk de takip etmektedir,¹⁶³ “Bugününüz dünden iyi değilse [kendinizle] yarışmıyorsunuz demektir... İnsanın iki günü birbirine eşit olmamalı”. Öz rekabete odaklanmak ise, bu girişimcileri sektörlerinde rakipsiz veya açık ara lider olduklarında bile yetinmez bir biçimde çalışmaya sürüklemiştir. Hakko’nun “sanki karşımızda büyük bir rekabet varmış gibi” davranması,¹⁶⁴ mükemmelin peşindeki üç iş insanını daha sonra ortaya çıkabilecek rekabetlere de önceden hazırlamıştır.

3.2.4. Ulu hedefler

Üç girişimciyi de yetinmez kılan ortak özelliklerden birisi, kendilerine ülke ve bireysel seviyelerinde ulu hedefler koymalarıdır. İlgili iş insanlarının erken yaşlarda başlarına gelen travmalar bu türde ve ölçekte hedefler belirlemelerine zemin hazırlamıştır.

Her üç girişimci de ülkelerini işleri aracılığıyla ekonomik ve kültürel yönler başta olmak üzere çeşitli açılardan kalkındırmak istemiştir. Bu isimlerin ülkelelerini ekonomik olarak kalkındırma çabalarının altında erken yaşlarında yaptıkları çevre gözlemleri yatmaktadır. Örneğin, Yamantürk nadiren izin kullandığı ve 90’lı yaşlarına dek sürdürdüğü çalışma hayatı için şu gözleminden kuvvet toplamıştır,¹⁶⁵ “Of-Sürmene sırtlarında... yetişen meyve ve sebze pazarlarda satmak için sırtlarında sepetlerle... kadınlar [7-8 km’lik yolu] yalın ayak gider gelirlerdi... [Kimilerinin] ellerinde de bir bakraç yoğurt olurdu... Büyüyünce fukaralığı yenmek vazifemizdir diyerek yola çıktığımı söyleyebilirim. Bu insanların hâli bana kırbaç oldu.” Yamantürk çok sevdiği ülke insanına olan merhametini, onların yararlanabileceği altyapı ve üstyapı projelerinde yetinmez bir şekilde çalışarak göstermiştir.

Bu iş insanlarının ülke seviyesinde koyduğu ulu hedefler, sırf kendi kazançlarını düşünmeleri hâlinde kanaatkâr olabilecekken yetinmezliği sürdürmelerine yol açmıştır. Örneğin Yamantürk, başka ülkelerdeki tesislerin kendi ülkesindekiyle kıyasla gelişmişliğini görünce gözyaşlarına boğulacak kadar ülkesini kalkındırmayı arzulamasından ötürü, kendisini daha çok çalışmaya ikna edebilmiştir.¹⁶⁶ Bu iknanın somut bir çıktısı olarak, Yamantürk pek çok ortağının aksine Parsan

162 Ataman Özbay, *a.g.e.*, s. 127-128.

163 Osman Çakır, *a.g.e.*, s. 70.

164 Vitali Hakko, *a.g.e.*, s. 197.

165 Osman Çakır, *a.g.e.*, s. 33.

166 *a.g.e.*, s. 273.

şirketinden ayrılmamıştır. Bireysel olarak maddi yoklukla büyüyen Yamantürk, iş sermayesinin az olmasına rağmen Parsan'ı büyütme için yıllarca uğraşabilmiştir.¹⁶⁷ Dolayısıyla girişimcilerin kendi hayatlarında üstesinden geldiği yokluklar ve travmalar, onlara ileride ulu hedefleri ısrarla kovalayacak özgüveni ve ümit-varlığı kazandırmıştır.

İncelenen girişimciler, ülkelerini maddiyatın dışındaki sahalarda da kalkındırmaya çalışmıştır. Bu sahalarda en belirgin olanı kültür ve sanat alanlarıdır. Örneğin Hakko, piyasaya Avrupa taklidi ürünler sunmaktan rahatsızlık duyarak ülkesini şekillendirmiş medeniyetlerin dokusunu temel alan tasarımlara yönelmiştir. Bu ürünleri hazırlayabilmek için hem ilgili medeniyetlerle alakalı kapsamlı okumalar yapmış hem de yurtdışından getirttiği uzman tasarımcılara cami ve saray gibi mekanlar ile çiniler gibi sanat ürünlerini göstermiştir.¹⁶⁸ Hakko, bu özgünlük ısrarıyla Türkiye'nin kültür-sanat birikimini işletmesi aracılığıyla yeniden üretmeye çalışmıştır.

Üç girişimci de kendilerine koydukları ulu hedefleri yaşlılıklarına veya ömürlerinin sonuna dek önemsemiştir. Bunun en belirgin göstergelerinden birisi yirmili yaşlarına varmadan bile kendi işini kurma düşüncesinden uykuları kaçan Hakko'da bulunabilir.¹⁶⁹ Oğlu Cem Hakko'nun aktardığına göre,¹⁷⁰ “İlk [reklam] sloganımız... ‘her beş şık hanımdan dördünün eşarbi Vakko imzasını taşır’ [idi]... Babam... ajandasına hep not alırdı... [Vefatından önce] son aldığı not da ‘beş şık hanımdan dördünün eşarbi Vakko imzasını taşır’”. Ketty Hakko da eşinin vefat ettiği gün bile iki gün önce sipariş ettiği katalogları incelediğini belirtmiştir.¹⁷¹ Dolayısıyla, kendilerine ulu hedefler biçen bu girişimciler ömürleri boyunca yetinmeksizin çalışmıştır.

167 *a.g.e.*, s. 272.

168 Vitali Hakko, *a.g.e.*, s. 127-128, 131.

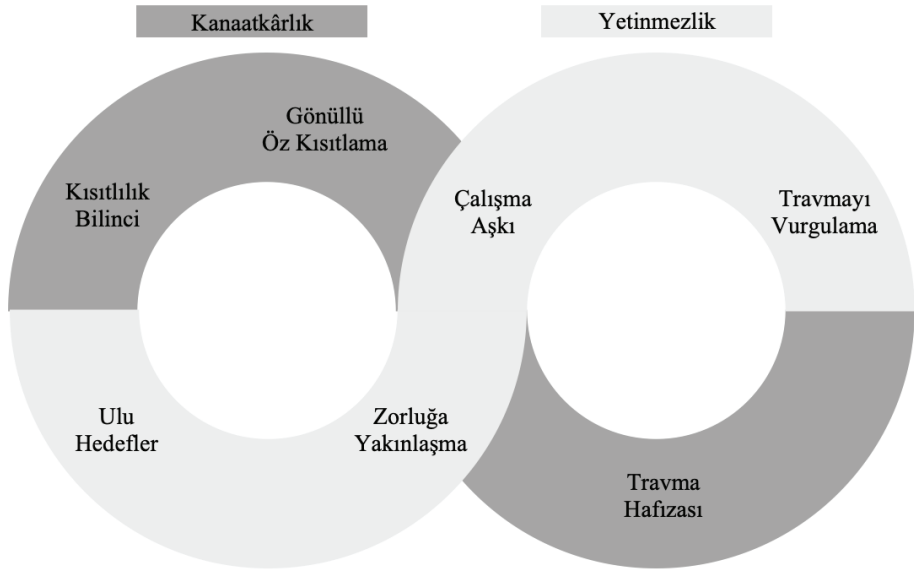
169 *a.g.e.*, s. 61.

170 Youtube, “Dahası Var Cem Hakko”; <https://www.youtube.com/watch?v=AjHgm-raNDI>, 4:00-4:29 (Erişim Tarihi: 30.08.2022).

171 Ketty Hakko, *a.g.e.*, s. 171.

4. Tartışma ve sonuç

Yokluktan Gelerek Servete Erişme



Şekil 2. Teorik çerçeve

Yokluk ortamında büyüyen girişimci adayları kanaatkâr yetinmezlikle hareket ettikçe yokluktan servete olay örgüsünü yeniden üretebilmektedir (bkz. Şekil 2). Yokluk ortamındaki kaynak kıtlığı, girişimci adaylarının kısıtlılık bilincini erken yaşlarda artırabilmektedir. Geleceğin dirençli girişimcileri, zorlukları ve kıt kaynakları kabullenerek mevcut koşullardaki olumluluklara odaklanmaktadır. Ancak yokluk ortamı, insanların travmatik olaylar biçiminde merkezi krizler yaşamasına da zemin hazırlamaktadır. Bu krizler karşısında geleceğin başarılı girişimcileri, az maddi tatminle yetindikleri bir gönüllü öz kısıtlamaya giderek mevcut kaynaklarını çalışmaya yönlendirmektedir. Böylece bu kimseler, merkezi krizleri kanaatkârlıklarını daha da pekiştirdikleri bir olgunlaşmayla atlatmaktadır. Kıt kaynakları etkili yönlendirmenin iş hayatının gereksinimleriyle örtüşmesi de bu girişimcilerin kanaatkârlıklarını hayatlarının ilerleyen safhalarında da elden bırakmamasını sağlamaktadır.

Yokluktan gelerek servete erişen girişimcilerin yetinmezliği ise yaşadıkları travmaları ele alış biçimlerinden doğmaktadır. Bu girişimciler, travmalarını bastırmak bir yana onları çeşitli araçlarla hatırlatarak kendilerini daha fazla çalışmaya ikna etmektedir. Olası travmalara karşı daha dirençli hale gelebilmek için iş

küçümsemeden çalışan bu isimler, zorluklarla mücadeleye uygun hâle gelmiş yetenek setleri sayesinde edindikleri başarılarla özgüven ve içsel tatmin hissetmektedir. Bu olumlu çıktılar, ilgili girişimcilerin işi hayatlarının birincil hareketlendiricisi kılma arzusunu kuvvetlendirmektedir. Bu girişimciler, zorluk ortamında geliştirdikleri yetenek setini hayata geçirebilmek için sürekli güçlük aramaktadır. Eğer mevcut ortam onlara güçlük çıkarmıyorsa, bu kişiler üstesinden gelmeye çalışacakları zorlukları kendileri kurgulamaktadır. Zorluğa sürekli yakınlıklarını bu girişimcilerin dirençliliklerini artırarak, onların iş hayatı boyunca karşısına çıkan çeşitli sınamaları geçmelerini kolaylaştırmaktadır. İlgili girişimcilerin servet edindikten sonra bile neredeyse durmaksızın çalışmaları, vurgulamalarla canlı tuttukları travma hafızalarından ve zorluk arayışları ile bağdaşan bireysel ve ülke seviyelerinde ulu hedefler belirlemelerinden kaynaklanmaktadır. Ancak aynı travma hafızası, bu girişimcilerin kısıtlılık bilincini ve gönüllü öz kısıtlama eğilimini de canlı tutarak, onların tamamen yetinmezliğe kaymasını engellemektedir. Böylece iç içe geçmiş bir üretici mekanizma olan kanaatkâr yetinmezlik, yokluktan gelen girişimcilerin büyük işletmeler kurarak hem servete erişmelerini hem de bu serveti ömür boyu korumalarını sağlamaktadır.

Bu teorik çerçeve, geçmişteki araştırmaların bulgularını yeniden düşünmemizi sağlayabilir. Yetinmezlik ve kanaatkârlığı iç içe barındıramayan bir girişimcilik yaklaşımı, yokluktan servete olay örgüsünün gerçekleşmesini engelleyebilir. Eğer girişimciler kanaatkârlığa aşırı ağırlık verirse işletmeleri küçük ölçekli kalabilir. Yetinmezliğe aşırı ağırlık veren girişimciler ise haddinden yüksek risk almak, kapasitelerinin kaldıramayacağı kadar iş üstlenmek, hızla yükselmeleri halinde nüfuz alanını daralttukları paydaşlardan tepki görmek gibi sebeplerden ötürü başarısızlığa uğrayabilir. Nuri Demirağ'ın yükselişi ve düşüşü bu duruma örnek verilebilir. Bu araştırmada yokluktan gelerek servete erişen girişimcilerde tespit edilen niteliklerin çoğu Demirağ'da da mevcuttur. Bununla beraber, 56 lirayla atıldığı ticarete¹⁷² on senede bir milyon lira kazanmayı hedefleyecek kadar iddialı olan Demirağ,¹⁷³ kısıtlılık bilincini bastırıp çok sayıda sektörde öncü faaliyetlere girerek ülkesini bir an önce kalkındırmak istemiştir. Bu yetinmezlikle gelen hız ve yayılma aynı zamanda ilgili işletmeleri kırılğanlaştırabilmiştir. Hakikaten de Demirağ, devlet erkânıyla ilişkileri bozulduğunda kaynaklarını yığıldığı sektörlerde faaliyet yapamaz hâle gelmiş ve ticareti bırakmak durumunda kalmıştır. Halbuki girişimcilerin belli bir faaliyete uzun süre odaklanarak ve

172 Ziya Şakir, *Nuri Demirağ Kimdir?*, İstanbul, Kenan Matbaası, 1947, s. 5.

173 Metin Ergin, "Hayatta Muvaffak Olmuş İşadamlarımız: Nuri Demirağ", *Yirminci Asır*, 23 Ağustos 1952; <https://openaccess.marmara.edu.tr/server/api/core/bitstreams/8be87189-df88-4142-a7f5-fcbde9e8771c/content> (Erişim Tarihi: 20.09.2022), s. 4.

ulu hedeflerini pek açığa vurmadan sektörlerini dönüştürebildiği tespit edilmiştir. Örneğin Edison, dönemindeki gaz tedarikine bağımlı aydınlatmayı elektrikli aydınlatmayla değiştirmek isterken, yerleşmiş tasarımları ve çerçeveleri olabildiğince kendi ürününe aksettirmiştir.¹⁷⁴ Böylece Edison, piyasaya sürdüğü yeni ürünün teknolojisi rakiplerinin ürünlerinden daha üstün olmasına rağmen, kullanıcı alışkanlıklarını zamanla dönüştürerek gaz tedarikleriyle aydınlatma yapılmasına bağımlı piyasa aktörlerinin tepkisini asgari düzeyde tutmaya çalışmıştır. Tekrar bu araştırmadan çıkan teorik çerçeveye dönülürse, Demirağ gibi yokluktan gelen girişimcilerin ülkelerini kalkındırma arzusunun kanaatkârlıkla da hayata geçmesi halinde, az sayıda sektörü dönüştürmeye veya yeniliği getirmeye odaklanacakları ve bu çabalarını zamana yayarak hedeflerine ulaşmalarının daha mümkün hale geleceği iddia edilebilir. Dolayısıyla, girişimcilerin yükselişi ve düşüşünde devletin dahiliyeti olabilmekle beraber,¹⁷⁵ devletin bu rolü sahnelemesini mümkün kılan etkenlerden birisi de girişimcilerin yetinmezliği kanaatkârlıkla kenetlememesi olabilir. Başka bir deyişle, girişimcilerin yükselmesi ve düşmesi devlet ile bu iş insanlarının karşılıklı etkileşimiyle gerçekleşmektedir.

Gelecekteki araştırmalar, bu çalışmanın kısıtlarını çeşitli yönlerden tamamlayabilir. Örneğin, yeni çalışmalar varlıklı bir ortamda büyüyen ve servetini koruyan veya artıran girişimcilerin öz yaşam öykülerindeki olay örgüsünü ve üretici mekanizma(lar)ı keşfetmeye odaklanabilir. Bu ve benzeri araştırmaların mümkün kılınması için iş insanlarının (öz)yaşam öykülerinin hem sayısının hem de çeşitliliğinin artması yararlı olabilir. Örneğin, yokluktan gelerek servete erişmiş kadın girişimcilerin (öz)yaşam öykülerinin sayısının artması, bu araştırmada tespit edilen üretici mekanizmanın farklı cinsiyetlerde ne ölçüde geçerli olduğunu sınımamızı kolaylaştırabilir. Gelecekteki araştırmalar işletmelerin farklı kademelerinde çalışan insanların (öz)yaşam öykülerini merkeze alırsa¹⁷⁶ veya sözlü tarih çalışmalarına daha sık başvurulursa,¹⁷⁷ Türk işletme deneyimi hakkın-

174 Andrew B. Hargadon – Yellowlees Douglas, “When Innovations Meet Institutions: Edison and The Design of the Electric Light”, *Administrative Science Quarterly*, vol. 46, no. 3, 2001, p. 498-499.

175 Akansel Yalçınkaya – Leyla Adiloğlu-Yalçınkaya, “Nuri Demirağ’ın Bir Girişimci Olarak Ortaya Çıkışı, Yükselişi ve Düşüşü: Makro-Kurumsal Yaklaşım Bağlamında Tarihsel Bir İnceleme”, *Yönetim Bilimleri Dergisi*, cilt 18, sayı 38, 2020, s. 840.

176 Akansel Yalçınkaya, “Türkiye’de İşletme Tarihyazımı: Mevcut Birikime Eleştirel Bakış ve Yeni Bir Tarihyazımı için Muhtemel Açılımlar”, *Tarih ve Toplum Yeni Yaklaşımlar*, sayı 19, 2022, s. 129-132.

177 Arzu Güldöşüren, Türkiye’de Sözlü Tarihçilik Veritabanının Dünü ve Bugünü Üzerine Bir Değerlendirme Denemesi, *Uluslararası Prof. Dr. Halil İnalçık Tarih ve Tarihçilik Sempozyumu Bildiriler II. Cilt*, (içinde), Ankara, Türk Tarih Kurumu, 2022, s. 794.

da daha kuşatıcı bir idrake kavuşmak mümkün olabilir. Örneğin, bu araştırmayı takip eden çalışmalar Vakko, Güriş ve Ataman İlaç Kozmetik Kimya şirketlerinde görev almış kişilerle yapılacak sözlü tarih görüşmelerinden yararlanabilir. Bu araştırmaların yurtdışı örneklerinde olduğu gibi¹⁷⁸ katılımcıların duygusal ve psikolojik durumlarına odaklanması halinde, çeşitli işkollarındaki bireylerin çalışma tecrübesi hakkında daha bütüncül ve kucaklayıcı bir kavrayış geliştirilmesi ve her kademedeki insanın çalışma koşullarının iyileştirilmesi kolaylaşabilir.

Bu araştırmanın bulguları, girişimci adaylarına eğitim verilirken ve rehberlik edilirken kullanılabilir. Girişimcilerin öz yaşam öykülerini öğrenmek yeni girişimcileri daha proaktif hale getirebilmektedir.¹⁷⁹ Yokluktan servete bağlamında genellenebilir olan bu teorik çerçevenin temel aldığı üç girişimcinin öz yaşam öyküsüyle perçinlenerek anlatımı, girişimci adaylarını hem kendilerinin hem de dünyadaki yaşama koşullarını iyileştirmek için teşvik edebilir. Bu dönemde, çok sayıda gencin bahis ve kumar oynamak veya kripto paralara bilinçsizce yatırım yapmak gibi yollarla çabuk ve kolayca zengin olmaya çalıştığı gözlemlenebilmektedir. Tam da bu ortamda, kalıcı servet edinmenin gereklilikleri hem kavramsal açıdan zengin hem de öz yaşam öyküsü gibi kaynaklarla anlatsal yönden ilgi çekici bir biçimde aktarılırsa, çalışma ahlakının kıymeti gençler tarafından daha iyi anlaşılabilir. Bu aktarımın geleneksel usûl ders anlatımıyla bilgi sunumunun ötesine geçmesi dirençli girişimcilerin yetiştirilmesi için özellikle gerekli olabilir. Kanaatkâr yetinmezliğin bileşenlerini ders ortamına taşıyacak faaliyetler, Türkiye’de yönetim eğitiminin deneyimsel öğrenme kuramına uyumlu biçimde¹⁸⁰ yeniden tasarlanmasıyla üretilebilir. Özgün ve bu çerçeveye uyumlu faaliyetlerin işletme fakülteleri arasında yaygınlaşması için, yurtdışındaki *Journal of Management Education*, *Management Teaching Review* ve *Simulation & Gaming* gibi hakemli dergiler örnek alınarak girişimciliği geliştirecek ders faaliyetleri, bilimsel süzgeçten geçirildikten sonra yayınlanabilir. Bu sayede, işletme fakültelerinde ders ortamında teoriyle pratiği harmanlayacak ders içi faaliyetlere daha fazla yer verilmesi mümkün hâle getirilerek işletme eğitimi çağdaşlaştırılabilir.

Neticede bu çalışma, girişimcileri ve girişimci adaylarını önlerindeki iş se-rüvenine daha incelikli bir bakışla yaklaşılmaya davet etmektedir. 2021 yılı itiba-

178 Studs Terkel, *Working: People Talk About What They Do All Day and How They Feel About What They Do*, New York, NY: The New Press, 1974, p. xiii-xxx.

179 Andreas Rauch - Willem Hulsink, “Putting Entrepreneurship Education Where the Intention to Act Lies: An Investigation into the Impact of Entrepreneurship Education on Entrepreneurial Behavior”, *Academy of Management Learning & Education*, vol. 14, no. 2, 2015, p. 192-193.

180 David A. Kolb, *Experiential Learning: Experience As the Source of Learning and Development*, New Jersey, NJ, FT Press, 2014, p. xviii-xxv.

riyle Türkiye’de yeni iş fırsatları tespit edenlerin yüzde 40’ı başarısız olma korkusundan ötürü herhangi bir girişimde bulunmamakta,¹⁸¹ iş kuranların ise gene yüzde 40’ı büyük bir servet veya çok yüksek bir gelir edinmeyi arzulamaktadır.¹⁸² Yokluktan servete olay örgüsünü iyi istikamette kalarak yeniden üretmeyi kanaatkâr yetinmezliğin sağladığının keşfi, çekingen girişimci adaylarını zorlukların üstüne daha ısrarcı bir biçimde gitmeye çağırırken, servet edinmeyi önceliklendiren girişimcilerin dikkatini ise kanaatkârlığın bu süreçteki vazgeçilmezliğine çekmektedir.

Kaynakça

Abbott, Andrew, “From Causes to Events: Notes on Narrative Positivism”, *Sociological Methods & Research*, vol. 20, no. 4, 1992.

Ahmed, Ali E. – Ucbasaran, Deniz – Cacciotti, Gabriella - Williams, Trenton A., “Integrating Psychological Resilience, Stress, and Coping in Entrepreneurship: A Critical Review and Research Agenda”, *Entrepreneurship Theory and Practice*, vol. 46, no. 3, 2022.

Allport, Gordon W., *The Use of Personal Documents in Psychological Science*, New York, NY, Social Science Research Council Bulletin, 1942.

Anderson, Alistair R. - Miller, Claire J., “Class Matters”: Human and Social Capital in the Entrepreneurial Process”, *The Journal of Socio-Economics*, vol. 32, no. 1, 2003.

Ayala, Juan-Carlos - Manzano, Guadalupe, “The Resilience of the Entrepreneur. Influence on the Success of the Business. A Longitudinal Analysis”, *Journal of Economic Psychology*, vol. 42, 2014.

Bali, Rıfat N. - Koraltürk, Murat - Yalçınkaya, Akansel, *Kurum ve Sektör Tarihi, İş İnsanı ve Yönetici Hatırat, Biyografi ve Otobiyografi Kitapları Bibliyografyası (1932-2018)*, İstanbul, Libra Kitap, 2019.

Bernard, Marie-Josée – Barbosa, Saulo Dubard, “Resilience and Entrepreneurship: A Dynamic and Biographical Approach to the Entrepreneurial Act”, *M@n@gement*, vol. 19, no. 2, 2016.

Booker, Christopher, *The Seven Basic Plots: Why We Tell Stories*, London, A&C Black, 2004.

181 Stephen Hill - Aileen Ionescu-Somers - Alicia Coduras - Maribel Guerrero - Muhammad Azam Roomi - Niels Bosma - Sreevas Sahasranamam - Jeffrey Shay, *a.g.e.*, p. 182.

182 *a.g.e.*, p. 222.

Buchanan, James M. –Tollison, Robert D., “A Theory of Truth in Autobiography”, *Kyklos*, vol. 39, no. 4, 1986.

Czarniawska, Barbara - Rhodes, Carl, “Strong Plots: Popular Culture in Management Practice and Theory”, *Management Education and Humanities* (içinde), Cheltenham, Edward Elgar Publishing, 2006.

Çakır, Osman, *Bir Cumhuriyet Çocuğunun Hayat Hikâyesi: Türk Milletine Borcumuz Var: İdris Yamantürk*, İstanbul, Ötügen Yayınları, 2014.

de Balzac, Honore “Lost Illusions”; <https://www.gutenberg.org/cache/epub/13159/pg13159.html> (Erişim Tarihi: 01.09.2022).

Dostoyevski, Fyodor, “The House of the Dead”; <https://www.gutenberg.org/files/37536/37536-h/37536-h.htm>, p. 22 (Erişim Tarihi: 01.09.2022)

Duchek, Stephanie, “Entrepreneurial Resilience: A Biographical Analysis of Successful Entrepreneurs”, *International Entrepreneurship and Management Journal*, vol. 14, no. 2, 2018.

e Cunha, Miguel Pina - Lewis, Marianne W., Rego, Arménio - Smith, Wendy K, “Biographical Methods in Leadership Research”, *Handbook of Methods in Leadership Research* (içinde), Cheltenham, Edward Elgar Publishing, 2017.

Egeland, Byron – Carlson, Elizabeth - Sroufe, L. Alan, “Resilience as process”. *Development and Psychopathology*, vol. 5, no. 4, 1993.

Ergin, Metin, “Hayatta Muvaffak Olmuş İşadamlarımız: Nuri Demirağ”, *Yirminci Asır*, 23 Ağustos 1952; <https://openaccess.marmara.edu.tr/server/api/core/bitstreams/8be87189-df88-4142-a7f5-fcbde9e8771c/content> (Erişim Tarihi: 20.09.2022).

Ford, Eric W. – Duncan, W. Jack – Bedeian, Arthur G. – Ginter, Peter M. – Rousculp, Matthew D. - Adams, Alice M., “Mitigating Risks, Visible Hands, Inevitable Disasters, and Soft Variables: Management Research That Matters to Managers”, *Academy of Management Perspectives*, vol. 19, no. 4, 2005.

Güldöşüren, Arzu, “Türkiye’de Kurum Tarihçiliği Literatürü”, *Türkiye Araştırmaları Literatür Dergisi*, cilt 19, sayı 37, 2021.

_____, Türkiye’de Sözlü Tarihçilik Veritabanının Dünü ve Bugünü Üzerine Bir Değerlendirme Denemesi, *Uluslararası Prof. Dr. Halil İncalcık Tarih ve Tarihçilik Sempozyumu Bildiriler II. cilt.* (içinde), Ankara, Türk Tarih Kurumu, 2022.

Güvenç, Alpender, “Big Business and Big Business Leaders in Turkey”,

(Yayınlanmamış Doktora Tezi), Michigan State University Department of Management, Michigan, 1966.

Hakko, Ketty, *Dün Gibi*, İstanbul, Promat, 2010.

Hakko, Vitali, *Hayatım, Vakko*, İstanbul, Vakko Yayınları, 1997.

Hargadon, Andrew B. – Douglas, Yellowlees, “When Innovations Meet Institutions: Edison and The Design of the Electric Light”, *Administrative Science Quarterly*, vol. 46, no. 3, 2001.

Headd, Brian, “Redefining Business Success: Distinguishing between Closure and Failure”, *Small Business Economics*, vol. 21, 2003.

Hemingway, Christine A. - Starkey, Ken, “A Falling of the Veils: Turning Points and Momentous Turning Points in Leadership and the Creation of CSR”, *Journal of Business Ethics*, vol. 151, no. 4, 2018.

Hill, Stephen - Ionescu-Somers, Aileen – Coduras, Alicia – Guerrero, Maribel – Roomi, Muhammad Azam – Bosma, Niels – Sahasranamam, Sreevas - Shay, Jeffrey, *Global Entrepreneurship Monitor 2021/2022 Global Report: Opportunity Amid Disruption*, London, Global Entrepreneurship Research Association, 2022.

Hirich, Robert D. - Peters, Michael P. - Shepherd, Dean A., *Entrepreneurship*, 6th ed., New York, NY, McGraw-Hill/Irwin, 2005.

Hoon, Christina, “Meta-Synthesis of Qualitative Case Studies: An Approach to Theory Building”, *Organizational Research Methods*, vol. 16, no. 4, 2013.

Hulsink, Willem - Rauch, Andreas, “About the Lives and Times of Extraordinary Entrepreneurs: The Methodological Contribution of Autobiographies to the Life Course Theory of Entrepreneurship”, *Journal of Small Business Management*, vol. 59, no. 5, 2021.

Kolb, David A., *Experiential Learning: Experience as the Source of Learning and Development*, New Jersey, NJ, FT press, 2014.

Langley, Ann – Smallman, Clive – Tsoukas, Haridimos - Van de Ven, Andrew H., “Process Studies of Change in Organization and Management: Unveiling Temporality, Activity, and Flow”, *Academy of Management Journal*, vol. 56, no. 1, 2013.

Mantere, Saku - Aula, Pekka - Schildt, Henri – Vaara, Eero, “Narrative attributions of entrepreneurial failure”, *Journal of Business Venturing*, vol. 28, no. 4, 2013.

Mathias, Blake D. – Smith, Anne D., “Autobiographies in Organizational Research: Using Leaders’ Life Stories in a Triangulated Research Design”, *Organizational Research Methods*, vol. 19, no. 2, 2016.

Maynes, Mary Jo – Pierce, Jennifer L. – Laslett, Barbara, *Telling Stories, The Use of Personal Narratives in the Social Sciences and History*, Ithaca and London, Cornell University Press, 2008.

Milliyet, “Girişimcilerden Gençlere Altın Öğütler”; <https://www.milliyet.com.tr/yerel-haberler/bursa/girisimcilerden-genclere-altin-ogutler-10055540> (Erişim Tarihi: 31.08.2022).

_____, “Islak Mendili Sattı Eczanesine Döndü!”; <https://www.milliyet.com.tr/ekonomi/islak-mendili-satti-eczanesine-dondu-1759129> (Erişim Tarihi: 31.08.2022).

Minniti, Maria - Bygrave, William, “A Dynamic Model of Entrepreneurial Learning”, *Entrepreneurship Theory and Practice*, vol. 25, no. 3, 2001.

Özbay, Ataman, *Yedi Yaşımda Bindığım Kamyonun Frenleri Patladı ve Hayata Yuvarlandım*, İstanbul, Elma Yayınevi, 2014.

Patton, Michael Q., *Qualitative Research & Evaluation Methods: Integrating Theory and Practice*, London, Sage Publications, 2014.

Pentland, Brian T., “Building Process Theory with Narrative: From Description to Explanation”, *Academy of Management Review*, vol. 24, no. 4, 1999.

Presser, Lois, “The Narratives of Offenders”, *Theoretical Criminology*, vol. 13, no. 2, 2009.

Rauch, Andreas - Hulsink, Willem, “Putting Entrepreneurship Education Where the Intention to Act Lies: An Investigation into the Impact of Entrepreneurship Education on Entrepreneurial Behavior”, *Academy of Management Learning & Education*, vol. 14, no. 2, 2015.

Reinmoeller, Patrick - van Baardwijk, Nicole, “The Link between Diversity and Resilience”, *MIT Sloan Management Review*, vol. 46, no. 4, 2005.

Reveley, James, “Using Autobiographies in Business History: A Narratological Analysis of Jules Joubert’s Shavings and Scrapes”, *Australian Economic History Review*, vol. 50, no. 3, 2010.

Rona-Tas, Akos, “The First Shall Be Last? Entrepreneurship and Communist Cadres in the Transition from Socialism”, *American Journal of Sociology*, vol. 100, no. 1, 1994.

Rosile, Grace Ann – Boje, David M. – Carlon, Donna M. – Downs, Alexis - Saylor, Rohny, “Storytelling Diamond: An Antenarrative Integration of The Six Facets of Storytelling in Organization Research Design”, *Organizational Research Methods*, vol. 16, no. 4, 2013.

Şakir, Ziya, *Nuri Demirağ Kimdir?*, İstanbul, Kenan Matbaası, 1947.

Schacter, Daniel L., “The Seven Sins of Memory: Insights from Psychology and Cognitive Neuroscience”, *American Psychologist*, vol. 54, 1999.

Shepherd, Dean A., “Learning from Business Failure: Propositions of Grief Recovery for the Self-Employed”, *Academy of Management Review*, vol. 28, no. 2, 2003.

Smith, Sidonie - Watson, Julia, *Reading Autobiography: A Guide for Interpreting Life Narratives*, London, University of Minnesota Press, 2010.

Stone, Albert E., *Autobiographical Occasions and Original Acts*, Philadelphia, PA, University of Pennsylvania Press, 1982.

Terkel, Studs, *Working: People Talk About What They Do All Day and How They Feel About What They Do*, New York, NY, The New Press, 1974.

Wiklund, Johan – Hatak, Isabella– Patzelt, Holger - Shepherd, Dean A., “Mental Disorders in the Entrepreneurship Context: When Being Different Can Be an Advantage”, *Academy of Management Perspectives*, vol. 32, no. 2, 2018.

Williams, Trenton Alma – Thorgren, Sara – Lindh, Ida, “Rising from Failure, Staying Down, or More of The Same? An Inductive Study of Entrepreneurial Reentry”, *Academy of Management Discoveries*, vol. 6, no. 4, 2020.

Windle, Gill – Bennett, Kate M. – Noyes, Jane, “A Methodological Review of Resilience Measurement Scales”, *Health And Quality of Life Outcomes*, vol. 9, no. 1, 2011.

Yalçinkaya, Akansel – Adiloğlu-Yalçinkaya, Leyla, “Nuri Demirağ’ın Bir Girişimci Olarak Ortaya Çıkışı, Yükselişi ve Düşüşü: Makro-Kurumsal Yaklaşım Bağlamında Tarihsel Bir İnceleme”, *Yönetim Bilimleri Dergisi*, cilt 18, sayı 38, 2020.

Yalçinkaya, Akansel - Koraltürk, Murat, “İktisat ve İşletme Tarihi Kaynağı olarak İş İnsanı Hatırat ve Oto/Biyografileri: Türkiye’de Yayımlanan Eserler Üzerine Bir Araştırma”, *Business & Management Studies: An International Journal*, cilt 6, sayı 4, 2018.

Yalçinkaya, Akansel, “Türkiye’de İşletme Tarihyazımı: Mevcut Birikime

Eleştirel Bakış ve Yeni Bir Tarihyazımı için Muhtemel Açılımlar”, *Tarih ve Toplum Yeni Yaklaşımlar*, sayı 19, 2022.

Yin, Robert K., *Case Study Research and Applications: Design and Methods*, 5th ed., London, Sage, 2009.

Youtube, “Aşk Bu Ataman Özbay TedxGiresunUniversity”; www.youtube.com/watch?v=_cLEX_1mxuw (Erişim Tarihi: 30.08.2022).

_____, “Ataman Özbay | “Başarı və Mutluluk” 29.05.2022 #atamanözbay #hoffmancoazerbaijan Part #1”; https://www.youtube.com/watch?v=_cLEX_1mxuw (Erişim Tarihi: 30.08.2022).

_____, “Ataman Özbay “Başarı və Mutluluk” 29.05.2022 #atamanözbay Part #2”; <https://www.youtube.com/watch?v=ITI7xf1vPIo> (Erişim Tarihi: 30.08.2022).

_____, “Ataman Özbay | “Başarı və Mutluluk” | 29.05.2022 #atamanözbay Part #3”; <https://www.youtube.com/watch?v=cpe6iudSRZU> (Erişim Tarihi: 30.08.2022).

_____, “Dahası Var Cem Hakko”; <https://www.youtube.com/watch?v=AjHgm-raNdl> (Erişim Tarihi: 30.08.2022).

_____, “İdris Yamantürk – Dünyayı İnşa Edenler (TRT Haber)”, <https://www.youtube.com/watch?v=d9eWLh1WSyQ> (Erişim Tarihi: 30.08.2022).

_____, “Paraşüt Girişimcilik Zirvesi ‘21 - Ataman ÖZBAY (Sıfırdan Başarıya Hayat Hikayesi)”, <https://www.youtube.com/watch?v=bUh61eLQ-TQ> (Erişim Tarihi: 30.08.2022).

_____, “Stratejik İşler – Ataman Özbay”; https://www.youtube.com/watch?v=tIcQz_AoXds (Erişim Tarihi: 30.08.2022).

_____, “Zengin Kaynakların Fakir Bekçisi Olmayacağız! Yaşam Döngüleri Ve Başarıya Giden Yol. İdris Yamantürk”; <https://www.youtube.com/watch?v=GvL4YJ1Dapo> (Erişim Tarihi: 30.08.2022).

Araştırmacıların Katkı Oranı

Araştırmanın her aşamasından yazar sorumludur.

Çatışma Beyanı

Araştırmada herhangi bir çıkar çatışması bulunmamaktadır.