

Vizyoner

d e r g i s i

CİLT:9 SAYI:20 YIL:2018 ISSN:1308-9552



Suleyman Demirel University
visionary
j o u r n a l

VOLUME:9 ISSUE:20 YEAR:2018

Derginin Sahibi / Owner of the Journal

Prof. Dr. İlker Hüseyin ÇARIKÇI
(Süleyman Demirel Üniversitesi Adına)

Editör / Managing Editor

Yrd. Doç. Dr. Gökhan ÖZKUL

Editör Yardımcıları / Editorial Assistants

Yrd. Doç. Dr. Aykut SEZGİN
Yrd. Doç. Dr. Erdal EKE

Yabancı Dil Editörü / Foreign Language Editor

Yrd. Doç. Dr. Onur DEMİREL

Yayın Kurulu / Editorial Board

Prof. Dr. Adem KORKMAZ
Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi
Prof. Dr. İbrahim Attila ACAR
İzmir Katip Çelebi Üniversitesi
Prof. Dr. Murat Ali DULUPÇU
Süleyman Demirel Üniversitesi
Doç. Dr. Hasan Hüseyin YILDIRIM
Hacettepe Üniversitesi
Yrd. Doç. Dr. Erdal EKE
Süleyman Demirel Üniversitesi

Prof. Dr. Durmuş ACAR
Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi
Prof. Dr. İlker Hüseyin ÇARIKÇI
Süleyman Demirel Üniversitesi
Prof. Dr. Şeref KALAYCI
Karadeniz Teknik Üniversitesi
Yrd. Doç. Dr. Aykut SEZGİN
Süleyman Demirel Üniversitesi
Yrd. Doç. Dr. Gökhan ÖZKUL
Süleyman Demirel Üniversitesi

Danışma Kurulu / Advisory Board

Prof. Dr. Dilaver TENGİLİMOĞLU
Atılım Üniversitesi
Prof. Dr. Kürşat ÖZDAŞLI
Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi
Prof. Dr. Metin DURGUT
Alanya Hamdullah Emin Paşa Üniversitesi
Prof. Dr. Murat KAYALAR
Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi
Prof. Dr. Neşe KUMRAL
Ege Üniversitesi
Doç. Dr. Mehmet Emin ERÇAKAR
Bandırma Onyediy Eylül Üniversitesi
Doç. Dr. Şenol BABUŞCU
Başkent Üniversitesi

Prof. Dr. Hayrettin USUL
İzmir Katip Çelebi Üniversitesi
Prof. Dr. Levent AYTEMİZ
Karabük Üniversitesi
Prof. Dr. Murat BASKICI
Ankara Üniversitesi
Prof. Dr. Mustafa SAKAL
Dokuz Eylül Üniversitesi
Prof. Dr. Yalçın KARATEPE
Ankara Üniversitesi
Doç. Dr. Mustafa LAMBA
Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi
Doç. Dr. Vural ÇAĞLIYAN
Selçuk Üniversitesi

Süleyman Demirel Üniversitesi Vizyoner Dergisi ISSN 1308-9552, Süleyman Demirel Üniversitesine bağlı Meslek Yüksekokullarının İktisadi ve İdari programları tarafından 2009 yılında çıkarılmaya başlayan uluslararası hakemli bir e-dergidir. Derginin amacı, İktisadi ve idari programları kapsayan tüm alanlarla ilgili bilimsel çabalara öncülük etmektir. Ocak, Mayıs ve Eylül aylarında olmak üzere yılda üç sayı olarak yayınlanan Vizyoner Dergisi, İktisadi ve idari programlar ile ilgili tüm konularda Türkçe ve İngilizce makale kabul etmektedir. Dergide yayınlanan yazılardaki görüşler derginin görüşleri değildir. Tüm sorumluluk yazarlarına aittir. Dergide yayınlanan yazıların her hakkı saklıdır. Derginin ismi olmadan hiçbir şekilde çoğaltılamaz. Yazarlara nakit olarak telif ücreti ödenmez. Süleyman Demirel Üniversitesi Vizyoner Dergisi aşağıdaki veri tabanları/bibliyografya/indeksler tarafından taranmaktadır:

Süleyman Demirel University Visionary Journal (ISSN 1308-9552) is an international refereed e-journal that begun to be issued in 2009 by the Economics and Administrative Science programs of Vocational Schools, Süleyman Demirel University. The aim of the journal is to lead a scientific struggle in all fields covering economic and administrative programs. The journal that is published three times in a year, namely in January, May and September accepts Turkish and English articles in all fields of economics and administrative programs. The opinions in articles published in the journal are not the views of the journal. All responsibility belongs to the authors. All rights of the papers in the journal are reserved. Papers cannot be reproduced in any way without the name of the journal. The journal does not pay any royalties to authors. Süleyman Demirel University Visionary Journal are indexed in the following data bases/bibliographies/indices:



EBSCOHOST (2011)



Academic Resource Index
(ResearchBib) (2016)



MIAR (2016)



Scientific Indexing Services (SIS)
(2016)



Index Copernicus (2017)



Asos Index (2014)



Directory of Research Journals
Indexing (2016)



Journal Factor (2016)



Sosyal Bilimler Atf Dizini
(SOBIAD) (2017)



Arastirmax (2017)

İletişim Adresi / Contact Info

Süleyman Demirel Üniversitesi Vizyoner Dergisi
Süleyman Demirel Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi
Doğu Kampüsü, 32260, Çünür, ISPARTA

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

vizyoner@sdu.edu.tr

+90 246 2110548

Hakem Kurulu / Referee Board

Prof. Dr. Abdullah KORKMAZ İnönü Üniversitesi	Prof. Dr. Murat KAYALAR Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi
Prof. Dr. Musa ÖZATA Ahi Evran Üniversitesi	Prof. Dr. Mustafa AKDAĞ Erciyes Üniversitesi
Prof. Dr. Mustafa Zihni TUNCA Süleyman Demirel Üniversitesi	Doç. Dr. Enderhan KARAKOÇ Selçuk Üniversitesi
Doç. Dr. Muammer KAYMAK Hacettepe Üniversitesi	Doç. Dr. Mustafa LAMBA Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi
Doç. Dr. Ömer Kürşad TÜFEKÇİ Süleyman Demirel Üniversitesi	Doç. Dr. Sedat BOSTAN Gümüşhane Üniversitesi
Doç. Dr. Ümit AKCA Süleyman Demirel Üniversitesi	Doç. Dr. Ümit ARKLAN Süleyman Demirel Üniversitesi
Yrd. Doç. Dr. Elif Türkan ARSLAN İzmir Katip Çelebi Üniversitesi	Yrd. Doç. Dr. Erdal EKE Süleyman Demirel Üniversitesi
Yrd. Doç. Dr. Gülay BULGAN Süleyman Demirel Üniversitesi	Yrd. Doç. Dr. Hüseyin KALELİ Süleyman Demirel Üniversitesi
Yrd. Doç. Dr. Meyrem TUNA UYSAL Süleyman Demirel Üniversitesi	Yrd. Doç. Dr. Nezih Tüfekçi Süleyman Demirel Üniversitesi
Yrd. Doç. Dr. Nurdan KUŞAT Süleyman Demirel Üniversitesi	Yrd. Doç. Dr. Özlem ÖZER Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi
Yrd. Doç. Dr. Seyhan AKSOY Süleyman Demirel Üniversitesi	Yrd. Doç. Dr. Süha ÇELİKKAYA Süleyman Demirel Üniversitesi
Yrd. Doç. Dr. Şefika ÖZDEMİR Süleyman Demirel Üniversitesi	Yrd. Doç. Dr. Şerife Didem KAYA Necmettin Erbakan Üniversitesi
Yrd. Doç. Dr. Uğur ÇİÇEK Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi	Yrd. Doç. Dr. Zekiye TAMER GENCER Cumhuriyet Üniversitesi

Liste dergimizin bu sayısında yayımlanan makaleleri değerlendiren hakemlerden oluşmaktadır. Hakemlerimize dergimize yapmış oldukları katkıdan dolayı teşekkürlerimizi sunarız.

This list constitutes of the referees that evaluate the articles published in this volume of our Journal. We thank all the referees for their priceless contributions to our Journal.

İÇİNDEKİLER / CONTENTS

Araştırma Makalesi / Research Article

Prof. Dr. Metin ÖZKUL

Yrd. Doç. Dr. Işıl KALAYCI

Enformel Bir İş ve İstihdam Alanı Olarak Yaşlı Bakıcılığı: Yaşlı Yakınları İle Bakıcı İlişkilerinde Yaşanan Sorunlar

Elderly Care as an Informal Job and Employment Area: The Problems between the Relatives of the Elder and Caregiver

1-27

Araştırma Makalesi / Research Article

Prof. Dr. Tiğınçe OKTAR

Arş. Gör. Mehmet Mubarek ALAN

Reji Şirketi Cibali Tütün Fabrikası İşçi Grevleri (1883-1925)

The Strikes of Workers of Regie Company's Cibali Tobacco Factory (1883-1925)

28-38

Araştırma Makalesi / Research Article

Prof. Dr. Ümit ARKLAN

Arş. Gör. Nurullah Zafer KARTAL

İkna Edici İletişim Tekniği Olarak Tek Yanlı ve İki Yanlı Sunumun Kriz Yönetimi Sürecine Etkisi

The Effect of One-Sided and Two-Sided Messages as a Persuasive Communication Technique on Crisis Management Process

39-52

Araştırma Makalesi / Research Article

Yrd. Doç. Dr. Gülşah SARI

Effects of Ads on Children's Consumption Behavior

Çocukların Tüketim Davranışı Üzerinde Reklamların Etkisi

53-67

Araştırma Makalesi / Research Article

Yrd. Doç. Dr. Hasan Hüseyin AYGÜL

Mülteci Emeğinin Türkiye İşgücü Piyasalarındaki Görünümü ve Etkileri

The Appearance and Effects of Refugee Labor on Turkish Labor Markets

68-82

Araştırma Makalesi / Research Article

Yrd. Doç. Dr. Serap BARIŞ

Mehmet ERDOĞMUŞ

21. Yüzyılda Demokrasi ve Ekonomik Büyüme İlişkisi: Bir Literatür İncelemesi

The Relationship between Democracy and Economic Growth in the 21st Century: A Literature Review

83-102

Araştırma Makalesi / Research Article

Yrd. Doç. Dr. Zafer YILDIZ

Dr. Savaş YILDIZ

Arş. Gör. Sinem BOZYER

İşitme Engelli Turizmi (Sessiz Turizm): Dünya ve Türkiye Potansiyeline Yönelik Bir Değerlendirme

Hearing Impaired Tourism (Silent Tourism): An Evaluation of the Potential in Turkey and the World

103-117

Araştırma Makalesi / Research Article

Dr. Bahattin AKA

Bebek Patlaması, X ve Y Kuşağı Yöneticilerin Örgütsel Bağlılık Düzeylerinin Kamu ve Özel Sektör

Farklılıklarına Göre İncelenmesi: Bir Araştırma

Investigation of Organizational Commitment Levels of Baby Boomers, X and Y Generation Managers According

To Public and Private Sector Differences: A Research

118-135

Araştırma Makalesi / Research Article

Arş. Gör. Durmuş GÖKKAYA

Arş. Gör. Dilruba İZGÜDEN

Prof. Dr. Ramazan ERDEM

Şehir Hastanesinde Hasta Memnuniyeti Araştırması: Isparta İli Örneği

Patient Satisfaction Research in the City Hospital: Isparta Province Example

136-148

Araştırma Makalesi / Research Article

Arş. Gör. Nurdan ORAL KARA

Yrd. Doç. Dr. Gözde YEŞİLAYDIN

Yrd. Doç. Dr. Yasemin HANCIOĞLU

Türkiye’de Rekabet Alanında Yapılan Lisansüstü Tezlerle Yönelik Bir İnceleme

A Research on Postgraduate Theses Prepared on the Field of Competition in Turkey

149-165

YAYIN İLKELERİ

1. Süleyman Demirel Üniversitesi Vizyoner Dergisi Ocak, Mayıs ve Eylül aylarında olmak üzere yılda üç kez yayımlanan uluslararası hakemli bir e-dergidir.
2. Dergiye iktisadi ve idari programlar ile ilgili tüm konularda hazırlanmış araştırma makaleleri, derleme makaleler ve olgu sunumları gönderilebilir.
3. Dergiye gönderilen makaleler başka bir yerde yayınlanmamış ya da yayınlanmak üzere gönderilmemiş olmalıdır.
4. Makaleler Türkçe veya İngilizce dillerinde yazılmış olmalıdır.
5. Makaleler yazım kurallarımıza uygun bir şekilde hazırlanarak DergiPark sistemi üzerinden gönderilmelidir. Makaleler ile birlikte tüm yazarlar tarafından imzalanarak hazırlanmış Telif Hakkı Devri Formunun da sisteme yüklenmesi gerekmektedir. Yazarlar; unvanlarını, görev yaptıkları kurumları, iletişim bilgilerini ve Orcid ID bilgilerini sisteme eksiksiz bir şekilde eklemelidir. DergiPark sistemi üzerinden makale gönderemeyen yazarlar vizyoner@sdu.edu.tr adresine mail atarak teknik destek alabilirler.
6. Çalışmalarını gönderen yazarlar; makalede hiçbir şekilde intihal yapmadığını, intihalden doğan tüm sorumlulukların kendilerine ait olduğunu, bu konuda derginin hiçbir sorumluluğunun olmadığını beyan etmiş olmaktadır.
7. Dergide yayımlanmak üzere gönderilen makaleler araştırma ve yayın etiği kurallarına uygun olarak hazırlanmış olmalıdır.
8. Dergide yayımlanmak üzere gönderilen makaleler ilk olarak intihal programından geçirilmektedir. Benzerlik indeksi oranı yüksek olan makaleler değerlendirme sürecine alınmadan reddedilmektedir.
9. Makaleler içerik ve biçim açısından incelenmek üzere en az iki hakeme gönderilmektedir. Makaleyi değerlendiren hakemlerin kimlikleri hakkında yazarlara, makalenin kime ait olduğu konusunda da hakemlere bilgi verilmemektedir. Hakem raporlarından biri olumlu, diğeri olumsuz olduğu takdirde, editör makaleyi üçüncü hakeme gönderilebilir veya hakem raporları çerçevesinde nihai kararı verebilir.
10. Hakemlerden gelen değerlendirme raporları doğrultusunda makalenin yayınlanmasına, yazardan düzeltme istenmesine ya da makalenin geri çevrilmesine karar verilecektir. Yazardan düzeltme istenmesi durumunda, düzeltmenin en geç üç ay içinde yapılarak dergimize ulaştırılması gerekmektedir.
11. Yazım yanlışlarının çok fazla olması, bilimsellik şartlarına uyulmaması makalenin geri çevrilmesi için yeterli görülecektir.
12. Yayımlanmayan makaleler yazarına geri gönderilmeyecektir.
13. Dergide yayınlanan makalelerdeki görüşler derginin görüşleri değildir. Tüm sorumluluk yazarına aittir.
14. Dergide yayınlanan makalelerin her hakkı saklıdır. Derginin ismi olmadan hiçbir şekilde çoğaltılamaz.
15. Dergide yayınlanan makalelerin yazarlarına nakit olarak telif ücreti ödenmez.
16. Yayın ilkelerine uygun olmayan makaleler hakem değerlendirme sürecine alınmayacaktır.

YAZIM KURALLARI

1. Makaleler “Office Word” programında A4 boyutlarında hazırlanmalıdır ve uzunluğu dergi formatında 30 sayfayı geçmemelidir.
2. Sayfa düzeni; Üst: 4,5 cm, Alt: 2,5 cm, Sol: 2,5 cm ve Sağ: 2,5 cm olmalıdır.
3. Makaleler 10 punto ve “Times New Roman” karakteri ile tek satır aralığı kullanılarak yazılmalıdır. Yazımda, virgül ve noktalardan sonra bir karakter ara verilmelidir.
4. Paragraflarda başlangıç girintisi kullanılmamalı, paragraftan önce ve sonra ise 6nk boşluk bırakılmalıdır. Paragraflar arasında ilave boş satır bırakılmamalıdır.
5. Makalenin ilk sayfasında 12 punto olarak Türkçe ve İngilizce başlık, 10 punto olarak en az 120 en fazla 200 kelimedenden oluşan Türkçe ve İngilizce özet ile en az 3 en fazla 5 tane olmak üzere Türkçe ve İngilizce anahtar kelimeler bulunmalıdır.
6. Dergimiz 2016 yılından itibaren JEL (Journal of Economic Literature) sınıflandırma kodu uygulamasına geçmiş olduğundan gönderilecek makalelerde yazarların en fazla 5 tane olmak üzere JEL sınıflandırma kodlarını da belirtmesi gerekmektedir.
7. Makalede ana başlıklar ve alt başlıklar kalın (bold) ve sola yaslı (girintisiz) olarak 1., 1.1., 1.1.1., 1.1.2., 1.1.2.1. gibi ondalıklı şekilde numaralandırılmalıdır. Ana başlıkların bütün harfleri büyük yazılmalı, alt başlıkların ise sadece baş harfleri büyük yazılmalıdır. Başlıklar en çok 5 düzeye kadar bölümlendirilmelidir. Ana başlıklardan önce 1 satır boşluk bırakılmalı, başlık sonrasında ise boşluk bırakılmamalıdır. Alt başlıkların ise hem öncesinde hem de sonrasında herhangi bir satır boşluğu bırakılmamalıdır.
8. Makale içindeki tüm tablo, şekil ve grafikler metnin uygun yerlerinde ardışık olarak numaralandırılmış bir şekilde sayfaya ortalı olarak gösterilmelidir. Her tablo, şekil veya grafiğe bir başlık verilmelidir. Başlık; tablo, şekil veya grafiğin üstünde, sayfaya ortalı, yalnızca kelimelerin baş harfleri büyük olacak şekilde ve 10 punto olarak yer almalıdır. Tablo, şekil ve grafik içindeki metin 8-10 punto aralığında olmalıdır. Tablo, şekil veya grafikler yukarıda verilen sayfa düzenine uygun ve kolaylıkla okunacak biçimde olmalıdır.
9. Dergiye gönderilen makaleler; referans sistemi, dipnot gösterme biçimi ve kaynakça düzenlenmesinde American Psychological Association (APA) stilinde hazırlanmalıdır. Bu bağlamda atıflar metin içerisinde bağlaç yöntemi kullanılarak yapılmalıdır. Açıklama notları ise sayfa altında dipnot şeklinde ve 8 punto olarak ifade edilmelidir.
10. Metin içerisinde atıflar yazar(lar)ın soyadı, kaynağın yılı ve sayfa numarası şeklinde yapılmalıdır. Yazar adı yoksa kurum adı yazar yerine kullanılmalıdır.
 - **Tek yazarlı yayınlarda atıf:** (Dulupçu, 2001:28).
 - **İki yazarlı yayınlarda atıf:** (Acar ve Tetik, 2013:60).
 - **Üç ve daha çok yazarlı yayınlarda atıf:** (Çarıkcı vd., 2010:55).
 - **Birden fazla kaynağa atıf:** (Schumpeter, 1934:66; Wood, 2005:36).
 - **Kaynağın tamamı için atıf:** (Drucker, 1995).
 - **Yazar adı olmayan kaynaklar için atıf:** (DPT, 2003:45).
11. Yapılacak atıf bir internet sitesinden alınmışsa ve atfın yazarı belirli ise süreli yayınlardakine benzer şekilde atıf yapılmalıdır. İnternette indirilen kaynak için tarih verilmemişse ilgili dosyaya erişim tarihi kaynağın yılı olarak kullanılmalıdır. Eğer atfın yazarı belli değilse parantez içerisinde internet sitesinin kurumu ve erişim yılı yazılmalıdır.
 - **Yazar adı ve yayın yılı belli olan atıf:** (Bebbington ve Song, 2004).
 - **Yazar adı ve yayın yılı belli olmayan atıf:** (Rekabet Kurumu, 2008).

12. Bir yazarın aynı yıl içinde yayınlanmış birden fazla eserine atıf yapılıyorsa, eserler yılın yanına a, b, c, şeklinde harf verilerek gösterilmelidir.
- (Kirzner, 1973a:30).
 - (Kirzner, 1973b:45).
13. Yazarın adı cümle içinde geçiyorsa aşağıdaki gibi atıf yapılmalıdır.
- Moran'a (1994:36) göre,
14. Makalede kullanılan her türlü kaynak kaynakça bölümünde yer almalıdır. Kullanılan kaynaklar nitelik (tez, kitap, makale, rapor vb.) ayrımı yapılmaksızın yazar soyadına göre alfabetik olarak sıraya konulmalıdır. Aynı yazarın eserleri "en yeni tarihli" olandan başlanarak kaynakçaya yerleştirilmelidir. Kaynakça aşağıda belirtilen örneklere uygun olarak hazırlanmalıdır.

Kitaplar:

Yazarın Soyadı, Yazarın Adının Baş Harfi. (Yıl). Kitabın Adı, Basım Yeri: Yayınevi.

Erol, E. (2008). Stratejik Yönetim ve İşletme Politikası, İstanbul: Beta Basım Yayım.

Acar, D. ve Tetik, N. (2013). Genel Muhasebe, Ankara: Detay Yayıncılık.

Korkmaz, A., Dulupçu, M.A., Gövdere, B. ve Songur, H. (2013). İnsani Ücret, İstanbul: İGİAD Yayınları.

Çeviri Kitaplar:

Yazarın Soyadı, Yazarın Adının Baş Harfi. (Yıl). Kitabın Adı, Çevirmenin Adının Baş Harfi. Çevirmenin Soyadı (Çev.), Basım Yeri: Yayınevi.

Drucker, P. (1994). Kapitalist Ötesi Toplum, B.Çorakçı (Çev.), İstanbul: İnkilap Kitabevi.

Editörlü Kitaplar:

Yazarın Soyadı, Yazarın Adının Baş Harfi. (Yıl). "Bölümün Adı", Editörün Adının Baş Harfi. Editörün Soyadı (Ed.), Kitabın Adı, içinde (Bölümün Sayfa Aralığı), Basım Yeri: Yayınevi.

Okçu, M., Aktel, M. ve Kerman, U. (2007). "İki Süreci Anlamak: Kamu Yönetiminde Küreselleşme ve Avrupalılaştırma", A.Yılmaz, ve Y.Bozkurt (Ed.), Küresel Esintiler ve Yerel Etkiler Sarmalında Türk Kamu Yönetimi, içinde (43-67), Ankara: Gazi Kitabevi.

Makaleler:

Yazarın Soyadı, Yazarın Adının Baş Harfi. (Yıl). "Makalenin Adı", Derginin Adı, Cilt(Sayı), Sayfa Aralığı.

Özkul, G. (2007). "Kapitalist Sistemin Sürükleyici Aktörleri: Ekonomik Teoride Girişimciler", Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 12(3), 343-366.

Çelikkaya, S. ve Sezgin, A. (2014). "Kamu Harcamalarının Kalkınmaya Olan Etkileri: Türkiye Örneği", Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 2(1), 40-59.

Akçakanat, T., Çarıkçı, İ.H. ve Dulupçu, M.A. (2011). "Süleyman Demirel Üniversitesi Öğrencilerinin Isparta'daki Yaşam Kalitesi Ve Isparta Halkına İlişkin Tutumlarının Değerlendirilmesi", Süleyman Demirel Üniversitesi Vizyoner Dergisi, 3(4), 1-18.

Tezler:

Yazarın Soyadı, Yazarın Adının Baş Harfi. (Yıl). Tez Başlığı, Yüksek Lisans Tezi / Doktora Tezi, Üniversitenin Adı.

Eke, E. (2014). Neoliberal Devlet Döneminde Sağlıkta Dönüşüm Programı Uygulamalarına Yönelik Sektördeki Paydaşların Algısı, Doktora Tezi, Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Isparta.

Sempozyum/Konferanslar:

Yazarın Soyadı, Yazarın Adının Baş Harfi. (Yıl). “Bildirinin Adı”, Sempozyum/Konferans Adı, Düzenleyen Kurum, Düzenlenme Tarihi, Düzenlenme Yeri, Sayfa Aralığı.

Karaatlı, M., Demirci, N., Aksoy, E. ve Ömürbek, N. (2014). “Borsa Performanslarının Çok Kriterli Karar Verme Yöntemleri İle Karşılaştırılması”, 15. Uluslararası Ekonometri, Yöneylem Araştırması ve İstatistik Sempozyumu, Süleyman Demirel Üniversitesi, 22-25 Mayıs 2014, Isparta, 673-689.

Çalışma Metinleri (WorkingPaper):

Yazarın Soyadı, Yazarın Adının Baş Harfi. (Yıl). Çalışma Metninin Adı, Çalışma Metni, Yayın Yeri.

Öztek, M.F. ve Öcal, N. (2013). Financial Crises, Financialization of Commodity Markets and Correlation of Agricultural Commodity Index with Precious Metal Index and S&P500, Çalışma Metni, Orta Doğu Teknik Üniversitesi, Ekonomik Araştırma Merkezi.

Gazeteler:

Yazarın Soyadı, Yazarın Adının Baş Harfi. (Tam Yayın Tarihi). “Makalenin Adı”, Gazetenin Adı, Varsa Sayfa Aralığı.

Gökçe, D. (15 Mart 1997). “Merkez Bankasının Bağımsızlığı Sorunu”, Milliyet.

İnternet Kaynakları:

Yazarın Soyadı, Yazarın Adının Baş Harfi. (Yayınlanma Tarihi). Başlık, İnternet Adresi. (Erişim Tarihi: Tarih).

Bebbington, J. ve Song, E. (2004). The Adoption of IFRS in the EU and New Zealand, <http://www.europe.canterbury.ac.nz/>, (Erişim Tarihi: 14 Temmuz 2008).

Rekabet Kurumu (2010). Rekabet Hukukunun Esasları, <http://www.rekabet.gov.tr/index.php?Sayfa=sayfaicerik&icId=53>, (Erişim Tarihi: 17 Mart 2010).

15. Yazım konusunda belirtilmeyen durumlarda bilimsel yazımlarda benimsenen hususlar dikkate alınmalıdır.

PUBLICATION PRINCIPLES

1. Süleyman Demirel University Visionary Journal is an international peer reviewed e-journal and published three times a year in January, May and September.
2. All scientific and original articles on any subject related to economics and administrative programs could be submitted to the Journal.
3. The articles which are sent to the Journal should not be published or offered to be published elsewhere.
4. The articles should be written either in Turkish or in English.
5. The articles should be prepared in accordance with the spelling rules and should be uploaded to the DergiPark system. Together with the article(s) the Copyright Transfer Form that is signed by all the authors should be uploaded to the system. The authors should add their titles, institutions where they work/study, contact information and Orcid ID information to the system. Those authors who cannot upload their papers through the system may take technical support by e-mailing to vizyoner@sdu.edu.tr.
6. The authors who submit their papers are accepted to have declared that they do not plagiarize; they accept any sanction caused by any plagiarism; and they admit that the Journal have no responsibility on such situations.
7. The articles submitted for publication in the Journal should be prepared in accordance with the rules of research and publication ethics.
8. The articles submitted for publication in the Journal are first checked with a plagiarism software. Articles with a high similarity index are rejected without being evaluated.
9. The papers are sent to two separate referees to be evaluated for their content and style. The review process is double blind. In case of a favourable opinion from one referee and an unfavourable from the other, editor may send the paper to a third referee or may give the final decision in the light of two evaluation reports.
10. In accordance with the evaluation reports from the referees, the paper may be published, may be re-sent to the author(s) for correction, or may be rejected. In case of a correction all correction(s) should be made within at the latest 3 months and sent to the Journal.
11. Having too many spelling errors and/or a failure to comply with the requirement of a scientific article is sufficient for the rejection of an article.
12. Rejected articles are not re-sent to the author(s).
13. The opinions in the articles published in the Journal are not the opinions of the Journal. All the responsibility belongs to the author(s).
14. All the rights of the articles published in the Journal are reserved and cannot be copied without the name of the Journal.
15. The Journal does not pay any royalties to the author(s) of the articles published.
16. The articles that could not meet the publication principles would not be taken into the peer review process.

SPELLING RULES

1. The papers should be prepared through MS Office - Word processor in A4 paper size and be less than 30 pages with the following spelling rules.
2. Page margins should be as follows: Top: 4.5 cm, Bottom: 2.5 cm, Left: 2.5 cm and Right: 2.5 cm.
3. The articles should be written with 10 font size in "Times New Roman" and with "single" line spacing. There should be one space after points and commas.
4. No indents should be used for the paragraphs and 6 nk spaces should be left before and after the paragraphs. Between the paragraphs no extra blank lines should be used.
5. In the first page of the article, there should be the title, written in Turkish and English with 12 font size; the abstract, written in both Turkish and English in 10 font size and the abstract should have 120 to 200 words; and 3 to 5 keywords, written in Turkish and English.
6. As the Journal adopted the JEL (Journal of Economic Literature) classification code application in 2016, the papers to be submitted should contain at most JEL classification codes.
7. The headings and subheadings should be appeared in 10 font size, bold and left justified and also numbered decimally such as 1., 1.1., 1.1.1., 1.1.2., 1.1.2.1. The headings should be written in capital letters and subheadings should appear in lower case (initial words capitalized). The headings should be partitioned no more than 5 levels. There should be one blank line before the headings; no blank line should be given after the headings. There should be no blank line before and after the subheadings.
8. All the tables and figures, and graphs in the paper should be cited in numerical order and center aligned. Each table, figure, and graph should be given a title. Table title should be placed above the table, figure, and graph, with 10 pt, centered aligned, and only initial letters capitalized. Table, figure and graph text should be no smaller than 8 pt and no larger than 10 pt. All tables, figures, and graphs should be clear and can be easily readable and also compatible with the page layout.
9. The in text-references, footnotes and reference lists in the papers should be prepared according to American Psychological Association (APA) style. The in text references should be given with author-date-page method. The explanatory notes should be given at the end of the page as a foot note and should be 8 pt.
10. References inside the text should be like surname of the author(s), year of the source, and page number. If there isn't the name of the author then institution name should be given instead of author's name.
 - **Works by a single author:** (Dulupçu, 2001:28).
 - **Works by two authors:** (Acar and Tetik, 2013:60).
 - **Works by multiple authors:** (Çankıcı et al., 2010:55).
 - **Citing more than one source:** (Schumpeter, 1934:66; Wood, 2005:36).
 - **Citing whole source:** (Drucker, 1995).
 - **Citing publications without the name of the author:** (DPT, 2003:45).
11. If the reference is taken from a web site and the author is known, reference should be made like periodic publications. If the date of the downloaded source is not given, access date should be used. If the date of the downloaded source is not given, date of access should be used. Also if no publisher name is available, use the name of website and data of Access.
 - **If the author's name and publication year is known:** (Bebbington and Song, 2004).
 - **If the author's name and publication year is not known:** (Rekabet Kurumu, 2008).

12. If you are citing more than one work by the same author in the same year, put the letters a, b, c next to the year.
- (Kirzner, 1973a:30).
 - (Kirzner, 1973b:45).
13. If the name of the author is used in the text, the reference should be given as follows:
- According to Moran (1994:36),
14. All sources used in the text should be ordered alphabetically by author last name. Order the works from the same author by publication date. All the sources that are cited in the text must appear in the reference page. The reference page should be prepared according to example shown below:

Books:

Surname, First Letter of the Name of the Author(s). (Year). Name of the Book, Place of Publication: Publisher.

Erol, E. (2008). Stratejik Yönetim ve İşletme Politikası, İstanbul: Beta Basım Yayım.

Acar, D. and Tetik, N. (2013). Genel Muhasebe, Ankara: Detay Yayıncılık.

Korkmaz, A., Dulupçu, M.A., Gövdere, B. and Songur, H. (2013). İnsani Ücret, İstanbul: İGİAD Yayınları.

Translated Books:

Surname, First Letter of the Name of the Author(s). (Year). Name of the Book, First Letter of the Translator. Surname of the Translator (Çev.), Place of Publication: Publisher.

Drucker, P. (1994). Kapitalist Ötesi Toplum, B.Çorakçı (Çev.), İstanbul: İnkılap Kitabevi.

Edited Books:

Surname, First Letter of the Name of the Author(s). (Year). "Section Title", First Letter of the Editor. Surname of the Editor (Ed.), Title of the Book, in (Pages of the Section), Place of Publication: Publisher.

Okçu, M., Aktel, M. and Kerman, U. (2007). "İki Süreci Anlamak: Kamu Yönetiminde Küreselleşme ve Avrupalılaştırma", A.Yılmaz, and Y.Bozkurt (Ed.), Küresel Esintiler ve Yerel Etkiler Sarmalında Türk Kamu Yönetimi, in (43-67), Ankara: Gazi Kitabevi.

Articles:

Surname, First Letter of the Name of the Author(s). (Year). "Title of the Article", Journal Title, Vol(No), Pages.

Özkul, G. (2007). "Kapitalist Sistemin Sürükleyici Aktörleri: Ekonomik Teoride Girişimciler", Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 12(3), 343-366.

Çelikkaya, S. and Sezgin, A. (2014). "Kamu Harcamalarının Kalkınmaya Olan Etkileri: Türkiye Örneği", Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 2(1), 40-59.

Akçakanat, T., Çarıkçı, İ.H. and Dulupçu, M.A. (2011). "Süleyman Demirel Üniversitesi Öğrencilerinin Isparta'daki Yaşam Kalitesi Ve Isparta Halkına İlişkin Tutumlarının Değerlendirilmesi", Süleyman Demirel Üniversitesi Vizyoner Dergisi, 3(4), 1-18.

Thesis:

Surname, First Letter of the Name of the Author(s). (Year). Thesis Title, Master's Thesis/ Ph.D. Dissertation, Name of the University, Place.

Eke, E. (2014). Neoliberal Devlet Döneminde Sağlıkta Dönüşüm Programı Uygulamalarına Yönelik Sektördeki Paydaşların Algısı, Ph.D. Dissertation, Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Isparta.

Symposiums/Congresses:

Surname, First Letter of the Name of the Author(s). (Year). "Title of the Paper", Symposiums/Congresses Name, Organizing Institute, Date of Organization, Place of Organization, Pages.

Karaatlı, M., Demirci, N., Aksoy, E. and Ömürbek, N. (2014). "Borsa Performanslarının Çok Kriterli Karar Verme Yöntemleri İle Karşılaştırılması", 15. Uluslararası Ekonometri, Yöneylem Araştırması ve İstatistik Sempozyumu, Süleyman Demirel Üniversitesi, 22-25 May 2014, Isparta, 673-689.

Working Paper:

Surname, First Letter of the Name of the Author(s). (Year). Title of the Paper, Working Paper, Place of Publication.

Öztek, M.F. and Öcal, N. (2013). Financial Crises, Financialization of Commodity Markets and Correlation of Agricultural Commodity Index with Precious Metal Index and S&P500, Working Paper, Orta Doğu Teknik Üniversitesi, Ekonomik Araştırma Merkezi.

Newspapers:

Surname, First Letter of the Name of the Author(s). (Full Date of Publication). "Title of Article", Name of Newspaper, Page (if it exists).

Gökçe, D. (15 Mart 1997). "Merkez Bankasının Bağımsızlığı Sorunu", Milliyet.

Internet Sources:

Surname, First Letter of the Name of the Author(s). (Date of Publication). Title, Internet Address. (Last Access: Date).

Bebbington, J. and Song, E. (2004). The Adoption of IFRS in the EU and New Zealand, <http://www.europe.canterbury.ac.nz/>, (Last Access: 14 July 2008).

Rekabet Kurumu (2010). Rekabet Hukukunun Esasları, <http://www.rekabet.gov.tr/index.php?Sayfa=sayfaicerik&icId=53>, (Last Access: 17 March 2010).

15. For the cases not mentioned in spelling, scientific publication rules will be taken into consideration.

ARAŞTIRMA MAKALESİ / RESEARCH ARTICLE

ENFORMEL BİR İŞ VE İSTİHDAM ALANI OLARAK YAŞLI BAKICILIĞI: YAŞLI YAKINLARI İLE BAKICI İLİŞKİLERİNDE YAŞANAN SORUNLAR

ELDERLY CARE AS AN INFORMAL JOB AND EMPLOYMENT AREA: THE PROBLEMS BETWEEN THE RELATIVES OF THE ELDER AND CAREGIVER

Prof. Dr. Metin ÖZKUL¹

Yrd. Doç. Dr. Işıl KALAYCI²

ÖZ

Bu çalışma, Türkiye’de gittikçe görünürlüğü artan bir sorun haline gelen yaşlılık olgusunun genellikle ihmal edilen yaşlı bakımı ve bakıcılığına dikkat çekmeyi amaçlamaktadır. Yaşlı bakımıyla ilgili hizmetler, gittikçe artan bir şekilde enformel bir istihdam alanı haline gelmektedir. Yaşlı bakımına yönelik hizmet alımı ya da bakıcı istihdamına yönelik talep yoğunlaşması arttıkça işveren konumundaki yaşlı yakınları ile iş gören konumundaki bakıcılar arasındaki ilişkilerde, çeşitli sorunlar/mağduriyetler ortaya çıkmaktadır. Çalışma; nitel teknikle bir grup denek üzerinden elde edilen verilere dayandırılmış ve yaşlı bakıcıları ve aile üyeleri arasında yaşanan bu sorunlar ve yaşanan mağduriyetler saptamaya çalışılmıştır. Araştırma grubunu oluşturan ve enformel yaşlı bakıcılığı hizmetinden yararlanan 15 yaşlı yakını ile yaşlı bakıcılığı yapan 15 bireyle görüşmeler yapılmıştır. Görüşmeler ses kayıt cihazıyla kaydedilmiş ve veriler metne dönüştürülmüştür. Araştırma sonucunda belli başlı bulgular olarak; yaşlı yakınları ve bakıcıları arasında bakıcıya ulaşma, sosyal haklar, iş tanımının belirsizliği, bakım yükü ve eğitim düzeyinin yetersizliğine bağlı sorunlar saptanmıştır.

Anahtar Kelimeler: Yaşlı, Yaşlı Bakımı, Bakıcı, Yaşlı Yakını.

JEL Sınıflandırma Kodları: J11, J12, J14, J46.

ABSTRACT

This study aims to draw attention to one aspect of the old-age phenomenon that has become increasingly visible in Turkey, namely to elderly care and caregiving. The services related to elderly care are increasingly becoming an informal employment area. As the concentration of the demand for caregiver employment or service procurement for elderly care increase, various problems/victimizations arise in the relationship between the relatives of the elderly who are at the employer position and the caregivers as employees. The study is based on data attained with a qualitative research technique and aims to explore the problems and victimizations experienced between caregivers and family members. 15 elderly relatives and 15 elderly caregivers are interviewed. The interviews are recorded with a voice recorder and the data is converted to text. Problems related to reaching the caregivers, social rights, the ambiguity of the job definition, maintenance burden and insufficient level of education are identified between the elderly relatives and caregivers as major findings.

Keywords: Elderly, Elderly Care, Caregiver, Elderly Relatives.

¹ Süleyman Demirel Üniversitesi, Fen Edebiyat Fakültesi, Sosyoloji Bölümü, metinozkul@sdu.edu.tr, <https://orcid.org/0000-0003-2511-9780>

² Süleyman Demirel Üniversitesi, Sağlık Bilimleri Fakültesi, Hemşirelik Bölümü, isilkalayci@sdu.edu.tr, <https://orcid.org/0000-0003-1562-2120>

JEL Classification Codes: J11, J12, J14, J46.

1. GİRİŞ

Türkiye’de yaşlı (65 ve üzeri) nüfus oranı hızla artmaktadır. Türkiye İstatistik Kurumu (Türkiye İstatistik Kurumu: TÜİK)’nin tespitlerine göre 2012 yılında yaşlı nüfusun toplam nüfus içerisindeki oranı %7,5 iken, bu oran son beş yılda %17,1 gibi hızlı bir yükselişle %8,3’e ulaşmıştır (TÜİK, 2017). TÜİK’in 2015 nüfus projeksiyonlarına göre 2023 yılında bu oranın %10,2’ye, 2050 yılında ise %20,8’e yükseleceği ve 2075 yılında ise toplum nüfusun dörtte birinden daha fazlasının (%27,7) yaşlılardan oluşacağı tahmin edilmektedir (TÜİK, 2013). Bu verilere göre Türkiye, kısa bir süre sonra “çok yaşlı” toplum kategorisine girecektir (TÜİK, 2014). “Çok yaşlı toplum”, ülkeler düzeyinde yaşam süresinin artması, doğurganlık oranının azalması gibi nedenlere bağlı olarak, genç ve yaşlı nüfus oranları arasında büyük farkların ortaya çıktığına işaret eden bir kavramlaştırma olarak kullanılmaktadır. Birleşmiş Milletler’in tanımına göre, bir ülkedeki yaşlı nüfusun toplam nüfus içindeki oranının %8 ile %10 arasında olması, o ülke nüfusunun “yaşlı”, %10’un üzerinde olması ise “çok yaşlı” olduğu anlamına gelmektedir (TÜİK, 2014).

Günümüzde yaşam standartlarının ve yaşam tarzlarının belirlenmesinde bireysel inisiyatifler gittikçe daha fazla öne çıkmaktadır. Diğer bir deyişle eğitim düzeyindeki yükselmeler, gelir artışı, hükümetlerin bireye yönelik destekler sağlayan sosyal politikalara önem vermesi gibi koşullar (Tufan vd., 2017: 78), bireysel niteliklerin artmasını ve buna bağlı olarak yaşam kalitesinin yükselişini beraberinde getirmektedir. Öte yandan günümüzde sağlıklı beslenmeye ve fiziksel aktiviteye önem verilmesi, çalışma koşullarının iyileştirilmesi, tıp alanındaki teşhis ve tedaviye yönelik gelişmeler sonucunda hastalıkların kontrol altına alınması, teknolojik alandaki gelişmelerin yaşamı kolaylaştırması gibi nedenlerden dolayı, beklenen yaşam süresi artmaktadır. Ancak bu demografik değişim sonucu geçmiş yaşam süreçlerinde yaşanmayan ya da toplumsal bir olgu olarak çok fazla dikkat çekici düzeyde olmayan bir takım sorunlar da oluşmaktadır. Yaşlılık ve sağlıklı yaşlanmayı engelleyen sorunlar olarak tanımlayabileceğimiz bu sorunların bireysel ve toplumsal birçok nedenleri bulunmaktadır. Yaşlı nüfusun, gittikçe artan bir oranla genel nüfusun önemli bir kısmı haline gelmesi; yaşlılığı sadece ekonomik olarak bağımlı bir nüfus sorunu olmaktan çıkarmakta, bunun yanında, kronik sağlık sorunları, engellilik, bakıma muhtaçlık ve bunlara bağlı olarak ailelerin ve kurumların yaşlılara ayırdıkları bakım zamanının artışı gibi sorunları da beraberinde getirmektedir. Yaşlıların hastalıkları ilerledikçe, engellilik ve bakıma muhtaçlık durumları ortaya çıktığında, aile üyeleri yaşlının fiziksel, duygusal ve bilişsel ihtiyaçlarını karşılamak durumunda kalmaktadır.

Dünyada olduğu gibi (Sullivan ve Miller, 2015:7) Türkiye’de de genel eğilim yaşlıların bakım sorumluluğunun genellikle eşine ve çocuklarına yüklenmesi şeklindedir. Geçmişte de; nüfusun daha genç olması, kırsalda yaşaması, akrabalık dayanışmasının güçlü olması, kadınların aile dışı işlerde istihdamının az olması gibi nedenlerle yaşlıların bakımı genellikle aile üyeleri tarafından gerçekleştirilmekteydi. Ancak geleneksel toplumun örgütlenme şekli; ailenin genişliği, akrabalar arası dayanışma ve mekân yakınlığı, örf ve adetlerden gücünü alan toplumsal baskı gibi koşullar yaşlı bakımıyla ilgili sorunların hem münferit kalmasını sağlamakta hem de daha geniş bir kamuoyu açısından dikkat çekici bir görünürlüğe ulaşmasını engellemekteydi. Ancak günümüze uzanan süreçte nüfusun daha fazla kısmının kentleşmesi yaşlı oranının da kentlerde artışını beraberinde getirdi. Kentli ailenin küçük olması, karı-kocanın bir işte çalışıyor olması, kız ve erkek çocukların daha uzun eğitim süreçlerine katılması ya da çalışmak durumunda kalması; zorunlu olarak yaşlı bireylerin bakım ihtiyaçlarını karşılayacak bir işgücü istihdamının doğmasına neden olmaktadır.

Günümüzde artan bir hızla, çeşitli sağlık sorunları yaşayan ve/veya bakıma muhtaç olan yaşlıların ihtiyaçlarının karşılanması için aile üyeleri, daha çok yakınları veya yakınlarının girişimiyle bakıcı istihdam etmektedirler. Aileler buldukları bakıcılar aracılığıyla, yaşlılara bakım verme, banyo yaptırma, giydirme, besleme, kaldırma, yataкта çevirme, alışveriş yapma, faturaları ödeme, ayak işlerine koşma, ilaç verme ve duygusal destek sağlama gibi ihtiyaç ya da hizmetlerin karşılanmasını sağlamaktadır. Ancak Türkiye gibi ekonomik imkânları sınırlı ve bu alana yönelik kurumsallaşmanın yetersiz olduğu ülkelerde ihtiyaçlar ile çözüm yollarının gerek nicelik gerekse nitelik olarak eş zamanlı oluşmaması sorunların daha da karmaşıklaşmasına neden olabilmektedir. Bu sorunun çözümüne yönelik yapılan girişimler başka birçok sorunlara da yol açabilmektedir. Yaşlı bakımıyla ilgili sorunlar esas olarak “yaşlı bakımı”nın enformel bir iş, yapanın da enformel bir iş gören konumunda olmasından ileri gelmektedir.

Kayıt dışı çalışma, resmi veya özel sektörde, kendi adına ya da ücretli şekilde çalışan bireylerin dâhil oldukları ekonomik faaliyetlerin kamuya ait kayıtlara ve istatistiklere yansımamasıyla ortaya çıkan istihdam şeklidir (Karaarslan, 2010: 22). Ülkemizde kayıt dışı istihdam, bildirim yapılmamış çalışanlar yabancı işçiler, çocuk

işçiler vb.) gün ve/veya süre açısından eksik bildirilen çalışanlar ve mevzuatın kayıt dışı bıraktığı işlerde çalışanlar (ev hizmetlerinde çalışanlar vb.) olmak üzere 3 grupta ele alınmaktadır (Karaarslan, 2010: 24-50). Enformel çalışma ise resmi kayıtlara yansımamasının yanında, yasal olarak veya düzenli bir iş alanı olarak tanımlanmamış olan ve çoğunlukla akrabalık veya kişisel sosyal ilişkilerle oluşturulan üretken birimleri referans alan ev eksenli çalışma vb. istihdam şekilleridir (Karaarslan, 2010: 22; Devlet Planlama Teşkilatı “DPT”, 2001). Her iki çalışma tipinin ortak özelliği çalışma ve endüstri ilişkilerinin gerektirdiği formel standartlara sahip olmamasıdır. Kayıtdışı istihdam, literatürde, enformel işleri de kapsayacak şekilde kullanılmasına rağmen, enformel işlerin diğer kayıtdışı işlerden tamamen veya görece ayrılan en önemli tarafı çalışanın bağımsız olması, kişisel ilişki ve ihtiyaçlara ya da geçici işlere odaklanması, genellikle açık alanlarda yapılan işlerde çalışılması, istikrarlı ya da sürekli bir çalışma adresinin olmaması, yasal normlarla tanımlanmamış olması ve bu nedenlerle çalışanlarının hiç bir sosyal güvenceye sahip olmaması gibi özellikleri içermesidir. Enformel çalışma ya da kayıt dışı çalışma gibi isimlerle anılan istihdam şekilleri genellikle toplumların önemli ekonomik sorunlarından biri olarak düşünülmektedir. Gerçekten toplumsal onayı almamış ya da kurallara uygun olmayan kaçak kullanım, alışverişe konu olan malların alım-satımı gibi işler, insan sağlığına ve yararına uygun olmayan ürünlerin üretimi ve ticareti, birçok ülkede yasalarla yasaklanan ya da çok özel koşullarda yasalarca tanımlanan kişi ya da meslek mensuplarına izin verilen işler arasında yer almaktadır. Ancak kayıt dışılık ya da enformel ekonomi yalnızca bu tip iş ve iş görenlerle sınırlı olmayıp daha geniş ekonomik meşguliyet biçimlerini de içine alan oldukça karmaşık bir kavramdır. Kayıt dışılığın birçok nedeni bulunmaktadır. Bunlar; ekonomik, hukuki, idari, sosyal ve siyasi nedenler olarak sınıflandırılmaktadırlar (Kâhya ve Irmak, 2014: 353). Kayıt dışı ekonomi ve istihdam biçimleri hemen her toplumda görülmekle birlikte bu çalışma konuyu, modernleşmekte olan toplumların sosyolojik değişme koşullarıyla ilgisi açısından ele almaya çalışacaktır.

Türkiye gibi endüstrileşme sürecine, Batı toplumlarına kıyasla geç girmiş toplumlarda, kayıt dışı ekonomi ve istihdam biçimlerinin en önemli nedenleri arasında istihdam imkânlarının tarım ve hizmetler sektöründe yoğunlaşması, gelir dağılımındaki eşitsizlikler, çalışma yaşındaki nüfus artışına paralel olarak ülke kaynakları ile kurumsal/yasal istihdam imkânlarının yaratılamaması, köyden kente göçlerin yoğunluğuyla oluşan hızlı kentleşme sayılabilmektedir (DPT, 2001).

Kayıt dışı ekonomi ile ilgili en önemli sorunlardan biri enformel çalışma biçimlerinin varlığıdır. Enformel çalışma hemen her alanda görülebilmekle birlikte, yaygın olarak atipik çalışma alanlarında görülmektedir. “Standart dışı çalışma”, “düzensiz çalışma”, “güvencesiz çalışma” gibi isimlerle de anılan atipik çalışma biçimleri “tam süreli ve güvenceli, ücretli çalışma (tipik çalışma) biçimlerinden farklılık gösteren çalışma şekillerini ifade etmektedir. Tipik çalışma, işverenin iş yerinde ve işverenin emir, talimatı altında, iş sözleşmeleri ile tam süreli çalışmayı içermektedir (Karadeniz, 2011: 84). Atipik çalışma, tipik çalışma unsurlarının tam tersi özellikleri içerebilen bir çalışma biçimidir. Bu tür bir çalışma biçiminin kayıt dışı olması, öncelikle çalışanın kendisine olmak üzere birçok olumsuz etkileri bulunmaktadır. Genel olarak bu olumsuzluklar makro ekonomik yarar beklentileri ve çalışanlar olmak üzere iki açıdan dikkate alınabilir. Makro ekonomik yarar beklentileri açısından; kayıtlı ekonomide çalışanlar açısından vergi adaletinin bozulması (Avşar ve Bozdereli, 2012: 55), çalışma hayatı ile ilgili (milli gelir hesabı, ekonomik büyüme, istihdam oranı, ücretlerin dağılımı vb.) sağlıklı verilere ulaşmakta yaşanan zorluklar, sosyal güvenlik sistemi ve ülkenin uluslararası rekabet gücünü zayıflatıcı etkileri gibi doğrudan kamuya alakalı sorunlardır (DPT, 2001). Çalışanlar açısından ise; çalışanların ve bakmakla yükümlü olduğu kişilerin kurumsal sosyal güvenlik imkânlarından yoksun kalması, uygunsuz ve denetimsiz koşullarda çalışması, mobbinge maruz kalması, tehlikeli veya stresli koşullarda çalışması gibi bireysel ve sosyal olumsuzlukları sayabiliriz. Özellikle kadın ve çocukların maruz kaldığı bu olumsuzlukların, psikolojik etkilerinin yanında beşeri sermayenin gelişmesini de engelleyici olduğu görülmektedir (Tor, 2010: 36). Türkiye gibi gelişmekte olan ülkelerde göç ve doğum hızına koşut yeni istihdam imkânlarının yaratılamaması, çalışabilecek yaştaki nüfusun; eğitim seviyesinin düşük ve endüstriyel/kentsel meslekler ve onun gerektirdiği nitelikler açısından yetersiz olması gibi sonuçları da beraberinde getirmektedir. Böyle bir durum, çalışma hayatına atılanlar açısından zorunlu olarak enformel istihdam alanlarının tercih edilmesine yol açmaktadır. Zira enformel istihdam alanların yapısı da nitelikli bir işgücü talebini gerektirmemektedir. Dolayısıyla bireylerin çalışma ihtiyacının getirdiği zorunluluk, onların nitelik gerektiren bir çalışma yaşamının koşullarına ait özelliklerin çok önemli olmadığı ve genellikle de kurumsallaşmamış, devletin denetleyemediği ya da denetlemek istemediği (Kahya ve Irmak, 2014: 354), fazla sermaye gerektirmeyen, “evde çalışma, fason üretim, işportacılık, simitçilik, pazarcılık, su satıcılığı gibi işlerin yapıldığı enformel sektörde istihdamına neden olmaktadır”(DPT, 2001).

Atipik, enformel ve kayıt dışılık kavramları açısından tanımlayabileceğimiz çalışma biçimlerinin yaygın alanlarından biri de ev hizmetleridir. Özellikle kayıtlı ekonomideki kadın istihdamının yaygınlaşmasına paralel

olarak ve eşlerin her ikisinin de çalışması durumunda ortaya çıkan ücretli ev hizmetleri ile ilgili işlerin ilk akla gelenleri; ev temizliği, çocuk, hasta, engelli ve yaşlı bakımı başta olmak üzere aşçılık, bahçıvanlık, uşaklık, kâhyalık, şoförlük, bekçilik, dikiş dikme, misafir ağırlama, alışveriş gibi işlerdir. Ev işlerinin önemli bir kısmı kadın rolü ile özdeşleşmiş durumdadır. Bunlar arasında temizlik, çocuk, hasta ve yaşlı bakım işleri kadınların hem ücretsiz aile işçisi olarak kendi evinde hem de ücretli ev işçisi olarak başkalarının hizmetinde en çok çalıştıkları işlerdir (Yıldırım, 2014: 47).

Türkiye’de endüstrileşme ve kentleşmeye koşut olarak ailelerin küçülmesi, aile üyelerinin çalışma hayatında yer alması, çocukların daha uzun eğitim süreçlerine tabi olması gibi aile üyelerini ev yaşamından uzaklaştıran meşguliyetlerin artmasına neden olan süreçler hızlandıkça, yaşlı bakımı ve bakıcılığının, ücretli ev işleri içinde gittikçe önemi artan bir hizmet işi haline gelmesine yol açmaktadır. Ancak birçok konuda olduğu gibi ülkenin ortaya çıkan ihtiyaçlara paralel kurumsal çözümler oluşturmakta yetersiz kalması, ihtiyaç duyulan alanlara yönelik çözüm hizmetlerinin öncelikle enformel yollarla sağlanmasını beraberinde getirmektedir. Yaşlı bakıcılığı hizmetlerini de buna yönelik örnek bir olgu olarak değerlendirmek gerekmektedir. Aşağıda enformel bir işkolu ve istihdam alanı olduğu düşünülen yaşlı bakıcılığı çerçevesinde oluşan toplumsal ilişkiler ve sorunlar tartışılmaya çalışılmaktadır.

2. YÖNTEM

2.1. Araştırma Deseni

Enformel yolla bakıcı hizmetinden yararlanan yaşlı yakınları ile yaşlı bakıcısı arasında yaşanan sorunların araştırıldığı bu çalışmada, nitel araştırma tekniği kullanılmıştır. Bunun nedeni, nitel araştırmanın, “gözlem, görüşme ve doküman analizi gibi nitel veri toplama tekniklerinin kullanıldığı, algıların ve olayların doğal ortamda gerçekçi ve bütüncül bir biçimde ortaya konmasına yönelik bir süreç olmasıdır (Yıldırım ve Şimşek, 2008: 39). Ayrıca nitel teknikler insan davranışını, esnek ve bütüncül bir yaklaşımla, içinde bulunduğu ortamda çok yönlü anlamayı da mümkün kılmaktadır (Yıldırım ve Şimşek, 2008: 35). Nitel çalışmalar, evrene genellenememekle beraber, araştırmacılara ve okuyuculara bakış açısı kazandırması açısından önemlidir. Çalışmanın amacına ulaşılabilmesi için, nitel araştırma desenlerinden durum çalışması tercih edilmiştir. Durum çalışmasında, duruma etki eden faktörler (ortam, bireyler, olaylar, süreçler, vb.) araştırılmakta ve bu faktörlerin ilgili durumu nasıl etkiledikleri ve ilgili durumdan nasıl etkilendikleri üzerine odaklanılmaktadır (Yıldırım ve Şimşek, 2011).

2.2. Evren ve Örneklem

Nitel araştırmalarda, evreni temsil etme yeteneğine sahip bireyler araştırmaya dâhil edilmektedir. Çalışmamızda örneklemi belirlerken indirgeme ilkesi uygulanmıştır. İndirgeme ilkesi, birey, olay veya olguyu belirli tekniklerle küçük ve çalışabilir bir grup ya da küme haline getirmektir. Bu şekilde ulaşılan sonuçlar evrene genellenmektedir (Yıldırım ve Şimşek, 2008). Çalışmamızda nitel özellikleri tespit etmek için yaşlı yakınları ve yaşlı bakıcıları için 2 ayrı grup belirlenmiştir. 1. grubu 15.11.2016/15.12.2016 tarihleri arasında Süleyman Demirel Üniversitesi Tıp Fakültesi Eğitim ve Araştırma Hastanesinin Dahiliye Kliniklerinde yatarak tedavi gören 65 yaş üstü hastalar için ev ortamında, yaşlı bakım hizmetinden faydalanan yaşlı yakınları oluşturmaktadır. 2.grubu ise aynı tarihlerde ve aynı servislerde yatarak tedavi gören 65 yaş üstü hastalar için enformel yolla istihdam edilen ve bakıcılık yapan bireyler oluşturmaktadır. Araştırmanın yapıldığı tarihlerde, Dahiliye A servisinde (32 yatak kapasiteli) ve Dahiliye B servisinde (29 yatak kapasiteli) yatan hastalar içerisinde, evinde enformel yaşlı bakımı hizmetinden faydalanan ve görüşme yapmayı kabul eden, 15 yaşlı yakınının ve enformel yaşlı bakım hizmeti veren 15 yaşlı bakıcısının tamamı araştırma kapsamı içerisine alınmıştır. Verilerin tablolaştırılmasında katılımcılar için kod isimler kullanılmıştır. Bu kodlar yaşlı yakını için Y1-15, yaşlı bakıcısı için B1-15 şeklindedir.

2.3. Verilerin Toplanması ve Analizi

2.3.1. Verilerin Toplanması

Veri toplanmasında, araştırmacılar tarafından ilgili literatürün incelenmesi sonucunda hazırlanmış yarı yapılandırılmış görüşme formu kullanılmıştır. Veri toplama esnasında katılımcılara, çalışmanın amacı açıklanmış, katılmayı kabul eden gönüllülere tüm verilerin güvenle korunacağı konusunda bilgi verilerek sözlü onayları alınmıştır. Görüşmeler ses kayıt cihazıyla kaydedilmiştir. Görüşmelerden sonra veriler, ham veri olarak metne dönüştürülmüştür.

2.3.2. Verilerin Kodlanması

Görüşmeler sonucu elde edilen verilerin kodlanmasında tematik kodlamaya gidilmiş ve taslak temalar oluşturulmuştur. Veriler temalar altında birleştirilmiş ve altıntılara yer verilerek sunulmuştur.

2.3.3. Verilerin Analizi

Veriler bilgisayar ortamında değerlendirilmiştir. Veriler değerlendirilirken tanımlayıcı istatistiksel yöntemler (sayı, yüzde, ortalama, standart sapma) kullanılmıştır. Katılımcıların görüşlerini yansıtmak için doğrudan altıntılara yer verilmiştir. Son aşamada verilerden elde edilen sonuçlar konularına göre sınıflandırılarak anlam bütünlüğü sağlanmış ve yorumlanmıştır.

3. BULGULAR

3.1. Yaşlı Bakıcılarının ve Yaşlıların Bazı Sosyo-Demografik Özellikleri

Tablo 1. Yaşlı Bakıcılarının Demografik Özellikleri

	Cinsiyet	Yaş	Eğitim Durumu	Medeni Durum	Çocuk Sayısı	Yaşlı Bakım Sertifika Durumu	İkamet Yeri	Evin Durumu	Bakımını Üstlendiği Yaşlının Özellikleri
B1	Kadın	30	Ortaokul	Bekar	1	Var	İl merkezi	Kira	Kadın, 78 yaşında, yatağa bağımlı
B2	Kadın	20	Ön Lisans	Bekar	Yok	Yok	İl merkezi	Ailesinin yanında	Erkek, 72 yaşında bağımsız, kronik hastalığı mevcut
B3	Kadın	45	İlkokul	Evli	4	Yok	Köy	Kendisine ait	Kadın, 79 yaşında, bağımsız
B4	Erkek	55	İlkokul	Evli	2	Var	İl merkezi	Kira	Erkek, 90 yaşında, yatağa bağımlı
B5	Erkek	42	Lise	Evli	2	Var	İl merkezi	Kira	Erkek, 87 yaşında, yatağa bağımlı.
B6	Kadın	57	İlkokul	Evli	3	Yok	İl merkezi	Kendisine ait	Kadın, 70 yaşında, bağımsız, kronik hastalığı mevcut
B7	Kadın	24	Ön Lisans	Bekar	Yok	Var	İl merkezi	Öğrenci yurdu	Erkek, 75 yaşında, yatağa bağımlı
B8	Kadın	36	Lise	Evli	1	Var	İl merkezi	Kira	Kadın, 75 yaşında, bağımsız, kronik hastalığı ve bilişsel yeteneğinde bozulma mevcut
B9	Kadın	45	İlkokul	Evli	2	Var	İl merkezi	Kira	Erkek, 74 yaşında, yarı bağımlı, kronik hastalığı ve psikiyatrik sorunları mevcut
B10	Kadın	53	İlkokul	Evli	2	Yok	İl merkezi	Kendisine ait	Kadın, 70 yaşında, yarı bağımlı, kalça kırığı mevcut.
B11	Kadın	55	İlkokul	Evli	3	Var	İl merkezi	Kira	Kadın, 80 yaşında, yarı bağımlı
B12	Kadın	23	Lise	Bekar	Yok	Var	İl merkezi	Kira	Erkek, 75 yaşında, yatağa bağımlı
B13	Erkek	24	Ön lisans	Bekar	Yok	Var	İl merkezi	Kira	Kadın, 84 yaşında, yarı bağımlı, kronik hastalığı mevcut
B14	Kadın	25	Lisans	Bekar	Yok	Var	İl merkezi	Kira	Erkek, 80 yaşında, bağımsız
B15	Kadın	52	İlkokul	Evli	2	Yok	İl merkezi	Kira	Kadın, 85 yaşında, bağımsız, psikiyatrik hastalığı mevcut

Tablo 2. Yaşlı Bakıcılarının ve Yaşlıların Bazı Demografik Özellikleri

Yaşlı Bakıcılarının Bazı Demografik Özellikleri			
		Sayı	Yüzde (%)
Cinsiyet	Kadın	12	80,0
	Erkek	3	20,0
Yaş grubu	18-28	3	20,0
	29-39	5	33,3
	40-50	2	13,3
	51-61	5	33,3
Medeni durum	Evli	8	53,3
	Bekâr	6	40,0
	Evlilik yaşamış	1	6,7
Eğitim durumu	İlkokul	7	46,7
	Orta dereceli okul	4	26,7
	Üniversite/yüksekokul	4	26,7
Çocuk durumu	Var	10	66,7
	Yok	5	33,3
Çocuk sayısı	1-2	2	20,0
	3-4	5	50,0
	4-üstü	3	30,0
İkamet yeri	Kentsel alan	12	80,0
	Kırsal alan	3	20,0
İkamet koşulu	Mülkiyeti kendisine ait konut	5	33,3
	Kira	10	66,7
Yaşlıların Bazı Demografik Özellikleri			
Yaşlı hastanın cinsiyeti	Kadın	8	53,3
	Erkek	7	46,7
Yaşlı hastanın eğitim durumu	Diplomasız okur yazar	4	26,7
	İlkokul	9	60,0
	Orta dereceli okul	2	13,3
Yaşlı hastanın çocuk durumu	Var	13	86,7
	Yok	2	13,3
Yaşlı hastanın çocuk sayısı	Çocuğu yok	2	13,3
	1-2	6	40,0
	3-4	7	46,7
Yaşlı hastayla birlikte ikamet etme durumu	Evet	4	26,7
	Hayır	11	73,3
Yaşlı hastanın bağımlılık durumu	Bağısız	5	33,3
	Yarı bağımlı	4	26,7
	Bağımlı	6	40,0

- Yaşlı bakıcılarının %80'i kadın ve %20'si erkektir.
- Bakıcıların yaş ortalaması 39,06'dir.
- En büyük yaş kategorisi 29-39 ve 51-61 yaş aralığıdır (%33,3).
- Katılımcıların %53,3'ü evlidir.
- Katılımcıların %46,7'si ilkokul mezunudur.
- Yaşlı bakıcılarının %66,7'sinin çocuğu vardır ve çocuk sayısı ortalaması 1,46'dır.
- Bakıcıların %80'i kentsel alanda ve %66,7'si mülkiyeti kendisine ait olmayan konutlarda yaşamaktadır.
- Bakıcıların bakım hizmeti verdikleri yaşlı hastaların %53,3'ü kadın ve %46,7'si erkektir.
- Bakım hizmeti alan yaşlıların yaş ortalaması 78,26'dır.
- Yaşlıların %60'ı ilkokul mezunudur.
- Yaşlı hastaların %86,7'sinin çocuğu vardır ve çocuk sayısı ortalaması 2,40'dır.
- Yaşlı bakıcıların %26,7'si yaşlı bireyle aynı hanede ikamet etmektedir.

- Yaşlıların %40'ı günlük yaşam aktivitelerinde bağımlı, %26,7'si yarı bağımlı ve %33,3'ü bağımsızdır (Tablo 1 ve Tablo 2).

3.2. Yaşlı Bakıcılarının Yaşadığı Sorunlar

Yaşlı bakıcılarının verdikleri cevaplar doğrultusunda içerik 7 tema altında yapılandırılmış ve değerlendirilmiştir.³ Bu temalar “Bakıcıya Ulaşılma, Sosyal Haklar, Bakıcının Geliri, İş Tanımının Belirsizliği ve Yaşanılan sorunlar, Bakım Yükü ve Eğitim”dir (Tablo 3).

Tablo 3. Yaşlı Bakıcılarının Yaşadığı Sorunlar

		Sayı	Yüzde (%)
Yaşlı yakınlarının bakıcıya ulaşma durumu	Hastane çalışanları	7	46,7
	Eğitmenler	3	20,0
	Arkadaşlar/Komşular	5	33,4
Yaşlı yakınlarının sigorta yapma durumu	Hayır	15	100,0
Sigorta yapılmamasının nedeni	Yaşlı yakınlarının sigorta yaptırmak istememesi	10	66,7
	Bakıcıların istememesi	5	33,3
Günlük çalışma saati	-8 saat	3	20,0
	9-16 saat	6	40,0
	17-24 saat	6	40,0
Bakıcılıktan kazandığı gelir durumu	-1000 TL	5	33,3
	1001-2000TL	6	40,0
	2001-3000TL	1	6,7
	3001 TL ve üstü	3	20,0
Gelir durumu	Yeterli	4	26,7
	Yetersiz	11	73,3
Yaşlı yakınıyla sorun yaşama durumu	Evet	8	53,3
	Hayır	7	46,7
Yaşlı bakımı haricinde yaptıkları işler	Yaşlı bakımının yanı sıra ev işleri (temizlik, yemek yapmak gibi)	5	33,3
	Sadece yaşlı bakımı	9	60,0
	Yaşlı bakımının yanı sıra yaşlının evrak işlerinin takibi	1	6,7
Yaşlı bakımında zorlanılan konular	Yaşlının öz bakım uygulamaları yapmak	7	46,7
	Yaşlıyı yataktan kaldırmak ve pozisyon vermek	2	13,3
	Hastanın yaralarının pansumanını yapmak	1	6,7
	Zorlandığı konu yok	5	33,3
Yaşlı bakımı konusunda eğitim alma durumu	Hasta ve yaşlı refakatçiliği sertifikası	4	26,7
	Yüksekokul/lisans diploması	6	40,0
	Eğitim Yok	5	33,3

Yaşlı bakıcıları, yaşlı yakınlarının kendilerine hastanede görev yapan personeller (%46,7), Halk Eğitim Merkezinde görevli hasta ve yaşlı refakatçiliği kurs eğitmenleri (%20) ve arkadaşlar/komşular (%33,4) aracılığıyla ulaştıklarını belirtmişlerdir (Tablo 3).

- *Köyde yaşıyorum. Kızımın daha iyi eğitim fırsatlarından yararlanması için il merkezinde yaşamak istedim, ama olmadı. Bu nedenle sadece kızımı il merkezinde olan özel bir öğrenci yurduna yerleştirdim. İl merkezde, evde yaşayan ve ama şimdi hastanede olan yaşlı karı koca varmış. Komşuma, bakıcı aradıklarını söylemişler Komşum, “Onlara bakmak ister misin?” diye sordu. Ben de kabul ettim. Kızımı yurttan aldım ve onların evine taşındım (B3).*
- *Daha önce baktığım yaşlı amca vardı ve yeni ölmüştü. Benim hasta baktığımı bilen arkadaşlar bu yaşlı hastayı duymuşlar bana haber verdiler. Ailenin yanına görüşmeye gittim ve şartlarda anlaştık (B4).*
- *Yardımcı personel olarak hastanede çalışıyorum. Şeflerime mesai saatleri dışında hasta bakmak istediğimi söylemiştim. Hasta yakını, bakıcı aradığını şeflerime söylediğinde, onlar da beni çağırdı. Yaşlı hastanın yakını ile görüştim, anlaştık ve çalışmaya başladım. (B5).*

³ Yaşlı bakıcıların görüşlerini doğru bir şekilde yansıtmak için ifadeleri değiştirilmeden, olduğu gibi alınmış ve ilgili yerlerde alıntılara yer verilmiştir.

- Hasta/yaşlı bakım konusunda eğitim veren hocam var. Hocama hasta bakımı konusunda çalışmak istediğimi söylemiştim. Hocamın arkadaşının yakını için bakıcı aranıyormuş. Hocam bana haber verdi, şartlarda anlaştım ve çalışmaya başladım (B12).
- Hastalara, sadece hastane ortamında bakmak istiyordum. Çünkü ev ortamında yaşlıya bakıldığında, yaşlı yakınlarının istekleri bitmek bilmiyor. Hastanede çalışmak istediğimi bilen arkadaşşıma, yaşlı yakınları “tanıdığın bakıcı var mı?- diye sormuşlar. Yaşlı yakınlarıyla görüştim, şartlarda anlaştık ve işi kabul ettim (B15).

Bakıcıların hiç biri sigortalı çalışmamaktadır (Tablo 3). Bakıcıların sigortasız çalışma nedenleri arasında yaşlı yakınlarının sigorta yaptırmak istememesi (%66,7) ve bakıcıların sigorta yapılması yönünde taleplerinin olmaması (%33,7) bulunmaktadır.

- Eşimden ayrırım ve eğer sigortam yatırılırsa eşim nafaka ödemez. Zaten ailenin de sigorta yaptırmak gibi bir niyeti yok.(B1).
- Eşimin sigortası var. O yüzden sigorta yapılmasına gerek yok (B3).
- Amcanın (bakım hizmeti alan yaşlı) yanına mesai sonrası gidiyordum. O yüzden 18-08 arası çalıştım. Zaten çalıştığım şirket sigortamı ödendiği için onlardan sigorta talebim olmadı (B5)
- Bakıcı bulmakta çok zorluk yaşamışlar. Eve de geç geliyorlar o yüzden zor durumda kalmışlar. Ben sigortamı yatırım desem yatacaklarmış. Ama sigortamı yaturmalarını istemek aklıma gelmedi (B10).
- Yaşlı yakınları sigorta lafını duymak bile istemiyorlar (B13).

Bakıcıların yaşlı bakımında çalıştıkları süreler farklılık göstermektedir. Bakıcıların büyük çoğunluğu 9-16 saat (%40) ve 17-24 saat süresince (%40) yaşlı bakımıyla ilgilenmektedir (Tablo 3).

- Amcanın (bakım hizmeti alan yaşlı) yanına mesai sonrası gidiyorum. O yüzden 18-08 arası çalışıyorum. Hiç izin kullanmadım (B5).
- Dokuzda işe başlıyordum akşam beşe kadar çalışıyordum. Pazar günü izin kullanıyordum. Allah var, arada işim çıkınca erken çıkmama izin veriyorlardı (B6).
- 24 saat süresince hep yaşlı hastanın yanında oluyorum (B9).
- Günde 12 saat çalışıyorum (B10).
- 18-08 arasında çalışıyorum (B12).

Bakıcıların yaşlı bakımından kazandıkları ücret farklılık göstermektedir. Bakıcıların %40'ı 1001-2000TL arasında kazanmaktadır. Yaşlı bakıcıları kazandıkları ücretin yeterli olmadığını (%73,3) ifade etmişlerdir (Tablo 3).

- Aylık 2000TL alıyorum ama çarşı pazar işini hep çocukları yapıyor. O yüzden başka masrafım olmuyor (B3).
- 12 saat çalışıyorum. Hem yaşlıya hem de zihinsel engelli yetişkin kızı var. İkiisiyle de ilgileniyorum Aylık 1800TL ve 50 TL yol parası veriyorlar. Sanırım bakım aylığı alıyorlar ve onun hepsini de bana veriyorlar (B10).
- 24 saat için 150 TL. Bir memur 8 saat çalışıp ayda 2000-3000 kazanıyor. Yaşlı hastanın bakımı çok zor bir iş. Bu ücret emeğimin karşılığı bile olamaz (B11).
- 8 saat bakınca 50 TL, 24 saat bakmamı istedikleri zaman 150 TL kazanıyorum. Hasta yarı bağımlı ve yaptığım iş az. Yaşlı hasta tam bağımlı olduğunda ücretimi artırıyorum ve yaşlı yakınlarının pazarlık yapmasına izin vermiyorum (B13).
- Eşim beni aldattı, o yüzden boşanma davası açtım. Paraya ciddi ihtiyacım vardı. 24 saat için 100TL önerdiler ve ben de kabul ettim (B15).

Bakıcıların %33,3'ü yaşlı bakımında zorlanmamaktadır (%33,3). Diğer yandan katılımcıların %46,7'si yaşlı hastanın öz bakımını yapmada ve %13,3'ü ise yaşlıyı yataktan kaldırma ve pozisyon vermede sorun yaşadıklarını

belirtmişlerdir. Katılımcıların yaşlı bakımı konusunda almış oldukları eğitimin, bakım konusunda yaşadıkları zorluklar üzerinde etkisi olmadığı görülmektedir ($p>0,05$) (Tablo 3).

- *Yaşlı, erkek olduğu için benim alt bakımı yapmamı istemedi ve altının kirlendiğini söylemedi. Oda çok kokunca zorla ikna ettim. Ama yine de erkek hastanın altını almak zor (B2).*
- *Yıkamak çok zor oluyor. Amca (bakım hizmeti alan yaşlı) banyo yapmayı sevmiyor bir de kilolu. Arada düşürme sıkıntısı yaşıyorum (B4).*
- *Amcanın (bakım hizmeti alan yaşlı) yatak yarası vardı. Onun bakımını yapmak çok zordu. Hastanın canı yandıkça benim iş yüküm artıyordu (B5).*
- *Akli dengesi olmayan yaşlının bakımında çok zorlandım (B8).*
- *Bazen hasta yakınıyla birlikte yaşlının yanında kaldığımızda, o refakatçi koltuğunda uyuyor ve ben de sandalyenin üzerinde kalıyorum. O zaman yoruluyorum (B13).*

Yaşlı bakıcıları iş tanımlarının belirli olmamasından dolayı sıkıntı yaşamaktadırlar. Katılımcıların şu anda hastane ortamında yaşlı bakımıyla ilgilenmelerinden dolayı, yaptıkları işler bununla sınırlı kalmaktadır (%60). Yaşlıya hem ev ortamında hem de hastalandığında hastanede bakan bakıcılar, ev ortamında yaşlı yakınlarının kendilerinden hasta bakımının yanı sıra temizlik, yemek ve ütü yapılmasını, çamaşırlarının yıkanmasını ve ev ortamına gelen misafirlerle ilgilenmelerini istediklerini belirtmişlerdir (%33,3). Özellikle hasta/yaşlı bakımı konusunda yükseköğretim mezunu olan katılımcıların tamamının sadece yaşlı bakımıyla ilgilendikleri ve bu konularda eğitimi olmayan bakıcıların ise ev hizmetlerinde yardımcı oldukları tespit edilmiştir ($p<0,05$). Yapılan görüşmelerde bakıcılar, yaşlı yakınlarının yaşlılara ilgisiz olmasından, aşırı titiz olmalarından, sosyal hayata müdahale etmelerinden de şikâyet etmektedir. Katılımcılar yaşlı yakınlarıyla yaşadıkları sorunların çözümünde ise genellikle bir şey söylemekten kaçınmakta ya da yaşlı yakınlarını işten ayrılmakla tehdit ettiklerini söylemektedirler (Tablo 3).

- *Amca (bakım hizmeti alan yaşlı) zaten hastanede yatıyor. Hemşireler ilaçlarını veriyor. Çocukları çok ilgili ve sürekli lokantadan yemek getiriyorlar ve yediyorlar. Ben sadece amcanın vücut bakımını ve çocukları olmadığı zaman da alt bakımını yapıyorum. Çocuklarının benden istediği bir şey yok. Aslında ben onlara “siz yapmayın bana para veriyorsunuz ben yaparım” diyorum. Ama onlar, sadece odada babalarının yalnız kalmalarını istemiyor. Yaşadığım büyük bir sorun olmadı. Ama çocuklarından biri çok titiz ve saplantılı. O varken daha dikkatli olmaya çalışıyorum. Sorun olsa da sesimi çıkarmıyorum. Bu paraya ihtiyacım var (B2).*
- *Amcanın ev işi, yemek, alışveriş dâhil her işini yapıyorum. Zaten dedikleri her şeyi yapıyorum Başka bir iş de kalmıyor. Ama eve gelince her şeye karışıyorlar. Haftada 1 gün onlar gelir ben de evime eşime çocuklarıma gidiyorum. Bazen haber vermeden gelmiyorlar, ben de amcayı yalnız bırakmıyorum. Çok kızıyorum. Söyleniyorum ama umurlarında değil. Benim de paraya ihtiyacım var. İşten ayrılamıyorum (B4).*
- *Hastanede olunca sadece yaşlı hastanın bakımını yaptım. Aile zaten bakımdan kaçmak için beni işe almışlardı. O yüzden hastaneye hiç gelmediler. Arada arayıp iyi mi diye sordular. Ama evde hasta bakan arkadaşlarım var. İşe ihtiyaçları olunca aile ne isterse “yemek, ev işi, bulaşık yıkamak” her şeyi yapıyorlar (B5).*
- *Teyze ve ailesi çok zenginler, sosyetikler. Bana bir sürü iş yaptırdılar. Ev işi yaptım, dolapların içine varasıya kadar temizledim. İnternette yemek tarifi buluyorlardı. Onu yapmamı istiyorlardı. Aslında yine idare ediyordum. Sonra şehir dışından teyzenin (bakım hizmeti alan yaşlı) doktor kızı geldi. Teyzeye “bakıcının işini kendin yaparsın onun çalışmasına gerek yok” dedi. Sonra, o da yaptığım yemekleri, işleri beğenmez oldu. Ben de dayanamadım işten ayrıldım. İnternette yemek tariflerine bakılır mı hiç! (B6).*
- *Yaşlının bakımı, evin temizliği, misafirlere hizmet ve yaşlı yakınlarının kendi işlerini gördürme çabası vardı. Tüm bu işlerin hepsini yaptım (B8).*
- *Eğer kadına (bakım hizmeti alan yaşlı) evde baksaydım temizlik, ütü ve yemek yapmak gibi çok işim olacaktı. Hastaya hastane ortamında bakınca sadece yaşlı hastanın bakımı (onu yıkamak, giydirmek, yemek yedirmek gibi) ile ilgili işleri yapıyorum (B15).*

Yaşlı bakıcılarının eğitime verdikleri önem değişmektedir. Bakıcıların %40'ı üniversitelerde hasta ve/veya yaşlı bakımıyla ilgili bölümlerden mezundur ve %26,7'si Milli Eğitim Bakanlığı Hayat Boyu Öğrenme Genel Müdürlüğüne bağlı Halk Eğitim Merkezlerinde açılan "Hasta ve Yaşlı Refakatçiliği" kursunu (kurs süresi 560 saattir) tamamlamış ve sertifika almaya hak kazanmışlardır. Diğer yandan bakıcıların %33,3'ünün yaşlı ve hasta bakımı konusunda herhangi bir eğitimi yoktur. Yaşlı bakım hizmetini sunarken yaptıkları işle ilgili davranışlarını el yordamıyla öğrendiklerini belirtmişlerdir (Tablo 3).

- Üniversitede yaşlı bakımı bölümünü bitirdim. Şimdi de hemşirelik bölümünün de öğrencisiyim (B2).
- Sertifika almak için ayıracağ vaktim yok (B4).
- Halk Eğitim Merkezinden hasta yaşlı bakımı için sertifika almıştım (B5).
- Bu konuda bir eğitimim yok. Annem ve kayınvalidem hasta olduğu zaman ben bakıyordum. O zaman hasta bakmayı öğrenmiştim. Zorda kaldığım zamanlarda ise hemşirelerden bilgi alıyorum (B15).
- Bu konuda eğitim almadım. Ama zamanında anneme ve kayınvalideme baktım. Hastaya nasıl bakılacağını biliyorum (B10).

3.3. Yaşlı Yakınlarının ve Yaşlıların Bazı Sosyo-Demografik Özellikleri

Tablo 4. Yaşlı Yakınlarının Demografik Özellikleri

Kod	Cinsiyet	Yaş	Eğitim Durumu	Medeni Durum	Çocuk Sayısı	Mesleki Özellikler	İkamet Yeri	Evin Durumu	Bakım Aylığı Alma Durumu	Yaşlının Özellikleri
Y1	Kadın	40	Üniversite	Evli	3	Öğretmen	Kentsel alan	Kendisine ait	Almıyor	Kadın, 70 yaşında, yatağa bağımlı
Y2	Erkek	52	Lise	Evli	2	Esnaf	Kentsel alan	Kira	Almıyor	Erkek, 80 yaşında, yatağa bağımlı
Y3	Erkek	45	Doktora	Bekar	1	Diş Hekimi	Kentsel alan	Kendisine ait	Almıyor	Erkek, 72 yaşında, bağımsız, kronik hastalığı mevcut
Y4	Kadın	65	İlkokul	Evli	3	Ev Kadını	Kentsel alan	Kendisine ait	Alıyor	Erkek, 68 yaşında, yatağa bağımlı, kronik hastalığı mevcut
Y5	Kadın	68	İlkokul	Evli	4	Ev Kadını	Kentsel alan	Kendisine ait	Almıyor	Kadın, 88 yaşında, yatağa bağımlı
Y6	Kadın	48	Üniversite	Bekar	-	Halkla İlişkiler Uzmanı	Kentsel alan	Kira	Almıyor	Erkek, 85 yaşında, yatağa bağımlı
Y7	Kadın	50	Doktora	Evli	2	Öğretim Üyesi	Kentsel alan	Kendisine ait	Almıyor	Kadın, 80 yaşında, yatağa bağımlı
Y8	Kadın	55	Doktora	Bekar	2	Öğretim Üyesi	Kentsel alan	Kendisine ait	Almıyor	Erkek, 70 yaşında, bağımsız
Y9	Kadın	36	Lise	Evli	-	Hemşire	Kentsel alan	Kira	Almıyor	Kadın, 82 yaşında, bağımsız
Y10	K3adın	42	Lise	Evli	1	Bankacı	Kentsel alan	Kendisine ait	Almıyor	Kadın, 67 yaşında, yarı bağımlı
Y11	Erkek	30	Lisans	Evli	1	Polis	Kentsel alan	Kira	Almıyor	Erkek, 70 yaşında, yatağa bağımlı
Y12	Erkek	43	Lise	Evli	2	Serbest meslek	Kentsel alan	Kendisine ait	Almıyor	Kadın, 80 yaşında, yarı bağımlı
Y13	Kadın	40	Lisans	Bekar		Öğretmen	Kentsel alan	Kira	Almıyor	Erkek, 68 yaşında, yatağa bağımlı
Y14	Kadın	38	Lise	Evli	1	Bankacı	Kentsel alan	Kendisine ait	Almıyor	Kadın, 87 yaşında, yatağa bağımlı
Y15	Erkek	57	Lisans	Evli	3	Mühendis	Kentsel alan	Kendisine ait	Almıyor	Erkek, 90 yaşında, bağımlı

Tablo 5. Yaşlı Yakınlarının ve Yaşlıların Demografik Özellikleri

Yaşlı Yakınlarının Bazı Demografik Özellikleri			
		Sayı	Yüzde (%)
Cinsiyet	Kadın	10	66,7
	Erkek	5	33,3
Yaş grubu	29-39	3	20,0
	40-50	7	46,7
	51-61	5	33,3
Medeni durum	Evli	11	73,3
	Bekâr	2	13,3
	Evlilik yaşamış	2	13,3
Eğitim durumu	İlkokul	2	13,3
	Orta dereceli okul	5	33,3
	Üniversite/yüksekokul	5	33,3
	Yüksek lisans/doktora	3	20,0
Çocuk durumu	Var	12	80,0
	Yok	3	20,0
Çocuk sayısı	1-2	8	66,7
	3-4	4	33,3
İkamet yeri	Kentsel alan	15	100,0
	Kırsal alan	-	0,0
İkamet koşulu	Mülkiyeti kendisine ait konut	10	66,7
	Kira	5	33,3
Bakım aylığı alma durumu	Evet	1	6,7
	Hayır	14	93,3
Yaşlıların Bazı Demografik Özellikleri			
Yaşlı hastanın cinsiyeti	Kadın	7	46,7
	Erkek	8	53,3
Yaşlı hastanın eğitim Durumu	Diplomasız okur yazar	3	20,0
	İlkokul	7	46,7
	Orta dereceli okul	5	33,3
Yaşlı hastanın çocuk durumu	Var	15	100
Yaşlı hastanın çocuk sayısı	3-4	15	100
Yaşlı hastayla birlikte ikamet etme durumu	Evet	9	60,0
	Hayır	6	40,0
Yaşlı hastanın bağımlılık durumu	Bağımsız	3	20,0
	Yarı bağımlı	2	13,3
	Bağımlı	10	66,7

- Yaşlı yakınlarının %66,7'si kadın ve %33,3'ü erkektir.
- Yaş ortalaması 47,26'dır.
- En büyük yaş kategorisi 40-50 yaş aralığıdır (%46,7).
- Katılımcıların %73,3'ü evlidir.
- Katılımcıların çoğunluğu orta dereceli okul (%33,3) ve yüksekokul/üniversite ve üstü derecelerde eğitim düzeyine sahiptir (%53,3).
- Katılımcıların %66,7'sinin çocuğu vardır ve çocuk sayısı 3-4'de yoğunluk göstermektedir (%50).
- Katılımcıların tamamı kentsel alanda yaşamaktadır.
- Yaşlı yakınlarının %93,3'ü bakım aylığı almamaktadır.
- Yaşlı yakınlarının ilgilendikleri yaşlıların %46,7'si kadın ve %53,3'ü erkektir.
- Yaşlıların yaş ortalaması 77,13'dür.
- Yaşlıların %46,'si ilkokul mezunudur.
- Yaşlı hastaların tamamının çocuğu vardır ve çocuk sayısı ortalaması 3,33'dür.

- Yaşlı yakınlarının %60'ı yaşlı bireyle aynı hanede ikamet etmektedir.
- Yaşlıların %66,7'si günlük yaşam aktivitelerinde bağımlı, %13,3'ü yarı bağımlı ve %20'si bağımsızdır (Tablo 4 ve Tablo 5).

3.4. Yaşlı Yakınlarının Bakıcılarla Yaşadıkları Sorunlar

Yaşlı yakınlarının verdikleri cevaplar doğrultusunda içerik yaşlı bakıcılarında da yapıldığı gibi 7 tema altında yapılandırılmış ve değerlendirilmiştir.⁴ Bu temalar “Bakıcıya Ulaşılma, Sosyal Haklar, Bakıcının Geliri, İş Tanımının Belirsizliği ve Yaşanılan sorunlar, Bakım Yükü ve Eğitimidir (Tablo 6).

Tablo 6. Yaşlı Yakınlarının Yaşadığı Sorunlar

		Sayı	Yüzde (%)
Yaşlı yakınlarının bakıcıya ulaşma durumu	Hastane çalışanları	3	20,0
	Eğitmenler	2	13,3
	Arkadaşlar/komşular	5	33,3
	Akrabalar	4	26,7
	Aracı kurum	1	6,7
Bakıcılara sigorta yaptırma durumu	Hayır	15	100,0
Bakıcılara sigorta yapılmamasının nedeni	Yaşlı yakınlarının sigorta yaptırmak istememesi	15	100,0
Bakıcıların günlük çalışma saati	1-8 saat	4	26,7
	9-16 saat	6	40,0
	17-24 saat	5	33,3
Bakıcılara ödediği ücret	1-1000 TL	6	40,0
	1001-2000TL	7	46,7
	2001-3000TL	2	13,4
Yaşlı bakıcısıyla sorun yaşama durumu	Evet	6	40,0
	Hayır	9	60,0
Bakıcıya yaşlı bakımı haricinde yaptırdıkları işler	Yaşlı bakımının yanı sıra ev işleri (temizlik, yemek yapmak gibi) yapmak	9	60,0
	Sadece yaşlı bakımı	6	40,0
Bakıcıya ihtiyaç duymalarına neden olan yaşlı bakımıyla ilgili zorlandıkları konular	Yaşlının öz bakım uygulamalarını yapmak	7	46,7
	Yaşlıya yeterli süre vakit ayıramamak	6	40,0
	Yaşlıyı yataktan kaldırmak ve pozisyon vermek	1	6,7
	Yaşlıya yemek yedirmek	1	6,7
Yaşlı yakınlarının yaşlı bakımı konusunda eğitim alma durumu	Eğitim Yok	13	86,7
	Yüksekokul/lisans diploması	2	13,3

Yaşlı yakınları, bakıcılara arkadaşlar/komşular (%33,3), hastanede görev yapan personeller (%20), Halk Eğitim Merkezi'nde görevli hasta ve yaşlı bakım kurs eğitmenleri (%13,3) ve kurumlar (%6,7) aracılığıyla ulaştıklarını belirtmişlerdir (Tablo 6).

- *Annem yatağa bağımlı hale geldiğinde hem annemin ihtiyaçlarını karşılamaya ve hem de ev işlerini yapmaya yetişemedim. Çok zorlandım. Bu durumuma şahit olan komşum, “bakıcı kadın” tanıdığını söyledi ve onu benim evime davet etti. Bakıcı ile tanıştık, şartlarda anlaştık ve çalışmaya başladık (Y1).*
- *Eşim babama bakıyordu. Ama babam çok sinirli ve ne dediğini bilen biri değil. Eşim babama bakmaktan çok yoruldu ve babamın sözlerinden dolayı çok üzüldü. Babamın eşime söyledikleri yüzünden her akşam kavga ediyorduk. Eşimin akrabası bakıcıyı tanyormuş. Bana “bakıcı ile çalışır mısın?” diye sordular ve hemen kabul ettim (Y2).*
- *Yurt dışındaki bakıcı kadınlar ile çalışmak için Ankara, İzmir, İstanbul gibi büyük şehirlerde bürolar var. Ankara'da bulunan ofise başvuru yaptık. Önce Gürcistan uyruklu kadın geldi. Ama algı, dil, kültürde farklılıklara bağlı sorunlar yaşadık. Onunla çalışamayacağımızı yöneticilerine ilettik. Sonra Gürcistan uyruklu başka bir kadınla çalışmaya başladık (Y5).*

⁴ Yaşlı yakınlarının görüşlerini doğru bir şekilde yansıtmak için ifadeleri değiştirilmeden, olduğu gibi alınmış ve ilgili yerlerde alıntılara yer verilmiştir.

- *Babam uzun süre yoğun bakımda yattı. Babam taburcu olduğunda, yoğun bakım personeline bakıcı talebim olduğunu ilettim. O da bir arkadaşının yardımcı olabileceğini söyledi. Arkadaşı durumumu dinledi ve bir kaç kişiyle konuşup bana bilgi verdi (Y6).*
- *Ailemle birlikte yaşıyorum ve babam engelli, bağımlı. Ben işe gittiğim zaman annem babamın bakımıyla ilgilenmesi gerekiyordu. Annem babamla ilgilenirken çok zorlanıyor ve ciddi bel, sırt ağrısı yaşıyordu. Bakıcı tutmamı istedi. Halk Eğitim Merkezinde hasta ve yaşlı bakıcısı yetiştiren bir kurs olduğunu öğrendim. Kurs eğitmenine ulaştım ve bakıcı bulma konusunda yardımcı olmasını istedim. Kurs eğitmeni 2 kişiyi önerdi ve onlarla görüştim. Annemle anlaşabileceğini düşündüğüm bakıcı kadın ile çalışmaya başladık (Y13).*

Yaşlı yakınlarının tamamı bakıcıları kayıt dışı istihdam etmektedir ve hiç biri bakıcıya sigorta yaptırmamıştır (Tablo 6).

- *İnsana güvenilmiyor o yüzden sigorta yapmıyorum (Y2).*
- *Bazı kişiler bakıcı kadınlara sigorta yapıyormuş. O zaman fiyat çok pahalıya geliyor. O yüzden biz sigorta yapmak istemedik (Y5).*
- *Babam her an ölebilir, o yüzden sigorta yaptırmaya gerek duymuyorum (Y6).*
- *Sigorta yaptırmamı bakıcı da istemedi, ben de önermedim (Y13).*
- *Bakıcı amca oğlu olduğu için sigorta yaptırmaya gerek duymadım (Y15).*

Yaşlı yakınlarının bakıcıları çalıştırdıkları süreler farklılık göstermektedir. Bakıcıların büyük çoğunluğu 9-16 saat (%40) ve 17-24 saat süresince (%33,3) yaşlı bakımıyla ilgilenmektedir (Tablo 6).

- *Ben yatılı bakıcı istedim. Ama yalnız bir kadın olarak evde erkek olmasını istemedim. 2 üniversite öğrencisi kız bize yerleşti. Çalışma süresini okul saatlerine göre ayarlıyorlar(Y6).*
- *Bakıcı babamın evine taşındı, Sadece 1 gün izinli. Onun haricinde hep evde (Y8).*
- *Sabah 08'de babamın yanında oluyor ve yaklaşık 17'ye kadar çalışıyor (Y11).*
- *Sabah 09 gibi geliyor ve 18 gibi gidiyor (Y12).*
- *Eşim aradığı zaman geldi ve işi bitince gitti. Ortalama 2-3 saat evde kaldı (Y15).*

Yaşlı yakınlarının bakıcılara yaşlı bakımı karşılığında ödedikleri ücret farklılık göstermektedir. Katılımcıların %46,7'si bakıcılara 1001-2000TL arasında ödeme yapmaktadır (Tablo 6).

- *Aylık 1500TL ödeme yapıyorum (Y1).*
- *Kadın tanıdık olduğu için aylık 800TL ödüyorum (Y2).*
- *Gündüz 50 TL, akşam için 70 TL toplamda 120 TL ödeme yapıyorum. Gündüz bakıcısı 10 saat gece bakıcısı 14 saat çalışıyor. O yüzden ücretleri de farklı. (Y3).*
- *Eşim bakıcı ücretini ödememe kızacağı için ben de gizli olarak 800 TL bakıcı maaşını ödüyorum (Y9).*
- *Halama bakım için ne kadar istediğini sordum. O da para istemiyorum, benim için hasta duası almak önemli. O yüzden bu işi kabul ettim dedi. Ama ne eşimin ne de benim içime sinmedi ve aylık yaklaşık olarak 1400 TL vermeye karar verdik (Y14).*

Yaşlı yakınlarının %40'ı bakıcılarla sorun yaşamaktadır (Tablo 6).

- *Bakıcı sadece annemin bakımı ile uğraşiyor. Anneme yemek yediyor, ilaçlarını içiriyor. Vücudunu haftada 3 gün siliyor, saçını 2 günde bir yıkıyor. Yatakta hareket ettiriyor ve alt temizliğini yapıyor. Annemin ağzı var dili yok. O yüzden bakıcı çok rahat çalışıyor. Arada yemek yapmasını, yıkadığım çamaşırları asmasını, kuruyanları katlamasını ve arada evi süpürmesini istiyorum. Ama yapmıyor. Eğer annem bakıcının çıkış saatinde altına yaptıysa değiştirmeden gidiyor ve bazen anneme iyi bakmadığını, meyve ve yemek yedirmediğini fark ediyorum. Ama ispatlayamıyorum. Onun çıkış saati gelmeden annemi kontrol etmeye çalışıyorum ama*

yetişemezsem annemin temizliğini ben yapmak zorunda kalıyorum. Hem bakıcıya bir sürü para verip hem de bu işleri yapmak çok zoruma gidiyor (Y1).

- *Babamın sürekli yanında oturuyor, yemek yemesine yardım ediyor. Babam onun silmesini veya banyo yaptırmasından çekiniyor, utanıyor, günah diyor. O yüzden sadece arkadaşlık yapıyor. Aman babamın yanında otursun, hanım (eşi) bana kızmasın yeter. Başka bir şey istemiyorum ben. Arada benim hanımın yaptığı işe, giydiği kıyafetlere laf söylüyormuş. Ben de hanıma senden büyük takma diye sakinleştiriyorum. Valla bizi bırakır gider diye hiçbir şey söylemedim. Sadece hanımı sakinleştiriyorum (Y2).*
- *Bakıcı, babamın her ihtiyacı ile ilgileniyor. Ben veya kardeşim, bakıcılar babamı yıkarken yorulmasın diye onlara yardım ediyoruz. Temizliğe ve mikroplara karşı daha dikkatli olsalar çok sevineceğim. Bir kaç bakıcı değiştirdim. Son dakika bahane uydurup işi bıraktılar ve çok zorlandık. Uykusuz işe gitmek zorunda kaldım kaç defa. Sonra da kalan paralarını almak için geldiler. Bir bakıcı kadın, biz yanındayken çok iş yapıyor gibi görünüyor, biz gidince oturup saatlerce telefonla konuşuyormuş. Babam çok sinirlenmişti. Bir erkek bakıcı ile çalışmaya başladık. Babamı ona emanet ettik O da hemen hastane kantinine gitmiş. Hemşire odaya girdiğinde babamın solunumu durmak üzereymiş. Kâbustu resmen. Onları hemen işten çıkardım (Y3).*
- *Kendimize ait bir işi zaten yaptırmıyoruz. Annemle ortak kullandıkları ev ile ilgili her işi yapmak zorunda. Mesela annemin çamaşırlarını yıkar ve ütüler. Bakıcı ile yaşadığımız en önemli sorun ise dilinin, algısının ve kültürünün farklı olması. Aylarca bizimle sohbet bile emedi. İş varsa onun için hiç bir şey önemli değil. Kalkar ve işini yapar. Çok sert mizaçlı biri. Onu olduğu gibi kabullendik ve alıştık (Y5).*
- *Ama bazen işi savsaklıyor. Eve geldiğimizde evin darmadağın olduğunu görüyorum. Niye işini yapmadığını sorduğumda ise “Benim adım Hıdır, elimden gelen budur” diye yanıt veriyor. Ama bakıcı bulmak çok zor. O yüzden görmezden gelemeğe çalışıyorum (Y10).*

Yaşlı yakınlarının %60’ı bakıcılardan yaşlı hastanın bakımının yanın sıra temizlik, yemek ve ütü yapılmasını, çamaşırlarının yıkanmasını ve ev ortamına gelen misafirlerle ilgilenmesini istediklerini belirtmişlerdir (Tablo 6).

- *Kadın en önemli işi günlük olarak evi temizlemek ve haftanın 1 günü büyük temizlik yapmak. Onun haricinde gelen misafirleri karşılıyor. Annemi kaldırmada ve tuvalete götürmeye yardımcı oluyor (Y10).*
- *Kendimize ait bir işi zaten yaptırmıyoruz. Annemle ortak kullandıkları ev ile ilgili her işi yapmak zorunda. Mesela annemin çamaşırlarını yıkar ve ütüler (Y5).*
- *Kadınla büyük temizlik yapmadan sadece evin toparlanmasını ve yemek yamasını istedim. Babaanneme yemek yaptığı zaman biraz fazla yapıyor. Akşam bana da yemek kalıyor. Bu durumda hayatımı kolaylaştırıyor (Y9).*
- *Sadece babamı yıkamasını, altını almasını ve yemek yedirmesini istiyorum. Hasta bakımı yapması haricinde başka bir iş yapmasını istemiyorum. O yüzden herhangi bir sorun yaşamıyorum (Y11).*
- *Babam kilolu olduğu için yataktan kaldırmada, tuvalete götürmede ve banyo yaptırmada anneme destek olmasını istiyorum. Bir de ev ile ilgili tüm işleri de yapması gerekiyor (Y13).*
- *Amca oğlu, sadece babamın bakımıyla ilgilendi. Babamın bezini değiştirdi, onu yıkadı (Y15).*

Yaşlı yakınlarının bakıcıyla çalışmadan önce yaşlının öz bakımını yapmada (%46,7) ve yaşlı bireyle ilgilenmek istemelerine rağmen iş yaşamında bulunmalarına bağlı olarak vakit ayıramamalarına (%40) bağlı çeşitli sorunlar yaşadıklarını ifade etmişlerdir.

- *Okuldan çok yorgun geliyorum. Çocuk kreşten yeni gelmiş oluyor ve ağlıyor. Yemek yapmam, ev ve eşimle de ilgilenmem gerekiyor. Tam bu sırada annemin istekleri bitmek bilmiyor. Alt temizliğinin yapılması gerekiyor. Arada eşime ağır laf söylüyor ve eşim ile aralarında tartışma yaşanmaması için uğraşıyorum (Y1).*

- *Kardeşimle babamın alt temizliğini yapmam gerekiyordu ama nasıl yapılacağını bilemedik. Kardeşim bebek gibi bacaklarını topladı ben de temizledim. Ama babam ağırdı. Kardeşim bir kaç defa babamın bacaklarını başıma düşürdü (Y3).*
- *Engelli olduğu için banyoda oturtmak, kaldırmak ve yıkamak çok zor oluyor (Y4).*
- *Üniversitede görev yapıyorum. Ders programım çok yoğun. Evde kalıp anneme 1 bardak su bile veremiyorum. Annemin yalnız kalmamaya ihtiyacı var. O yüzden bakıcı ile anlaştım (Y7).*
- *Babaannem aslında bağımsız ve kendi işlerini yapabiliyor. Sadece evde yalnız kaldığı zaman canı çok sıkıldığı için birine ihtiyacı var. Ama ben çalışıyorum ve haftada 2 gece nöbet tutuyorum. O yüzden aklım hep onda kalıyor (Y9).*

Yaşlı yakınları bakıcılardan işini düzgün yapmamasından, yaşlı yakınlarının sosyal hayatına müdahale etmesinden, haber vermeden işi bırakmasından şikâyet etmektedir. Sorunların çözümünde ise genellikle bir şey söylemekten kaçınmakta ya da işten çıkarmakla tehdit etmektedirler.

- *Bir kaç bakıcı değiştirdim. Son dakika bahane uydurup işi bıraktılar ve çok zorlandık. Uykusuz işe gitmek zorunda kaldım kaç defa. Sonra da kalan paralarını almak için geldiler. Bir bakıcı kadın biz yanındayken çok iş yapıyor gibi görünüyor biz gidince O da oturup saatlerce telefonla konuşuyormuş. Babam çok sinirlenmişti. Bir erkek bakıcı ile çalışmaya başladık. Babamı O'na emanet ettik. O da hemen hastane kantinine gitmiş. Hemşire odaya girdiğinde babamın solunumu durmak üzereymiş. Kâbustu resmen. Onları hemen işten çıkardım (Y3).*
- *Arada benim hanımın yaptığı işe, giydiği kıyafetlere laf söylüyormuş. Ben de hanıma senden büyük... Takma diye sakinleştiriyorum. Valla 'bizi bırakır gider' diye hiçbir şey söylemedim. Sadece hanımı sakinleştiriyorum.(Y2).*
- *Bakıcı ile yaşadığımız en önemli sorun ise dilinin, algısının ve kültürünün farklı olması (Y5)*

Yaşlı yakınlarının çoğunluğu gelirlerinden bir kısmını yaşlı bakımına ayırdıkları için zorlandıklarını ifade ederken bir kısmı diğer aile üyelerinin de desteğini alabildiklerini belirtmişlerdir.

- *Sadece emekli maaşı ve bakım aylığı alıyorum. Ama evin ihtiyaçları, eşimin masrafları, kadının parası çok tutuyor. Kızlarımın 3'ü de çalışıyor. Onlar yardım ediyor (Y4).*
- *Kardeşlerimle her ay ortaya para koyuyoruz. Biraz da babamın geliri var. Onunla ödeme yapıyoruz (Y6).*
- *Annemin emekli maaşı var ama maaşın büyük kısmını kardeşimin borcu olduğu için ona yollamak istiyor. O yüzden ödemeyi ailemizin ortak geliri ile yapıyorum. Bakım aylığı için kuruma müracaat ettik. Ama eve giren gelir düzeyi bakım aylığı için yüksek geldi, o yüzden alamadık. Ama bakıcının ödemesini yapınca maddi olarak çok zor durumda kalıyorum (Y1.)*
- *Aslında babaannemle ilgilecek çocukları olmasına karşın bakıcı olayına çok sert yaklaştılar. Komşularının gözünde saygınlıklarını yitirdiklerini hissettiler. O yüzden bakıcı ücretine hiç katılmıyorlar. Eşim de bakıcı ücretini ödememe kızacağı için ben de gizli olarak 800 TL bakıcı maaşını ödüyorum. Bakıcı aylığına müracaat etmeyi düşünüyorum (Y9).*
- *Annemin gelir düzeyi bakıcı aylığını almamız için engel teşkil ediyor. Ama annemin emekli maaşını kadına verirsek, annem çok zor durumda kalacaktı. Bu nedenle annem ve 3 kardeş bakıcı ücretini paylaştık (Y10).*
- *Abimin maddi durumu çok iyi. Bakıcı ücretini ben öderim dedi (Y12).*

Yaşlı yakınlarının büyük kısmının (%86,7) yaşlı bakımı konusunda herhangi bir eğitimi bulunmamasına karşın %13,3'ü hemşire/ebedir.

- *Yaşlı bakımı konusunda eğitimim yok (Y1).*
- *Yaşlıya nasıl bakılacağını biliyorum ama eğitim almadım (Y4).*
- *Yaşlı bakımı konusunda eğitimim yok (Y7).*
- *Hemşireyim. Hasta bakımında bilgi düzeyim çok iyi (Y9).*

- *Bankacıyım. Hasta bakımından anlamıyorum. Anneme bakmayı el yordamı ile öğrendim (Y10).*

4. TARTIŞMA

Aile kurumunda, geleneksel aile yapısından çekirdek aile yapısına geçişle yaşanan değişimler sonucunda yaşlı bireyin aile içerisindeki statüsü ve otoritesi azalmış ve rolü hızla değişmiştir. Günümüzde yaşlılar yalnızlık, yoksulluk, bakıma muhtaçlık gibi çeşitli sosyal sorunlar yaşamaktadırlar (Joseph, 2017: 15; Kalaycı ve Özkul, 2017: 101-103). Bakıma muhtaç yaşlılar; aile yapısında meydana gelen değişimlerden dolayı sıklıkla mağdur olmaktadır. Özellikle bakıma muhtaç yaşlının bakımını kimin üstleneceği en önemli sorunu oluşturmaktadır. Literatürde; yaşlı bireylerin bakımından öncelikle kızı ve gelinin sorumlu tutulduğu bildirilmektedir (Tekin vd., 2011: 26; Özyeşil vd., 2014: 41). Diğer yandan kadınların iş gücüne katılım oranlarının artması, evde bakıma ihtiyaç duyan başka bireylerin de olması (küçük çocuk) gibi nedenlerden dolayı yaşlı bakımının karşılanmasına yönelik ihtiyaç artmaktadır. İşverenler, yaşlı bakımının yapılmasına yönelik ihtiyaçlarını karşılanmak ve işverenin formal çalışma ilişkilerinin getirdiği yükümlülüklerinden uzak durmak amacıyla ırk, din, mezhep, hemşehri ya da akrabalık bağı da dikkate alarak “güvenilir”, “tanıdık-bildik” bir çalışmanı istihdam etmeyi tercih etmektedirler (Özkul ve Kanyılmaz, 2012: 45; Kalaycıoğlu ve Tılıç, 2012: 11). Çalışmamızda yaşlı yakınları ve bakıcıları, birbirlerine arkadaş, akraba, tanıdık vb. aracılığı ile ulaşımlardır.

Yaşlı bakım hizmetlerine yönelik hukuki düzenlemeler hem yetersiz hem de dağınıktır. Hukuki düzenlemelerin ve denetimin yetersizliği yanısıra yaşlı bakımına yönelik kurumsal örgütlenme yetersizliği, yaşlı bakım hizmetinde kayıt dışı istihdamın artışına neden olmaktadır. Bu koşullar yaşlı bakıcılarının ekonomik durumlarını, sosyal yaşantılarını ve çalışma güvenliğini olumsuz etkilemektedir. Çalışmamızda, yaşlı bakıcılarının yaşadığı en önemli sorunlardan biri uzun çalışma saatleridir. Bazı ülkelerde yaşlı, çocuk bakımı gibi kayıt dışı istihdam alanlarında çalışanların çalışma saatleri (Fransa, Portekiz, İspanya gibi) yasalarla düzenlenmiş olmasına rağmen ülkemizde “ev hizmetleri” 4857 sayılı iş kanunu kapsamında yer almadığı için, çalışma saatlerine ilişkin özel bir düzenleme söz konusu değildir (Sarı Gerşil ve Temel, 2016: 1119)⁵. Diğer yandan Sosyal Sigortalar ve Genel Sağlık Sigortası Kanunu’na göre; ev hizmetlerinde çalıştırılan ve çalıştıkları kişi yanında ay içinde 10 gün ve üzeri çalışma gün sayısı (çalışma saati süresine göre hesaplanan) olan bireylere ya da sigortalılara ilişkin hükümler uygulanmakla birlikte, bunun pratikte fazla karşılık bulmadığı görülmektedir (2006: m.6). Örneğin bizim gözlemlerimiz ve bu çalışmada yer alan yaşlı bakıcılarının sosyal güvencesi bulunmamaktadır ve sigortasız çalışmasından dolayı bakıcıların ücretlerinin de düşük olduğu görülmektedir. Bakıcıların yaşlı bakımı için aldıkları ücretin düşük olmasının diğer bir nedeni de, bakıcı ücretinin; bakımı yapılacak kişinin yerine yaşlı yakınının belirlemesidir. Dolayısıyla kayıt dışı istihdam, bir yandan ülkenin vergi kaybı yoluyla ekonomik kayba uğramasına neden olmakta, diğer yandan çalışma hayatında verimliliği azaltmakta ve sosyal güvenlik sistemini olumsuz etkilemektedir (Sarı, 2002: 33). Ayrıca kendi koşullarından dolayı düşük ücreti kabullenmek zorunda kalan çalışanlar, birçok sosyal haklarından da vazgeçmek zorunda kalarak, geleceğe yönelik toplumsal bir sorunun potansiyeli haline gelmektedirler. Benzer bir olumsuz durum yaşlı yakınları için de geçerlidir. 4857 sayılı “İş Kanunu”nun 17. Maddesi işçilere işten ayrılmadan önce işverene bildirimde bulunma yükümlülüğü getirmektedir (2003). Ancak sosyal güvenlik sistemine kayıtlı olmayan bakıcılar yaşlı yakınlarına haber vermeden görevine gelmemekte ve yaşlı yakınını zor durumda bırakmaktadırlar. Çalışmamızda yaşlı yakınlarının yaşadığı en önemli sorunlarından biri, bakıcıların haber vermeden işten ayrılmasıdır. Yaşlı bakıcıların yaşadığı sorunlardan biri de iş tanımının net olmaması ile ilgilidir. Yaşlı yakınları bakıcılardan yaşlı bakımının yanında ev içi başka hizmetlerin yapılmasını da isterken, bakıcı bu şartı kabul etmek zorunda kalabilmektedir. Literatürde de benzeri sorunların tespit edildiği görülmekte; bakıcıların sosyal güvenceden yoksun, düşük ücretle ve uzun süreli çalıştıkları ve iş tanımlarının belirli olmamasından dolayı çok yoruldukları belirtilmektedir (Willemse vd., 2016: 276; Wolff vd., 2016: 375; Kalaycıoğlu ve Rittersberger-Tılıç, 2012: 12-15).

Literatürde, bakım yükünü etkileyen faktörler arasında bakım verenin gelir düzeyinin önemli bir yer tuttuğu ve bakım verenlerin büyük çoğunluğunun yaşlı bakımında, maddi olarak zorlandıkları görülmektedir (Wang vd., 2016: 13; Şirzai vd., 2015: 164; Selçuk ve Avcı, 2016: 1). Zira yaşlıya bakım verme ücreti, birçok yaşlı yakınının ekonomik standartlarını olumsuz yönde etkilemekte, gelir kaybına neden olabilmektedir. Bakım sürecinde ortaya çıkan tedavi giderleri ve beklenmeyen giderler nedeniyle yaşlı yakınları gelirlerinin büyük kısmını kullanmakta ve bu durum yakınlarının yaşadığı ekonomik güçlüğü artırmaktadır (Sadigh vd., 2016: 871). Çalışmamızda da

⁵ Yaşlı bakıcılığını ev hizmetleri kapsamında yapılan bir iş olarak düşündüğümüzde, bununla ilgili kurulabilecek en önemli yasal düzenleme 6098 sayılı Borçlar Kanunudur.

yaşlı yakınlarının, yaşlı bakımıyla ve bakıcının ücretinin karşılanmasında ekonomik anlamda sorun yaşadıkları tespit edilmiştir. Bir kısım aile yakınları bu yükümlülüğü kendi başlarına karşılarken bir kısmı da diğer aile üyeleriyle yardımlaşma yoluna gitmektedirler.

Yaşlanma ve yaşlanma ile birlikte ortaya çıkan hastalıklar, engellilikler ve bakıma muhtaçlık nedeniyle bireyler, günlük ve enstrümantal yaşam aktivitelerini yerine getirmekte sorunlar yaşamakta ve ciddi bir yardıma ihtiyaç duymaktadırlar. Yaşlı bakımı genellikle aile üyeleri tarafından yapılmakta ve aile içi sorumluluk olarak algılanmaktadır. Bu nedenle, yaşlanma ile ortaya çıkan sorunlar yaşlıları, yaşlıya bakan aile üyelerini ve diğer yakınlarını etkilemektedir (Kalınkara ve Kalaycı, 2017: 20). Literatürde, yaşlılara bakım vermenin yaşlı yakınlarını zorladığı, baskı altına aldığı, bakım yükü ve stres ürettiği belirtilmektedir. Yaşlıya bakım verenlerde ortaya çıkan stres artışı, bireylerin yaşam standartlarının düşmesine ve yaşam memnuniyetinin azalmasına, depresyona, fiziksel sağlıkta bozulmaya ve hatta erken ölüme neden olabilmektedir (Sörensen vd., 2002:356; Okoye ve Asa, 2011: 1). Bakım yükü, yaşlının bakımıyla ilgilenen bireylerin yaşadığı fiziksel yorgunlukların yanında, sosyal alanda yaşanan sorunlar, duygu durumunda hissedilen olumsuz değişiklikler, finansal sorunlar, aile ilişkilerinin bozulması ve kontrolün kendisinde olmadığı duygusu yaşama gibi öznel ve nesnel olumsuz sonuçlara yol açmaktadır (Arpacı, 2009: 63; Carter, 1994:130-133).Yapılan araştırmalarda, bakım verenlerin yaşlı bakımında karşılaştığı sorunlar içerisinde hastaya pozisyon verme, kişisel temizlik, mesane bakımı gibi konular ilk sırada yer almaktadır (Wolff vd., 2016: 375; Selçuk ve Avcı, 2016: 4; Şirzai vd., 2015: 164). Çin’de yapılan bir araştırmada, bakım verenlerin, yaşlıların günlük hijyenine yardım ettikleri, ilacını verdikleri, sıcak-soğuk uygulama yaptıkları ve beslenmesine yardım ettikleri belirlenmiştir (Hui vd., 2013: 1030). Çalışmamızda ise yaşlının yakınları, bakım vermenin sosyal ve fiziksel sağlıklarını etkilediklerini ve bu nedenle yaşlı bakıcısı ile çalıştıklarını belirtmişlerdir. Katılımcılar bakımda yaşlının öz bakım gereksinimlerini yerine getirmede, pozisyon vermede ve yara bakımını yapmada sorunlar yaşadıklarını ve yaşlıya yeterli süre ayıramadıklarını belirtmiştir.

Yaşlıya bakan bireylerin, yaşlının fiziksel ve duygusal gereksinimlerinin karşılanması konusunda eğitimsiz olması, yaşlı bakımı konusunda karşılaşılabilecek koşulları ve sorunları bilmemesi bakım yükünü artırabilmekte ve stres yaşamalarına neden olabilmektedir. Literatürde, bakım verenlere uygulanan planlı bir eğitim programının, onların bakım yükünü azalttığı bildirilmektedir (Uğur ve Fadiloğlu, 2012: 57; Ajay vd., 2017: E11). Yaşlıya bakan bireylerin, bakım konusunda eğitimi olmaması durumunda yaptıkları işle ilgili davranışlarını el yordamıyla ve bazen de diğer kişilerin yardımı ile öğrenebilmektedir. Taşdelen ve Ateş (2012: 25) araştırmasında, bakım verenlerin %84,2’nin bakım konusunda deneyimi olmadığını ve %32,8’nin bakım konusunda eğitim alma ihtiyacı içinde olduğu tespit edilmiştir. Görgülü ve Akdemir’in araştırmasında (2010: 128), bakım verenlerin bakıma yönelik uyguladıkları girişimleri orta derecede bildiği (%53,3) saptanmıştır. Hui ve arkadaşları (2013: 1031) tarafından yapılan bir çalışmada ise bakım verenlerin herhangi bir tıbbi bilgisinin olmadığını tespit edilmiştir. Literatürde, bakım verenlere, hastaların gereksinimlerine ve bakımına yönelik planlı eğitim programının yapılması, bireylerin hastalık ve tedavi koşullarına uyum sağlamasını artırabileceği, bireyin problem çözme becerisini geliştirebileceği ve bakım sorunlarıyla başa çıkma stratejisi kazanmasını sağlayabileceği önerilmektedir (Uğur ve Fadiloğlu, 2012: 57). Çalışmamızda ise yaşlıya bakım veren yakınlarının, yaşlı bakım hizmetleri konusunda formel ve yeterli bir eğitimi bulunmamaktadır. Bununla birlikte bakıcıların %40’nın hasta/yaşlı bakımı konusunda “yükseköğül/lisans diploması” ve %26,7’sinin ise “Hasta ve yaşlı refakatçiliği” sertifikası bulunmaktadır. Yaşlı bakım hizmetleri konusunda yeterli eğitimi ve deneyimi olmayan kişiler yaşlının fiziksel ve ruhsal sağlığı için gerekli koşulları karşılamakta zorlanmaktadır (Tekin vd., 2011: 28).

5. SONUÇ VE ÖNERİLER

Ülkemizde yaşlı nüfus içerisinde bakıma muhtaç yaşlı oranında ciddi bir artış yaşanmaktadır. Bakıma muhtaç yaşlıların bakımı daha önce ailenin sorumluluğunda iken aile yapısı ve yaşlıların aile içindeki konumlarının hızla değişmesi sonucunda, yaşlıların bakımı önemli bir problem oluşturmaya başlamıştır. Bu durumda yaşlılar, doğrudan yakınlarına başvurarak veya yakınlarının kendiliğinden girişimleriyle, enformel yollardan buldukları bir bakıcı ile bakıma yönelik ihtiyaçlarını gidermeye çalışmaktadırlar. Bu durum yaşlı, aile/yakın çevre ve bakıcı arasında ciddi sorunlara neden olabilmektedir. Çalışmamızda, yaşlı yakınları ve bakıcılarından elde edilen nitel verilerin değerlendirilmesi sonucu; katılımcıların çeşitli sorunlar yaşadığı tespit edilmiştir. Tespit edilen sorunlara ilişkin öneriler ise şu şekilde sıralanabilir:

- Yaşlı bakımına yönelik çalışma normlarının hızla oluşturulması gerekmektedir.
- Yaşlı bakımına yönelik eğitim çalışmaları ve bunlarla ilgili farkındalık çalışmaları yapılmalıdır.

- Yaşlı bakımı ile ilgili hizmetleri sunacak ve yasal çerçevede oluşturulacak hizmet işletmelerinin kurulması teşvik edilmelidir.
- Yaşlı bakımına yönelik hizmet kalitesini artırıcı önlemler alınmalıdır.
- Çalışmanın yapıldığı Isparta ilinde Üniversite aracılığıyla konuya yönelik bazı girişimler yapılmaktadır (SDÜ, 2017). Üniversite tarafından 2010/2011 Eğitim Öğretim döneminde açılan Yaşlı Bakım programından, yaşlı bakım hizmeti konusunda gerekli bilgi, beceri ve değerleri bütünleştiren ve uygulayabilen sağlık teknikleri mezun olmak ve yaşlı bakımında yer almaktadır. Bu ve buna benzer girişimler yoluyla yaşlı bakım hizmetinde çalışmak isteyen bireylerin, eğitim kurumlarına yönlendirilmesi önem taşımaktadır.
- Aynı şekilde Halk Eğitim Merkezleri de yakın zamana kadar benzeri konularda sertifika eğitimleri vermekteydi. Ancak son zamanlarda bu tür etkinliklerin yerini, evde hasta bakıcılığı yapabilmeye yönelik isteklilerin genel kültür düzeyini yükseltmek şeklinde bir uygulama tercih edilmeye başlanmıştır. Hasta bakımına yönelik daha teknik ve bilimsel bilgi öğretiminin yaygınlaştırılması uygulamasının devam ettirilmesi ve yaygınlaştırılması gerekmektedir.
- Bu uygulamaların yanında İş Kurumu gibi kurumsal oluşumların yaşlı bakımına yönelik işgücü arzı ve işgücü talebini buluşturacak etkinlikler düzenlemesi gerekmektedir. Ayrıca konuyla ilgili işgücü kalitesine yönelik güvence oluşturucu tedbirler alarak, bakıcı arz ve talebinin enformel yollara başvurusu engellemelidir.
- Son olarak konuya yönelik hukuki yetersizlik ve dağınıklığın ortadan kaldırılması ve konuyla ilgili derli toplu bir yasal düzenlemenin yapılması gerekmektedir.

KAYNAKÇA

- Ajay, S., Ostbye, T. ve Malhotra, R. (2017). "Caregiving related needs of family caregivers of older Singaporeans", *Australasian Journal on Ageing*, 36(1), E8-13.
- Arpacı, F. (2009). "Yaşlıya Bakan Kadınların Bakım Yüklerinin İncelenmesi", *Yaşlı Sorunları Araştırma Dergisi*, 1, 61-72.
- Avşar, N. ve Bozdereli, A. (2012). "Türkiye'de Kayıtdışı Ekonomi ve Vergi Sisteminin Rolü", *Ankara Sanayi Odası Yayın Organı*, Kasım-Aralık, 55-65.
- Carter, R. (1994). *Helping Yourself Help Others: A Book for Caregivers*, New York: Times Books, Random House.
- Devlet Planlama Teşkilatı (DPT). (2001). *Kayıtdışı Ekonomi Özel İhtisas Komisyonu Raporu, Sekizinci Beş Yıllık Kalkınma Planı*, file:///C:/Users/Asus/Downloads/oik614.pdf. (Erişim Tarihi: 01 Ekim 2017).
- Görgülü, Ü. ve Akdemir, N. (2010). "İleri Evre Kanser Hastalarına Bakım Verenlerin Yorgunluk ve Uyku Kalitesinin Değerlendirilmesi", *Genel Tıp Dergisi*, 20(4), 125-132.
- Hui, J., Wenqin, Y., ve Yan, G. (2013). "Family paid caregivers in hospital health care in China", *Journal of Nursing Management*, 21(8), 1026-1033
- İş Kanunu. (2003). <http://www.mevzuat.gov.tr/MevzuatMetin/1.5.4857.pdf>. (Erişim Tarihi: 01 Mart.2017).
- Sosyal Sigortalar Ve Genel Sağlık Sigortası Kanunu. (2006). <http://www.mevzuat.gov.tr/MevzuatMetin/1.5.5510.pdf>. (Erişim Tarihi: 01 Mart 2017).
- Joseph, L. P. (2017). "Problems of Rural Elderly Women in Kerala: A Social Work Concern", *The Journal of Development Practice*, 3, 14-19.
- Kahya, Y. ve Irmak, F. (2014). "Kayıtdışı Ekonomi ve Suç Örgütlenmeleri İlişkisinin Sosyolojik Açıdan Değerlendirilmesi", *Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 18 (1), 349-362.
- Kalaycı, I. ve Özkul, M. (2017). "Geleneksel Kalabilsem Modern Olabilsem: Modernleşme Sürecinde Yaşlılık Deneyimleri", *Vizyoner Dergisi*, 8(18), 90-110.
- Kalaycıoğlu, S. ve Tılıç, H. R. (2012). "Enformel Sektörde Yapılan Bir İş Biçimi Olan Ev İşçiliğinde Değişen Dinamikler", *Mesleki Sağlık ve Güvenlik Dergisi (MSG)*, 12(44), 10-15.

- Kalınkara, V. ve Kalaycı, I. (2017). “Yaşlıya Evde Bakım Hizmeti Veren Bireylerde Yaşam Doyumu, Bakım Yükü Ve Tükenmişlik”, Yaşlı Sorunları Araştırma Dergisi, 10(2), 19-39.
- Karaarslan, E. (2010). Kayıt Dışı İstihdam ve Neden Olduğu Mali Kayıpların Bütçe Üzerindeki Etkileri: Türkiye Örneği, Ankara: Mali Hizmetler Derneği Yayın.
- Karadeniz, O. (2011) “Türkiye’de Atipik Çalışan Kadınlar ve Yaygın Sosyal Güvencesizlik”, Çalışma ve Toplum Dergisi, 2(29), 83-127.
- Okoye, U.O. ve Asa, S.S. (2011). “Caregiving and Stress: Experience of People Taking Care of Elderly Relations in South-Eastern Nigeria”, Arts and Social Sciences Journal, 2(1), 29-31.
- Özkul, M., ve Kanyılmaz, G. (2012). “Yoksulluk ve Enformelleşme Bağlamında Ortaya Çıkan Bir Yaşam Tarzı: Seyyar Satıcılar”, Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 17(1), 29-61.
- Özyeşil, Z., Oluk, A. ve Çakmak, D. (2014). “Yaşlı Hastalara Bakım Verme Yükünün Durumluk-Sürekli Kaygıyı Yordama Düzeyi”, Anadolu Psikiyatri Dergisi, 15, 39-44.
- Sadigh, M., Nawagi, F. ve Sadigh, M. (2016). “The Economic and Social Impact of Informal Caregivers at Mulago National Referral Hospital, Kampala, Uganda”, Annals of Global Health, 82(5), 866-874.
- Sarı Gerşil, G. ve Temel, R. (2016). “Kayıtdışı Emek: Ev Hizmeti Ve Çocuk-Yaşlı Bakım Hizmetleri”, Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi, 30(5), 1111-1128.
- Sarılı, M. A. (2002). “Türkiye’de Kayıt Dışı Ekonominin Boyutları, Nedenleri, Etkileri ve Alınması Gereken Tedbirler”, Bankacılar Dergisi, 41, 32-50.
- Selçuk, K. T. ve Avcı, D. (2016). “Kronik Hastalığa Sahip Yaşlılara Bakım Verenlerde Bakım Yükü ve Etkileyen Etmenler”, SDÜ Sağlık Bilimleri Dergisi, 7(1), 1-9.
- Süleyman Demirel Üniversitesi Isparta Sağlık Hizmetleri Meslek Yüksekokulu (SDÜ). (2017). Yaşlı Bakımı, <http://shmyo.sdu.edu.tr/tr/yasli-bakimi.html>. (Erişim Tarihi: 05 Mart 2017).
- Sörensen, S., Pinquart, M. ve Duberstein, P. (2002). “How Effective Are Interventions With Caregivers? An Updated Meta-Analysis”, The Gerontologist, 42(3), 356-372.
- Sullivan, A.B. ve Miller, D. (2015). “Who is Taking Care of The Caregiver?”, Journal of Patient Experience, 1(2), 7-12.
- Şirzai, H., Ünsal Delialioğlu, S., Sarı, İ. F. ve Özel, S. (2015). “İnme ve Bakım Verme Yükü”, Fiziksel Tıp ve Rehabilitasyon Bilimleri Dergisi, 18(3), 162-169.
- Taşdelen, P. ve Ateş, M. (2012). “Evde Bakım Gerektiren Hastaların Bakım Gereksinimleri İle Bakım Verenlerin Yükünün Değerlendirilmesi”, Hemşirelikte Eğitim Ve Araştırma Dergisi, 9(3), 22-29.
- Tekin, N., Türker, E. ve Koç, E. (2011). “Evaluation of View of Caregivers of Old People about the Profession and Vocational Training”, Medical Sciences, 6(2), 26-32.
- Tor, H. (2010). “Türkiye’de Çocuk İşçiliğinin Boyutları”, Journal of World of Turks, 2(2), 25-40.
- Tufan, İ., Zengin M.O. ve Köse, M.T. (2017). “Sosyal Gerontoloji”, İ. Tufan, M. Durak (Eds.), Gerontoloji, içinde (73-87), Ankara: Nobel Akademi Yayıncılık.
- Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK). (2013). Nüfus Projeksiyonları, 2013-2075, <http://www.tuik.gov.tr/PreHaberBultenleri.do?id=15844>. (Erişim Tarihi: 05 Ocak 2017).
- Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK). (2014). İstatistiklerle Yaşlılar, 2013, <http://www.tuik.gov.tr/PreHaberBultenleri.do?id=16057>. (Erişim Tarihi: 05 Şubat 2017).
- Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK). (2017). İstatistiklerle Yaşlılar, 2016. www.tuik.gov.tr/PdfGetir.do?id=24644. (Erişim Tarihi: 18 Aralık 2017).
- Uğur, Ö. ve Fadiloğlu, Z. Ç. (2012). “Kanser Hastasına Bakım Verenlere Uygulanan Planlı Eğitimin Bakım Veren Yükü Üzerine Etkisi”, Cumhuriyet Hemşirelik Dergisi, 1(2), 53-58.

- Wang, M., He, B., Wang, Y., Wu, F., Chen, X., Wang, W. ve Yang, X. (2016). "Depression Among Low-Income Female Muslim Uyghur and Kazakh Informal Caregivers of Disabled Elders in Far Western China: Influence on the Caregivers' Burden and the Disabled Elders' Quality of Life", *PloS One*, 11(5), 1-18.
- Willemsse, E., Anthierens, S., Farfan-Portet, M. I., Schmitz, O., Macq, J., Bastiaens, H., Dillens, T. ve Remmen, R. (2016). "Do Informal Caregivers for Elderly in the Community Use Support Measures? A Qualitative Study in Five European Countries", *BMC Health Services Research*, 16(1), 270-280.
- Wolff, J. L., Spillman, B. C., Freedman, V. A. ve Kasper, J. D. (2016). "A National Profile of Family and Unpaid Caregivers who Assist Older Adults with Health Care Activities", *JAMA Internal Medicine*, 176(3), 372-379.
- Yıldırım, A. ve Şimşek, H. (2008). *Sosyal Bilimlerde Nitel Araştırma Yöntemleri*, Ankara: Seçkin Yayınevi.
- Yıldırım, A. ve Şimşek, H. (2011). *Sosyal Bilimlerde Nitel Araştırma Yöntemleri*, Ankara: Seçkin Yayınevi.
- Yıldırım, S. (2014). "Türkiye'de Ev Hizmetinde Çalışanların Sorunları", *Karabük Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 4 (1), 45-59.

EK 1. Yaşlı Bakıcılarının Sorunları

TEMALAR		
BAKICIYA ULAŞMA YOLU	B1	Hastanenin Halkla İlişkiler Biriminde çalışanlara hasta bakmak istediğimi söyledim. Onlar da hasta bakımı için başvurular olduğunda bana haber verirler.
	B2	Ailemin çok büyük maddi sıkıntı içerisinde. O yüzden aile bütçesine katkı yapmak için, okuluma ki bölüm hocalarıma hasta bakmak istediğimi söyledim. Onlar da beni şimdi baktığım amcayla görüştüler
	B3	Köyde yaşıyorum. Kızımın daha iyi eğitim fırsatlarından yararlanması için il merkezinde yaşamak istedim, ama olmadı. Bu nedende sadece kızımı il merkezinde olan özel bir öğrenci yurduna yerleştirdim. İl merkezde, evde yaşayan ve ama şimdi hastanede olan yaşlı karı koca varmış. Komşuma bakıcı aradıklarını söylemişler Komşum, “Onlara bakmak ister misin” diye sordu. Ben de kabul ettim. Kızımı yurttan aldım ve onların evine taşındım.
	B4	Daha önce baktığım yaşlı amca vardı ve yeni ölmüştü. Benim hasta baktığımı bilen arkadaşlar bu yaşlı hastayı duymuşlar bana haber verdiler. Ailenin yanına görüşmeye gittim ve şartlarda anlaştık.
	B5	Yardımcı personel olarak hastanede çalışıyorum. Şeflerime mesai saatleri dışında hasta bakmak istediğimi söylemişim. Hasta yakını bakıcı aradığını şeflerime söylediğinde, onlar da beni çağırdı. Yaşlı hastanın yakını ile görüştüm, anlaşlık ve çalışmaya başladım.
	B6	Hemşire arkadaşım, iş arkadaşlarından yaşlı bir hastaya bakıcı arandığını duymuş, bana haber verdi. Yaşlı yakınlarına telefon numaramı vermişler. Sonra, yaşlı yakını beni aradı ve görüşmeye gittim. Önerdikleri şartlar güzeldi ve işi kabul ettim.
	B7	Yaşlı hastayı tanıyan tanıdıklarım, -hastaya bakmak ister misin- diye sordular. İş kabul ettim.
	B8	Hasta baktığımı bilen arkadaşım, yaşlı yakınlarına telefon numaramı vermiş. Önce arkadaşım -Yaşlı bakımı var, bakmak ister misin- diye sordu. Arkadaşıma yaşlı yakınlarının beni arayabileceğini söyledim. Yaşlı yakını aradı, sonra yüz yüze görüştük.
	B9	Hasta bakmak istediğimi hastanede çalışan hemşireler söyledim ve telefon numaramı verdi. Hemşireler bakıma ihtiyacı olan hastaların yakınlarına, bakıcı talep ettiklerinde telefon numaramı veriyorlar. Hasta yakınları bana ulaşıyor.
	B10	Yaşlının yakını hasta bakımı konusunda gönüllü olarak bakıcı bulan birine ulaşmış. Oda kızımı tanıyor, çalışmak ister misin diye sormuş. Önce kızım çalışmak istedi ama 3 çocuğu var, biri bebek. Çalışma saati ona uymamış. Kızımda isterseniz anneme sorayım demiş. Onlarda kabul etmiş. Sonra ben onlarla anlaştım.
	B11	Hastanede halk ilişkiler birimi var. Orada çalışan görevlilere telefon numaramı verdim. Hasta bakımına ihtiyaç olduğu zaman beni arıyorlar.
	B12	Hasta/yaşlı bakım konusunda eğitim veren hocam var. Hocama hasta bakımı konusunda çalışmak istediğimi söylemişim. Hocamın arkadaşının yakını için bakıcı aranıyormuş. Hocam bana haber verdi, şartlarda anlaştım ve çalışmaya başladım.
	B13	Hastanenin insan kaynakları bölümüne hasta bakmak istediğimi söyledim ve telefon numaramı verdim. İnsan kaynakları bölümünde çalışanlar, bakıcı arayan hasta yakınlarına telefon numaramı veriyorlar Hasta yakınları bana ulaştı ve işi kabul ettim.
	B14	Daha önce baktığım hastanın oğlu, annesi için bakıcı arayan arkadaşına numaramı vermiş. Önceki hastanın oğlu, yaşlı yakınlarının güvenilir insanlar olduğu söylediği için işi kabul ettim.
	B15	Hastalara, sadece hastane ortamında bakmak istiyordum. Çünkü ev ortamında yaşlıya bakıldığında, yaşlı yakınlarının istekleri bitmek bilmiyor. Hastanede çalışmak istediğimi bilen arkadaşşıma, yaşlı yakınları “tanıdığın bakıcı var mı?- diye sormuşlar. Yaşlı yakınlarıyla görüştüm, şartlarda anlaştık ve işi kabul ettim.
SOSYAL HAKLAR	B1	Günde 12 saat çalışıyorum ve ayda 1000TL kazanıyorum. Eşimden ayrırım ve eğer sigortam yatırılırsa eşim nafaka ödemez. Zaten ailenin de sigorta yaptırmak gibi bir niyeti yok. İzinli olduğum günlerde yaşlıya kızı bakıyor ama hiç de iyi bakmıyor. Resmen ihmal ediyor.
	B2	Yaşlıya, iki kişi bakıyoruz. 08’den 17’’ye kadar çalışıyorum. Yaşlı yakınları sigortamı yaptırmıyorlar. Öğrenci olduğum için de sigorta yapılmasına gerek olmadığını düşünüyorum.. İzinli olduğumda gece gelen arkadaş gündüz geliyor veya çocuklarından biri başında duruyor. Gözüm arkada olmuyor. Gayet iyi bakıyorlar.
	B3	Eşimin sigortası var. O yüzden sigorta yapılmasına gerek yok. 24 saat hastanede duruyorum. Köye 2 Haftada bir gün gidiyorum. Evi toplayıp, eşime yemek yapıyorum. O zaman çocuklarıma da haber veriyorum. Onlar eve geliyor.
	B4	Daha önceden yapılmış sigortam vardı. Şimdi kazandığım parayla sigorta giderlerini ödüyorum.
	B5	Amcanın yanına mesai sonrası gidiyorum. O yüzden 18-08 arası çalışıyorum. Hiç izin kullanmadım, çünkü ücreti çalıştığım gün kadar kazanıyordum. Zaten çalıştığım şirket sigortamı ödendiği için onlardan sigorta talebim olmadı.
	B6	Dokuzda işe başlıyorum akşam beşe kadar çalışıyorum. Pazar günü izin kullanıyorum. Allah var, arada işim çıkınca erken çıkmama izin veriyorlar. En büyük isteğim sigortamı yatırmaları. Onlar hiç teklif etmediler bile.
	B7	Sigortamı yatırmak istemediler. 1 günde 10 saat çalışıyorum.
	B8	Günlük 12 saat çalışıyorum. Sigortamı yaptırmak gibi işe girmediler.
	B9	24 saat süresince hep hastanın yanında oluyorum. Sigortamı yatırmıyorlar
	B10	Bakıcı bulmakta çok zorluk yaşamışlar. Eve de geç geliyorlar o yüzden zor durumda kalmışlar. Ben sigortamı yatırım desem yatacaklardı. Ama sigortamı yatırmalarını istemek aklıma gelmedi. Günde 12 saat çalışıyorum.
	B11	Yok öyle bir şey. Yaşlı yakınları sigorta lafını duyunca hemen çalışmaktan vazgeçiyor.
	B12	Yaşlı yakınları bir şey söylemedi, bende söylemedim. Sigortam yoktu. 18-08 arasında çalışıyorum.
	B13	Yaşlı yakınları sigorta lafını duymak bile istemiyorlar.
	B14	O sırada memurluk için KPSS sınavına hazırlanıyordum. O yüzden sigortamın yapılmasına ihtiyaç duymamıştım.
	B15	Yaşlı bakımını 24 saat üzerinden yapmak üzere anlaştık. Hastaneden ayrıma şansım hiç yok. Yaşlı hasta iyileşince işi bırakacağım. O yüzden sigorta yapmalarını ne ben ne de onlar talep etti.
BAKICININ GELİRİ	B1	Eşimden yeni boşandım ve çocuklar için ayda 250TL nafaka alıyorum. Bu işten 800TL kazanıyorum. İzinli olduğumda arada bir temizliğe gidiyorum.
	B2	Günde 50 TL kazanıyorum Sadece okul bursum var ve amcadan aldığım bu para var. Arada bir amcanın çocukları da harçlık verir.
	B3	Aylık 2000TL alıyorum ama çarşı pazar işini hep çocukları yapıyor. O yüzden başka masrafım olmuyor. Kocam ve büyük çocuğum köyde çiftçilik yapıyor. Onların kazancı da olunca rahat ediyoruz.

	B4	Amca yalnız yaşıyor ve onunla aynı evde kalıyoruz. Mesai saatim 12 saat. Ayda 1000TL' ye anlaştık Başka bir gelirim yok.	
	B5	Zaten hastanede çalıştığım için asgari ücret kazanıyorum. Amcaya bakmaktan kazandığım para ekstraydı ve gelirim artırıyordu. 1 günde 80 TL kazanıyorum.	
	B6	Aylık 800TL kazanıyorum. Yol parası da bu paranın içinde.	
	B7	Baktığım gün kadar ücret alıyordum. 1 günde 10 saat çalışıyordum. Ücretim günlük 50 TL. Harcamalarım yetiyor.	
	B8	12 saat çalışma için aylık 1000TL' ye anlaştık. Ücret konusunda sıkı pazarlık yaptık. Yaşlı yakını 800 TL verdi. Ben 1500TL istedim. 1000TL'de anlaştık.	
	B9	24 saat süresince hep yaşlı hastanın yanında oluyorum. Günlük 150 TL kazanıyorum. Yaşlı yakınına ücretimi söyledim, hemen kabul ettiler.	
	B10	12 saat çalışıyorum. Hem yaşlıya hem de zihinsel engelli yetişkin kızı var. İkisiyle de ilgileniyorum Aylık 1800TL ve 50 TL yol parası veriyorlar. Sanırım bakım aylığı alıyorlar ve onun hepsini de bana veriyorlar.	
	B11	24 saat için 150 TL. Bir memur 8 saat çalışıp ayda 2000-3000 kazanıyor. Yaşlı hastanın bakımı çok zor bir iş. Bu ücret emeğimin karşılığı bile olamaz.	
	B12	1 günlük ücretim 50 TL. Kazandığım ücret kira giderimi karşılıyordu.	
	B13	8 saat hasta 50 TL, 24 saat bakmamı istedikleri zaman 150 TL kazanıyorum. Hasta yarı bağımlı ve yaptığım iş az. Eğer yaşlı bakta tam bağımlı olduğunda ücretimi artırıyorum ve yaşlı yakınlarının pazarlık yapmasına izin vermiyorum	
	B14	Referansım önceki hastanın yakını olduğu için, yaşlı yakınına aynı ücreti söylemiştim. 12 saat bakım için günlük 50 TL.	
	B15	Eşim beni aldattı, o yüzden boşanma davası açtım. Paraya ciddi ihtiyacım vardı. 24 saat için 100TL önerdiler ve ben de kabul ettim.	
	İŞ TANIMININ BELİRSİZLİĞİ VE YAŞANILAN SORUNLAR	B1	Yaşlı yakını evi temizlememi, yemek yapmamı istiyor. Ama maaşımı da artırmıyor. Kendilerinin bakmayı beceremediği annelerine ben bakıyorum ama yine de yaranamıyorum. Geçen gün çocuğu bana bağırırdı. -Eve çok meyve aldık ama annem yemedim diyor. Sen mi yedin- diye. Bende onları işten ayrılmakla tehdit ettim. Her türlü bakımı yapıyorum. Bir de çok ağır laflar söylüyorlar. Ona da katlanıyorum.
		B2	Amca zaten hastanede yatıyor. Hemşireler ilaçlarını veriyor. Çocukları çok ilgili ve sürekli lokantadan yemek getiriyorlar ve yediriyorlar. Ben sadece amcanın vücut bakımını ve çocukları olmadığı zaman da alt bakımını yapıyorum. Çocuklarının benden istediği bir şey yok. Aslında ben onlara -siz yapmayın bana para veriyorsunuz ben yaparım- diyorum. Ama onlar sadece odada babalarının yalnız kalmalarını istemiyor. Yaşadığım büyük bir sorun olmadı. Ama çocuklarından biri çok titiz ve saplantılı. O varken daha dikkatli olmaya çalışıyorum. Sorun olsa da sesimi çıkarmıyorum. Bu paraya ihtiyacım var.
		B3	Yaşlılara can yoldaşı oluyorum. Kendi bakımlarını yapabiliyorlar ama hafif Alzheimer var. Unutuyorlar. O yüzden onlara hatırlatıyorum ve bir evde ne yapılması gerekirse onu yapıyorum. O yüzden çocuklar da benden bir şey istemiyorlar. Kızım ders çalışmak için eve arkadaşını çağırdı. O sırada aksi bir oğlu var. O geldi. Bu eve girmesin diye kıza bağırırdı. Aslında adam haklıydı sesimi çıkarmadım. Kızım da eve kimseyi çağırmadı.
B4		Amcanın ev işi, yemek, alışveriş dâhil her işini yapıyorum. Zaten dedikleri her şeyi yapıyorum Başka bir iş de kalmıyor. Ama eve gelince her şeye karışıyorlar. Haftada 1 gün onlar gelir ben de evime eşime çocuklarıma gidiyorum. Bazen haber vermeden gelmiyorlar, ben de amcayı yalnız bırakamıyorum. Çok kızıyorum. Söyleniyorum ama umurlarında değil. Benim de paraya ihtiyacım var. İşten ayrılamıyorum.	
B5		Hastanede olunca sadece yaşlı hastanın bakımı yaptım. Aile zaten bakımdan kaçmak için beni işe almışlardı. O yüzden hastaneyeye hiç gelmediler. Arada arayıp iyi mi diye sordular. Ama evde hasta bakan arkadaşlarım var. İşe ihtiyaçları olunca aile ne isterse "yemek, ev işi, bulaşık yıkamak" her şeyi yapıyorlar.	
B6		Teyze ve ailesi çok zenginler, sosyetikler. Bana bir sürü iş yaptırıyorlar. Ev işi yaptım, dolapların içine varasıya kadar temizledim. İnternette yemek tarifi buluyorlardı. Onu yapmamı istiyorlardı. Aslında yine idare ediyordum. Sonra şehir dışından teyzenin doktor kızı geldi. Teyzeye -bakıcının işini kendin yaparsın onun çalışmasına gerek yok- dedi. Sonra oda yaptığım yemekleri, işleri beğenmez oldu. Bende dayanamadım işten ayrıldım. İnternette yemek tariflerine bakılır mı hiç.	
B7		Sadece hastanın bakımıyla ilgilendim. Yakınları benden başka bir iş yapmamı istemedi.	
B8		Yaşlının bakımı, evin temizliği, misafirlere hizmet ve yaşlı yakınlarının kendi işlerini gördürme çabası vardı. Tüm bu işlerin hepsini yaptım.	
B9		Yaşlının 2 tane kızı var. Kızları babalarıyla ilgilenmek istemiyorlar. O yüzden hastaneye hiç gelmiyorlar. Hasta bakımı haricinde hastanın hastanede ki resmi işlerini de takip ediyorum.	
B10		Yaşlının yanında zihinsel engelli bir kızı da var. Onunla da ilgileniyorum. Ama onun bir zorluğu yok. Bir şey istemiyorlar. Sadece evi toparlayıp, hasta için yemek yapıyorum. Sadece yemeği çok yapıyorum akşam onlarda yiyorlar. Bana şu işleri yapacaksın diye bir zorlamaları yok.	
B11		Hastanede hasta bakınca, hasta bakımı haricinde başka iş olmuyor.	
B12		Yaşlı yakınları çok iyi insanlar. Benden hasta bakımı haricinde başka iş yapmamı asla istemediler.	
B13		Anlaşmanın başında yapacağım işleri söylüyorum. Bazen kantine gittiğimde hastanın yanından ayrılıyorum diye hasta yakını kızıyor. Sadece hasta bakımı yapıyorum.	
B14		Hastanede yaşlıya baktığım için sadece bakım işiyle ilgilendim.	
B15		Eğer kadına evde baksaydım temizlik, ütü ve yemek yapmak gibi çok işim olacaktı. Hastaya hastane ortamında bakınca sadece yaşlı hastanın bakımı (onu yıkamak, giydirmek, yemek yedirmek gibi) ile ilgili işleri yapıyorum.	
BAKIM YÜKÜ	B1	Yatakta oturtmak istediğimde küfür edip duruyor. Onun haricinde sussa her şeyini yapacağım ama çenesi durmuyor ki. Yaşlıyı yaktan kaldırmak işkence gibi.	
	B2	Yaşlı erkek olduğu için benim alt bakımı yapmamı istemedi ve altının kirlendiğini söylemedi. Oda çok kokunca zorla ikna ettim. Ama yine de erkek hastanın altını almak zor.	
	B3	Hastanın öz bakımını yaparken ciddi şekilde zorlanıyorum. O kadar!	
	B4	Yıkamak çok zor oluyor. Amca banyo yapmayı sevmiyor bir de kilolu. Arada düşürme sıkıntısı yaşıyorum.	
	B5	Amcanın yatak yarası vardı. Onun bakımını yapmak çok zordu. Hastanın canı yandıkça benim iş yüküm artıyordu.	
	B6	Teyzenin hiç bir ağırlığı yoktu. Tuvaletini biliyordu. Ama yine de bakıma ihtiyacı vardı.	
	B7	Yaşlının yatak içinde yapılması gereken öz bakım uygulamalarını yaparken çok zorlandım.	

	B8	Akli dengesi olmayan yaşlının bakımında çok zorlandım.	
	B9	Hastanın prostat sorunu var. Tüm gece boyunca çok sık tuvalete gidiyor. Onu tuvalete getirip götürmek beni zorluyor.	
	B10	Evde yaptığım işlerin benzerini yapıyorum. O yüzden hiç zorlanmıyorum.	
	B11	Yaşlının çok zorluğu yok, sadece uykusuz kalmaktan dolayı zorlanıyorum.	
	B12	Yaşlı hastanın perine bakımını yapmak ve alt bezini almakta zorluk yaşadım. Hastanın yatak içinde pozisyon verilmesinde de çok zorlandım.	
	B13	Bazen hasta yakınıyla birlikte yaşlının yanında kaldığımızda, o refakatçi koltuğunda uyuyor ve ben de sandalyenin üzerinde kalıyorum. O zaman yoruluyorum.	
	B14	Hasta her işini kendisi yapabiliyor. Ben sadece kolundan tutarak destek oluyorum. O yüzden bir sorun yaşamıyorum.	
	B15	Yaşlı hastanın psikiyatrik sorunları var. Sürekli bağırıyor, kalkıp yürümek istiyor ve bana dik dik bakıyor. Sadece bana bir şey yapmasından korkuyorum. Onun haricinde yaptığım işlerde bana yardımcı oluyor veya kendisi yapıyor.	
	EĞİTİM	B1	Halk Eğitim Merkezinin açtığı Yaşlı ve Hasta Bakımı kursuna gidip sertifika aldım.
		B2	Üniversitede yaşlı bakımı bölümünü bitirdim. Şimdi de hemşirelik bölümünün de öğrencisiyim.
		B3	Sertifikam yok almama da gerek yok. Yaşlıya nasıl bakılacağını zaten biliyorum
		B4	Sertifika almak için ayıracak vaktim yok.
		B5	Halk Eğitim Merkezinden hasta yaşlı bakımı için sertifika almıştım.
		B6	Sertifikam yok. Bu yaşta sonrada almaya gerek yok zaten.
		B7	Yaşlı Bakım Bölümü mezunuyum.
B8		Halk Eğitim Merkezinin verdiği Hasta ve Yaşlı bakıcılığı konusunda sertifikam var.	
B9		Halk Eğitim Merkezinin verdiği Hasta ve Yaşlı bakıcılığı konusunda sertifikam var.	
B10		Bu konuda eğitim almadım. Ama zamanında anneme ve kayınvalideme baktım. Hastaya nasıl bakılacağını biliyorum	
B11		Halk Eğitim Merkezinin verdiği Hasta ve Yaşlı bakıcılığı konusunda sertifikam var.	
B12		Yaşlı Bakım Bölümü mezunuyum	
B13		Yaşlı Bakım Bölümü mezunuyum.	
B14		Hemşirelik bölümü mezunuyum..	
B15		Bu konuda bir eğitimim yok. Annem ve kayınvalidem hasta olduğu zaman ben bakıyordum. O zaman hasta bakmayı öğrenmiştim. Zorda kaldığım zamanlar da ise hemşirelerden bilgi alıyorum.	

EK 2. Yaşlı Yakınlarının Sorunları

TEMALAR		
BAKICIYA ULAŞMA YOLU	Y1	Annem yatağa bağımlı hale geldiğinde hem annemin ihtiyaçlarını karşılamaya ve hem de ev işlerini yapmaya yetişemedim. Çok zorlandım. Bu durumuma şahit olan komşum, 'bakıcı kadın' tanıdığını söyledi ve onu benim evime davet etti. Bakıcı ile tanıştık, şartlarda anlaştık ve çalışmaya başladık.
	Y2	Eşim babama bakıyordu. Ama babam çok sinirli ve ne dediğini bilen biri değil. Eşim babama bakmaktan çok yoruldu ve babamın sözlerinden dolayı çok üzüldü. Babamın eşime söyledikleri yüzünden her akşam kavga ediyorduk. Eşimin akrabası bakıcıyı tanıyormuş. Bana -bakıcı ile çalışır mısın?- diye sordular ve hemen kabul ettim.
	Y3	Ben ve şehir dışından gelen erkek kardeşim, babamı 24 saat boyunca, hiç yalnız bırakmadan ve dönüşümlü olarak bakıyorduk. Kardeşim, ben mesaide olduğum için gündüz babamın yanında kalıyordum. Ben de babamın yanında gece kalıyordum. Ama ertesi günü mesaiye gideceğim için çok yorgun oluyordum. Hemşire arkadaşım yaşadığımız zorlukları fark edince bakıcı bulabileceğini söyledi.
	Y4	Eşim hasta ve ağır engelli. Kızlarım çalışıyor ve o yüzden bana yardım edemiyorlar. Haftada 1 gün temizliğe gelen bir kadın vardı onu haftanın her günü benimle çalışmaya ikna ettim.
	Y5	Yurt dışında ki bakıcı kadınlar ile çalışmak için Ankara, İzmir, İstanbul gibi büyük şehirlerde bürolar var. Ankara'da bulunan ofise başvuru yaptık. Önce Gürcistan uyruklu kadın geldi. Ama algı, dil, kültür de farklılıklara bağlı sorunlar yaşadık. Onunla çalışamayacağımızı yöneticilerine ilettik. Sonra Gürcistan uyruklu başka bir kadınla çalışmaya başladık.
	Y6	Babam uzun süre yoğun bakımda yattı. Babam taburcu olduğunda, yoğun bakım personeline bakıcı talebim olduğunu ilettim. Oda bir arkadaşının yardımcı olabileceğini söyledi. Arkadaşı durumumu dinledi ve bir kaç kişiyle konuşup bana bilgi verdi.
	Y7	Annem yoğun bakımdan çıkacağı zaman bakıcı bulmam gerekti. Yardımcı personeller bana bakıcının numarası verdi. Aradım, görüştük.
	Y8	4 kardeşiz ama babam evinde yaşamak istiyor. O nedenle sürekli babamın yanında kalacak ve onun evinde yaşayacak bakıcıya ihtiyacım oldu. Halk Eğitim Merkezinin yaşlı bakım kursları var. Oranın müdürüyle konuştum. Bir eğitmen yaşlı bakıcı bulma konusunda yardımcı oluyormuş Onu aradım. O da benim eski iş arkadaşımış.
	Y9	Babaannemde demans başladı ve evde yalnız kalması çok uygun olmuyordu. Amcam ve halam onunla ilgilense bile günün büyük kısmında yalnız kalıyordu. Amcam ve halam benim de babaannemle ilgilenmemi istediler. Ancak çalıştığım için babaanneme yeteri kadar vakit ayıramıyordum. Teyzeme bakıcı aradığımı söyledim. O da arkadaşları aracılığıyla bakıcıyı buldu.
	Y10	Annem ameliyat oldu ve yatağa bağımlı hale geldi. Bu arada ben ve kardeşlerim çalıştığımız için annemin yanında bulunamıyorduk. Bu nedenle anneme bakmak, eve gelen misafirlerle ilgilenmek ve ev işlerine yardımcı olmak amacıyla bakıcı ile çalışmaya karar verdik. Bakıcı ile çalışacağımızı arkadaşlara haber verdik. Arkadaşımın evine gelen ve ev işlerini yapan bir kadın vardı. Arkadaşım o kadını önerdi. Bakıcı kadın teklifimizi kabul etti. .
	Y11	Babam kanser hastası ve yatağa bağımlı. Babamın yanından hiç ayrılamıyorum. Psikolojim çok bozuldu. Bu nedenle bakıcı tutmak istedim. Arkadaşlara haber verdim ve onların önerdiği biri ile çalışmaya başladım.
	Y12	Eşim anneme bakıyordu. Ancak eşimin 2 eltişi var ve onlar anneme bakmak istemedi. Eşimde -onlar bakmıyorsa ben de anneme bakmak istemiyorum- dedi. Bunun üzerine komşulara haber yolladım. Paraya ihtiyacı olan komşu, anneme bakmaya kabul etti.
	Y13	Ailemle birlikte yaşıyorum ve babam engelli, bağımlı. Ben işe gittiğim zaman annem babamın bakımıyla ilgilenmesi gerekiyordu. Annem babamla ilgilenirken çok zorlanıyor ve ciddi bel, sırt ağrısı yaşıyordu. Bakıcı tutmamı istedi. Halk Eğitim Merkezinde hasta ve yaşlı bakıcı yetiştiren bir kurs olduğunu öğrendim. Kurs eğitimine ulaştım ve bakıcı bulma konusunda yardımcı olmasını istedi. Kurs eğitmeni 2- kişiyi önerdi ve onlarla görüştüm. Annemin anlayabileceğini düşündüğüm bakıcı kadın ile çalışmaya başladık.
	Y14	Kayınvalidem ağır hastaydı ve hastanede yatması gerekiyordu. Eşim ve ben çalıştığım için bakıcı olarak yanında kalma şansımız yoktu. Eşimin diğer kardeşleri köyde olduğu için onlar hastaneye gelemediler. Halamın yaşlılara bakıcılık yaptığını biliyordum. Onu aradım, -bakıcı olarak çalışmak ister misin?- diye sordum. Halam kayınvalideme bakmayı kabul etti.
	Y15	Babam hastaydı ve kendi ihtiyaçlarını karşılayamıyordu. Altına bez bağlamak zorunda kalıyorduk. Evde yalnız kalamayacağı için evime getirdim. Ama eşim çok sinirlendi. -annem olsa bakardım ama babana nasıl bakacağım, bezini nasıl alacağım- dedi. Çok da haklıydı. Ben çalışıyorum ve mesai saati içinde iş yerinden ayrılma şansım yoktu. Bunun üzerine o sırada iş arayan amcamın oğluna, babama bakmasını rica ettim. Bu duruma eşim tepki gösterdi. -Sen evde yokken, genç bir adam eve nasıl gelir?- dedi. Bunun üzerine eşime amcamın oğlunun telefon numarasını verdim. Eşim uygun olduğunda, amca oğlumun aradı, o geldi, babama baktı ve sonra hemen evden ayrıldı.
SOSYAL HAKLAR	Y1	Günlük 10 saat çalışıyor. Bakıcı cumartesi ve pazar izinli. Eşim ve ben dönüşümlü bakıyoruz. O yüzden eşimle ortak birlikte bir şey yapamıyoruz. Sigorta yapmadık.
	Y2	Bakıcı sabah 9 da geliyor akşam 20-21'e kadar duruyor, yemek yiyor öyle gidiyor. İnsana güvenilmiyor o yüzden sigorta yapmıyorum. Haftada 1 gün izin kullanıyor. O zaman da Hanım bakıcılık yapıyor. Ben zaten çok yorgun geliyorum ve bir de elimden iş gelmiyor.
	Y3	Gündüz bakıcısı 10 saat gece bakıcısı 14 saat çalışıyor. O yüzden ücretleri de farklı. İzin alacaklarında birbirinin yerine bakıyorlar. O yüzden sorun yok. Öğrenci oldukları için sigortaya gerek yok zaten işe devam edecekleri konusunda da şüphelerim var.
	Y4	Yaklaşık 5 ila 8 saat çalışıyor. Sigorta yaptırmaya gerek yok.
	Y5	Bazı kişiler bakıcı kadınlara sigorta yapıyor. O zaman fiyat çok pahalıya geliyor. O yüzden biz sigorta yapmak istemedik. Annemin evinde, annemle birlikte yaşıyorlar.
	Y6	Ben yatılı bakıcı istedim. Ama yalnız bir kadın olarak evde erkek olmasını istemedim. 2 üniversite öğrencisi kız bize yerleşti. Okul saatlerini ayarlıyorlar. Babam her an ölebilir, o yüzden sigorta yaptırmaya gerek duymuyorum.

YAKINLARINI GİDERLERİ VE BAKIM AYLIĞI	Y7	Anneme ne kadar bakacağı belli değil. Belki 2 gün sonra işi bırakır ve gider. O yüzden bende sigorta yapmak istemiyorum. Eşimin ve benim gece derslerimiz var. Bazen eve geç gidiyoruz. O yüzden bakıcı ile anlaştık. Eve erken gittiğimde hemen gidiyor, bazen de bizi geç saatlere kadar bekliyor. O yüzden çalışma saati net değil.Y4
	Y8	Bakıcı babamın evine taşındı, Sadece 1 gün izinli. Onun haricinde hep evde. Sigorta yaptırmadım.
	Y9	Bakıcıyla anlaşmamız haftanın 5 günü 08- 18 arası. O yüzden o saatlerde gelir. Sigorta yaptırmamın bir anlamı yok. Babaannem tekrar evine gidecek ve onunla halamlar ilgilenecek.
	Y10	Çalışma saati 09-17 arası. Eğer eve erken gidersem o zaman erken çıkabiliyor. Sadece annem kendi işini yapabildiği zaman kadın ile çalışmayı bırakacağız. O yüzden sigorta yapmaya gerek duymadık.
	Y11	Bakıcı gündüzleri geliyor. Sabah 08’de babamın yanında oluyor ve yaklaşık 17’ye kadar çalışıyor. O gidince babamın yanında sabaha kadar ben kalıyorum. Babamın ne kadar süre yaşayacağı belli değil, o yüzden sigorta yaptırmayı hiç düşünmedim.
	Y12	Sabah 09 gibi geliyor ve 18 gibi gidiyor. Sigorta yaptırmadık tabi ki.
	Y13	Sabah 09 gibi geliyor ve 20’ gibi gidiyor. Sigorta yaptırmamı bakıcı da istemedi, bende önermedim.
	Y14	Halam sabahdan geliyor akşama kadar yaklaşık 19’a kadar kalıyordu. Sigorta yaptırma konusu hiç konuşulmadı bile.
	Y15	Bakıcı amca oğlu olduğu için sigorta yaptırmaya gerek duymadım. Eşim aradığı zaman geldi ve işi bitince gitti. Ortalama 2-3 saat evde kaldı.
	Y1	Annemin emekli maaşı var ama maaşın büyük kısmını kardeşimin borcu olduğu için ona yollamak istiyorum. O yüzden ödemeyi ailemizin ortak geliri ile yapıyorum. Bakım aylığı için kuruma müracaat ettik. Ama eve giren gelir düzeyi bakım aylığı için yüksek geldi o yüzden alamadık. Ama bakıcının ödemesini yapınca maddi olarak çok zor durumda kalıyorum. Aylık 1500TL ödeme yapıyorum.
	Y2	Babamın emekli maaşı var. Kadının parasını onunla, kalanı da ev için harcıyoruz. O yüzden şimdilik sorun yaşamıyoruz. Bakım aylığı için müracaat etmek istemedi. O paraya ihtiyacız yok. Allaha şükür ,o noktaya gelmedik. Kadın tanıdık olduğu için aylık 800TL ödüyorum. Babam tuvalete gidebiliyor. Eğer alt temizliği olsaydı ne kadar para versem de kadın çalışmazdı.
	Y3	Sıkıntı yok, bakıcı ücretini rahat bir şekilde ödeyebiliyorum Üstelik şehir dışından babam için gelen kardeşlerimin masraflarını da karşılıyorum. Babam iyileşince zaten yaşadığı şehre geri dönecek, o yüzden para konusunda sorun çıkarmıyorum. Gündüz 50 TL, akşam için 70 TL toplamda 120 TL ödeme yapıyorum. Gündüz bakıcısı 10 saat gece bakıcısı 14 saat çalışıyor. O yüzden ücretleri de farklı.
	Y4	Sadece emekli maaşım var ve bakım aylığı alıyorum. Ama evin ihtiyaçları, eşimin masrafları, kadının parası çok tutuyor. Kızlarımın 3’ü de çalışıyor. Onlar yardım ediyor. Kadın haftada 1 gün yarım gün gelince 65 TL ödüyordum. Şimdi ise tam günü 120 TL. Ama düzenli iş olunca aylık 1200TL ödüyorum.
	Y5	Annemin emekli ücreti var, onu bakıcıya veriyoruz. Evin giderleri için kardeşlerle ortak para veriyoruz. Yaklaşık asgari ücret kadar para veriyoruz.
	Y6	Kardeşlerimizle her ay ortaya para koyuyoruz. Birazda babamın geliri var. Onunla ödeme yapıyoruz. Aylık 1500TL ödeme yapıyorum.
Y7	Annemin babamdan maaşı var. Onun hepsini bakıcıya veriyoruz. Yaklaşık 1500TL ödeme yapıyoruz.	
Y8	Babamın maaşı var ama maaşı evin giderlerine ancak yetiyor. Bizde 4 kardeş aramızda para toplayarak, bakıcıya ayda 1000TL veriyoruz.	
Y9	Aslında babaannemle ilgilenen çocukları var. Bu nedenle bakıcı tutmama çok kızdılar. Komşularının gözünde saygınlıklarını yitirdiklerini hissettiler. O yüzden bakıcı ücretine hiç katılmıyorlar. Bakıcı ücretini ödememe eşimin kızacağımı bildiğim için bende eşimden gizli olarak 800 TL bakıcı maaşını ödüyorum. Bakıcı aylığına müracaat etmeyi düşünüyorum.	
Y10	Annemin gelir düzeyi bakıcı aylığını almamız için engel teşkil ediyor. Ama annemin emekli maaşını kadına verirse, annem çok zor durumda kalacaktı. Bu nedenle annem ve 3 kardeş bakıcı ücretini paylaştık. Aylık ücreti 950 TL.	
Y11	Önce 24 saat kalmasını istedi. O zaman bakıcı 24 saate 250 TL istedi. Benim için ücret çok yüksekti. Pazarlık yaptım ve günlüğü 80 TL olacak şekilde anlaştık. Babamın bakım aylığı yok ama emekli maaşı var. Babamın maaşından bakıcı ücretini karşılıyorum.	
Y12	Abimin maddi durumu çok iyi. Bakıcı ücretini ben öderim dedi. Bakıcı aylık olarak 1500TL kazanıyor. Annemin emekli maaşı var ve evin ihtiyaçlarını kendisi karşılıyor.	
Y13	Yaklaşık 900TL ye anlaştık. Aslında bakıcı daha fazla istedi ama annem de evde olacağı için yapacağı iş daha az. O yüzden 900TL fazla bile.	
Y14	Halama bakım için ne kadar istediğini sordum. O da -para istemiyorum, benim için hasta duası almak önemli. O yüzden bu işi kabul ettim- dedi. Ama ne eşimin ne de benim içime sinmedi ve aylık yaklaşık olarak 1400 TL vermeye karar verdik.	
Y15	Amca oğluma yaklaşık 900 TL verdim.	
İŞ TANIMININ BELİRSİZLİĞİ VE YAŞANILAN SORUNLAR	Y1	Bakıcı sadece annemin bakımı ile uğraşiyor. Anneme yemek yediyor, ilaçlarını içiriyor. Vücudunu haftada 3 gün siliyor, saçını 2 gün de bir yıkıyor. Yatakta hareket ettiriyor ve alt temizliğini yapıyor. Annemin ağzı var dili yok. O yüzden bakıcı çok rahat çalışıyor. Arada yemek yapmasını, yıkadığım çamaşırları asmasını, kuruyanları katlamasını ve arada evi süpürmesini istiyorum. Ama yapmıyor. Eğer annem bakıcının çıkış saatinde altına yaptıysa değiştirmeden gidiyor ve bazen anneme iyi bakmadığını, meyve ve yemek yedirmediğini fark ediyorum. Ama ispatlayamıyorum. Onun çıkış saati gelmeden annemi kontrol etmeye çalışıyorum ama yetişemezsem annemin temizliğini ben yapmak zorunda kalıyorum. Hem bakıcıya bir sürü para verip hem de bu işleri yapmak çok zoruma gidiyor.
	Y2	Babamın sürekli yanında oturuyor, yemek yemesine yardım ediyor. Babam onun silmesini veya banyo yaptırmasından çekiniyor, utanıyor, günah diyor. O yüzden sadece arkadaşlık yapıyor. Aman babamın yanında otursun, hanım bana kızmasın yeter. Başka bir şey istemiyorum ben. Arada benim hanımın yaptığı işe, giydiği kıyafetlere laf söylüyormuş. Ben de hanıma senden büyük takma diye sakinleştiriyorum. Valla bizi bırakır gider diye hiçbir şey söylemedim. Sadece hanımı sakinleştiriyorum.
	Y3	Bakıcı, babamın her ihtiyacı ile ilgileniyor. Ben veya kardeşim, bakıcılar babamı yıkarken yorulmasın diye onlara yardım ediyoruz. Temizliğe ve mikroplara karşı daha dikkatli olsalar çok sevineceğim. Bir kaç bakıcı değiştirdim. Son dakika

		bahane uydurup işi bıraktılar ve çok zorlandık. Uykusuz işe gitmek zorunda kaldım kaç defa. Sonra da kalan paralarını almak için geldiler. Bir bakıcı kadın biz yanındayken çok iş yapıyor gibi görünüyor biz gidince oturup saatlerce telefonla konuşuyormuş. Babam çok sinirlenmişti. Bir erkek bakıcı ile çalışmaya başladık. Babamı ona emanet ettik O da hemen hastane kantinine gitmiş. Hemşire odaya girdiğinde babamın solunumu durmak üzereymiş. Kâbustu resmen. Onları hemen işten çıkardım.
Y4		Eşimin her işini yapıyorum. Eşim kadının sadece oturmasına yardım etmesine izin veriyor. O yüzden kadın ev temizliği yemek vs. yapıyor. Kadın söylediğim her işi yapıyor zaten. 4. kızımız oldu bizim. Bazen yaptığı işleri savsaklıyor. Şaka ile karışık işini düzgün yap diyorum. O da kendisini topluyor.
Y5		Kendimize ait bir işi zaten yaptırıyoruz. Annemle ortak kullandıkları ev ile ilgili her işi yapmak zorunda. Mesela annemin çamaşırlarını yıkar ve ütüler. Bakıcı ile yaşadığımız en önemli sorun ise dilinin, algısının ve kültürünün farklı olması. Aylarca bizimle sohbet bile etmedi. İş varsa onun için hiç bir şey önemli değil. Kalkar ve işini yapar. Çok sert mizaçlı biri. Onu olduğu gibi kabullendik ve alıştık.
Y6		Babama bakmak için iş yerimden izin aldım. Bu nedenle sürekli evde duruyorum. Ev işi, yemek gibi sorumluluklarımı yerine getirebiliyorum. Bakıcıların sadece babamla ilgilenmesi, ona yardımcı olması bana yetiyor. Bu konuda herhangi bir sorun yaşamıyoruz.
Y7		Sadece anneme baksa yeter. Onun haricinde bakıcıdan başka bir beklentim ve sorunun yok.
Y8		Babamın bakımı, evin işleri, alış veriş.....Bir evde yapılması gereken her şeyi yapıyor. Akıllı biri ve sorun yaşamıyoruz.
Y9		Kadınla büyük temizlik yapmadan sadece evin toparlanmasını ve yemek yapmasını istedim. Babaanneme yemek yaptığı zaman biraz fazla yapıyor. Akşam bana da yemek kalıyor. Bu durumda hayatımı kolaylaştırıyor. Ayrıca babaannemin insana ihtiyacı var. Onunla konuşacak ve yemek yiyecek bir insana ihtiyacı var. Bakıcıyla çok iyi anlaşılıyor ve yalnız kalmıyor. Babaannem yalnız olmadığı için ben de sosyal hayatıma vakit ayırabiliyorum.
Y10		Kadın en önemli işi günlük olarak evi temizlemek ve haftanın 1 günü büyük temizlik yapmak. Onun haricinde gelen misafirleri karşıyor. Annemi kaldırmada ve tuvalete götürmeye yardımcı oluyor. Ama bazen işi savsaklıyor. Eve geldiğimizde evin darmadağın olduğunu görüyorum. Niye işini yapmadığını sorduğumda ise "Benim adım Hıdır, elimden gelen budur" diye yanıt veriyor. Ama bakıcı bulmak çok zor. O yüzden görmezden gelemeye çalışıyorum.
Y11		Sadece babamı yıkamasını, altını almasını ve yemek yedirmesini istiyorum. Hasta bakımını yapması haricinde başka bir iş yapmasını istemiyorum. O yüzden herhangi bir sorun yaşamıyorum.
Y12		Anneme eşlik etmesini, ev işlerini ve annemin yemeğini yapmasını istiyorum. Bakıcı ne istersem yapıyor.
Y13		Babam kilolu olduğu için yataktan kaldırmada, tuvalete götürmede ve banyo yaptırmada anneme destek olmasını istiyorum. Bir de ev ile ilgili tüm işleri de yapması gerekiyor. Ama tam babamı kaldırması gerektiği zaman ya eli ya da beli ağrıyor. Annem de babamı kendi başına kaldırmak zorunda kalıyor.
Y14		Halam kayınvalidemin her türlü ihtiyacını giderdi. Hastanede sadece öz bakımını yaptı, yemek yedirdi. Kayınvalideme bebek gibi baktı.
Y15		Amca oğlu, sadece babamın bakımıyla ilgilendi. Babamın bezini değiştirdi, onu yıkadı.
Y1	BAKIM YÜKÜ	Okulda çok yorgun geliyorum. Çocuk kreşten yeni gelmiş oluyor ve ağlıyor. Yemek yapmam, ev ve eşimle de ilgilenmem gerekiyor. Tam bu sırada annemin istekleri bitmek bilmiyor. Alt temizliğinin yapılması gerekiyor. Arada eşime ağır laf söylüyor ve eşim ile aralarında tartışma yaşanmaması için uğraşıyorum.
Y2		Babam kilolu olduğu için yataktan kaldırmada, tuvalete götürmede ve banyo yaptırmada anneme destek olmasını istiyorum. Bir de ev ile ilgili tüm işleri de yapması gerekiyor. Ama tam babamı kaldırması gerektiği zaman ya eli ya da beli ağrıyor. Annem de babamı kendi başına kaldırmak zorunda kalıyor.
Y3		Kardeşimle babamın alt temizliğini yapmam gerekiyordu ama nasıl yapılacağını bilemedik. Kardeşim bebek gibi bacaklarını topladı ben de temizledim. Ama babam ağırdı. Kardeşim bir kaç defa babamın bacaklarını başıma düşürdü.
Y4		Engelli olduğu için banyoda oturtmak, kaldırmak ve yıkamak çok zor oluyor.
Y5		Annem hastalandığında 3 kardeşim ve ben dönüşümlü olarak anneme bakmaya başladık. Zaman içinde annemin durumu ağırlaşınca onu yalnız bırakamamaya başladık. Ama hepimiz evliyiz, eşler ve çocuklar var. Tüm zamanımızı annemize ayıramadık. Bu nedenle bakıcı tutmaya karar verdik.
Y6		Babamın 2 saatte bir pozisyonunun değiştirilmesine, yatak yarasına krem sürülmesine ve altının temizlenmesine ihtiyaç var. Ben ev sorumluluğum yanında bu işleri yapınca da çok yorulduğum. Erkek kardeşim sürekli şehir dışına gidiyor. Oda bana yeterince destek olamıyor ve bazen de destek olmak istemiyor. Bu nedenle bakıcılarla çalışmaya karar verdim. Sözüm parama geçer diye düşünüyorum.
Y7		Üniversitede görev yapıyorum. Ders programım çok yoğun. Evde kalıp anneme 1 bardak su bile veremiyorum. Annemin yalnız kalmamaya ihtiyacı var. O yüzden bakıcı ile anlaştım.
Y8		Ben ebelik bölümü mezunuyum. Hasta bakımını zaten biliyorum. Ama kendi işim, çocuklarım ve sorumluluklarım var. Bu nedenle babamın bakımına zaman ayıramıyorum
Y9		Babaannem aslında bağımsız ve kendi işlerini yapabiliyor. Sadece evde yalnız kaldığı zaman canı çok sıkıldığı için birine ihtiyacı var. Ama ben çalışıyorum ve haftada 2 gece nöbet tutuyorum. O yüzden aklım hep onda kalıyor.
Y10		Benim boynumda fitik var. Annem yeni ameliyat olduğu için ve kilolu olduğu için yataktan kaldırmada zorluk yaşıyorum. Boynum annemi kaldırdıktan sonra çok ağrıyor. Yataktan kalktığı zaman diğer işlerini yavaş şekilde kendisi yapabiliyor.
Y11		Babam yatağa bağımlı ve barsakları çık hızlı. O yüzden sürekli bezini kirletiyor. Babamın altını temizlemek ve yıkamak çok zor oluyor. Babam yataktan kalkabilse ve banyoya gidebilse, onu çok rahat yıkarım. Ama çok zorlanıyorum ve o yüzden bakıcı ile çalışmak istedim.
Y12		Anneme eşlik baktığı zaman çok rahat etmiştim. Anemi gün boyu düşünmüyordum. Sonra eşim eltileri yüzünden anneme gitmek istemedi. Kadın çok yalnız kaldı ve tuvalete gittiği zaman düştü, kolu kırıldı. Annemin yalnız kalmaması gerektiğine karar verdim.
Y13		Babamı yataktan kaldırmada ve tuvalete götürmede çok zorlanıyoruz.
Y14		Eşim ve ben çalıştığımız için kayınvalideme bakmak, onun ihtiyaçlarını karşılama şansımız yoktu. Bu nedenle halam bize yardım etti.
Y15		Eşim babamı yıkamak istemedi, bezini almasını da ben istemedi. Benim mesai saatimden dolayı zaten babama vakit ayıramazdım. Bağımlı birinin bakımını yapmak çok zor oluyor.

EĞİTİM	Y1	Yaşlı bakımı konusunda eğitimim yok.
	Y2	Hasta bakmakla ilgili şimdiye kadar hiç eğitim almadım
	Y3	Eğitimim yok
	Y4	Yaşlıya nasıl bakılacağını biliyorum ama eğitim almadım
	Y5	Eğitimim yok
	Y6	Eğitimim yok
	Y7	Yaşlı bakımı konusunda eğitimim yok.
	Y8	Ebelik mezunuyum. Hasta bakımı konusunda yeteri kadar bilgim var.
	Y9	Hemşireyim. Hasta bakımında bilgi düzeyim çok iyi.
	Y10	Bankacıyım. Hasta bakımından anlamıyorum. Anneme bakmayı el yordamı ile öğrendim.
	Y11	Eğitimim yok
	Y12	Eğitimim yok
	Y13	Eğitimim yok
	Y14	Hasta bakımından anlamıyorum.
	Y15	Hasta bakımının nasıl yapılacağını bilmiyorum ama el yordamıyla öğrendim.

ARAŞTIRMA MAKALESİ / RESEARCH ARTICLE

REJİ ŞİRKETİ CİBALİ TÜTÜN FABRİKASI İŞÇİ GREVLERİ (1883-1925)

THE STRIKES OF WORKERS OF REGIE COMPANY'S CIBALI TOBACCO FACTORY (1883-1925)

Prof. Dr. Tiğınçe OKTAR¹

Arş. Gör. Mehmet Mubarek ALAN²

ÖZ

Ücretli emeğin olduğu her dönemde grevlere rastlamak mümkündür. İşçi ve işveren arasındaki ilişkinin dengeli seviyede ilerleyebilmesi için, işçiler grev silahını geçmişten günümüze kullanmıştır. 19. yüzyılda Osmanlı ekonomisinde görülen sanayileşme hareketleri ile birlikte grevlerin de arttığını görülmektedir. Özellikle tütün sektöründeki sanayileşme ile birlikte ortaya çıkan tütün işçilerinin grevleri, Osmanlı emek tarihinde önemli bir konumdadır. Tütün tekeli elinde bulunduran Reji Şirketi'nin işçilerine sunmuş olduğu çalışma koşulları, ücretler ve mesai saatlerini içeren ağır düzenlemelerine karşı, işçiler zaman zaman grevlere giderek, daha iyi çalışma şartları için direnmişlerdir. Şirketin, İstanbul'daki fabrikası olan, Cibali Tütün Fabrikası işçilerinin grevleri genellikle tepkisel karakterli olmuş ve grev sebepleri ise sadece ekonomik kaynaklı değil, sosyal sebeplerde olmuştur. Cibali Reji işçisi zihniyetinde, grevler süresince oluşan "işçi sınıfı bilinci" dikkat çekmektedir. Bu bilinç, yapılan grevlerle birlikte gelişmiş ve sosyalizm düşüncesi böylece Osmanlı işçileri arasında yaygınlık kazanmışsa da, söz konusu gelişmeleri devlet izleyerek, önlem almış ve bu düşüncenin İstanbul'da gelişimi yaygınlık kazanmamıştır.

Anahtar Kelimeler: Reji Şirketi, Tütün İhisarı, Osmanlı Emek Hareketleri, Osmanlı Grevleri.

JEL Sınıflandırma Kodları: N35, N65.

ABSTRACT

It is possible to encounter strikes in every period of paid employment. In order to balance the worker– employer relations, workers have always used strikes from past to present. Together with the industrialization movements in the 19th century in the Ottoman economy, it is seen that the strikes also increased. The strikes of the workers of tobacco sector that particularly occurred with the industrialization in the sector, have a crucial effect on the history of Ottoman labor. In response to the aggravated working conditions, wages and working hours offered to the workers by the Regie Company that monopolize the tobacco sector, the workers have resisted for better working conditions by going on strikes from time to time. The strikes of the workers of the Cibali Tobacco Factory which is the İstanbul plant of the Company have been reactionary and the grounds of the strikes have been not only economic but also social. The "working-class consciousness" of the Cibali Regie workers during the strikes draws attention. This consciousness has improved with the strikes and although the idea of socialism has gained wide currency among Ottoman workers, by watching the developments and by taken precautions the government hindered the idea to disperse in İstanbul.

¹ Marmara Üniversitesi, İktisat Fakültesi, İktisat Bölümü, toktar@marmara.edu.tr, <https://orcid.org/0000-0002-1719-277X>

² Süleyman Demirel Üniversitesi, İktisadi İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü, mehmetalan@sdu.edu.tr, <https://orcid.org/0000-0003-3968-8300>

Keywords: Regie Company, Tobacco Monopoly, Ottoman Labor Movements, Ottoman Strikes.

JEL Classification Codes: N35, N65.

1.GİRİŞ

Grev, işçilerin bir iş kolu veya bir iş yerinde haklarını elde edebilmek için çalışmayı durdurmak ya da işi büyük ölçüde aksatmak olarak tanımlanmaktadır. Osmanlı çalışma hayatında grev, sanayileşme olgusu ile karşımıza çıkmış ve artan sanayileşme hareketleri ile doğru orantılı bir şekilde artış göstermiştir. Ancak sanayileşme döneminin öncesinde de grevlere rastlamak mümkündür; çünkü ücretli çalışmanın olduğu her dönemde grevlere rastlanmıştır. Osmanlı Devleti'nde gelişen yeni sektörler, işçi ihtiyacını da arttırmış ve işçi yığınlarının oluşmasına neden olmuştur. Osmanlı Devleti'ndeki işçiler farklı sektörlerde bulunmaktadır. Bu işçiler sosyal, kültürel ve ekonomik nedenlerle tepkisel nitelikteki işçi hareketlerini oluşturmuşlardır.

Osmanlı Devleti'nde bu işçi hareketleri; grevler, makine kırma-fabrika yakma-kapatma eylemleri, yazılı tepkiler (dilekçe, basın açıklaması vs.), sendikal hareketler, protestolar ve yürüyüşlerdir. İşçilerin en çok başvurduğu ve etkili sonuçlar aldığı eylem biçimi grevdir.

Osmanlı İmparatorluğu'nda ücretlilerin çalışma koşulları hakkında bildiklerimiz tahminler ve tutulan sınırlı kayıtlardan ibarettir. Ücretler, diğer işçi bağlantılı konular gibi az işlenmiş konulardandır. Pamuk'un belirttiğine göre 1880-1889 yılları arasında İstanbul işçisinin aldığı ortalama yevmiye vasıfsız işçiler için 7,9 kuruş, vasıflı işçiler içinse 17,2 kuruş;1890-1899 yılları arasında vasıfsız işçi 8,9 kuruş, vasıflı işçi 19,2 kuruş, 1900-1909 yılları arası vasıfsız işçi 8,3 kuruş, vasıflı işçi 17,9 kuruştur (Pamuk, 2007:166). Elimizde 1883-1914 yılları arasında Cibali reji işçilerinin yevmiyelerine dair resmi kayıtlar bulunmamaktadır. Ancak bu dönemde, Cibali reji işçilerinin yaptıkları grevlerden hareketle, yevmiyeleri ile alakalı sorunlar yaşadıkları sonucunu çıkarabiliriz.

Ücretler konusunda, yine bizlere en doğru bilgiyi verebilecek kaynak 1913-1915 sanayi sayımı istatistikleridir. 1913 yılına ait vasatî yevmiyeler şu şekildedir:

Tablo 1. 1913 Yılı Ortalama Yevmiyeler

Şehir/Bölge	Kuruş
İstanbul	14.1
İzmir	12.4
Kömür Havzası	10.1
Beyrut	9.1
Şam	8.5
Adana	7.2
Halep	7.2
Bursa	5.3
Humus ve Hama	5.0

Kaynak: (Eldem,1970:209).

Ortalama yevmiyeler bizlere İstanbul'daki ücretlerin en yüksek düzeyde olduğu bilgisini vermektedir. 1913'te İzmir ve İstanbul Reji Fabrikası işçilerine ödenen tüm ücret 7.755.919 kuruştur, 1915'te; ise ödenen ücret 6.929.662 kuruştur. 1913'te her bir işçiye yılda3.675 ve 1915'te 3.097 kuruş düşmektedir. 1913'te 300 gün hesap ile bir işçinin ortalama gündeliği 12,3 kuruşa denk gelmektedir(Eldem,1970:209). Bu ücret miktarı tablodan da takip edileceği gibi hem İzmir'in hem de İstanbul'un ortalama günlük ücretlerinin altındadır. Ökçün, ödenen yıllık toplam ücretlere memur maaşlarının da dâhil olduğunu belirtir. Böylece, yevmiyelerin 10 kuruş civarında olduğunu belirtmektedir. Cibali Tütün Fabrikası işçisi ile alakalı elimizde fabrika verileri bulunmamaktadır. İşçi verileri muhtelif kaynaklardan çıkarılmıştır. Bu bağlamda işçilerin ücretleri; 1915 yılı sanayi istatistiklerine göre erkek işçilerin yevmiyesi 10-13 kuruş aralığında değişirken, kadınlar 4-6 kuruş, çocuklar 2-3 kuruş civarında yevmiye almışlardır(Ökçün,1970:71).1924 yılında, kadın işçilerin aldığı ücretin 30-120 kuruş arasında değiştiğini; ancak ekseriyete ödenen ücretin 30-40 kuruş aralığında olduğu görülmektedir (Tütün İşçileri,1340(1924):15). Bu

verilerden hareketle Cibali reji işçisinin, İstanbul işçilerinin ortalama yevmiyesinden daha düşük miktarda yevmiye aldığı görülmektedir.

Çalışma süreleri, yine muhtelif kaynaklardan öğrendiğimiz kadarıyla, 10 ile 15 saat arasında değişmektedir. Makalenin ilgili kısmında görüleceği üzere, grevcilerin taleplerinde genelde mesai saati konusu ve ücretler gündeme getirilmiştir. 1913-1915 sanayi sayımı sonuçlarına değişik sektörler de günlük çalışma süreleri yer almasına rağmen tütün imalatı ile alakalı bilgilere yer verilmemiştir.

Tablo 2. 1913-1915 Sanayi Sayımına Göre Bazı Sektörlerdeki Günlük Çalışma Süreleri

Sektörler	Günlük Çalışma Saatleri
Makarna İmalâtı	10-12
Şekercilik	9-11
Toprak	10-11
Dericilik	11.5-12(yazın), 9-9.50(kışın)
Ham İpekçilik	12
Matbaacılık	9-10

Kaynak: (Ökçün,1970:75).

Tablodaki verilerden hareketle ortalama günlük çalışma süresinin 10,46 saat olduğu görülmektedir. Bu süre 1913 ile 1915 yıllarına aittir. Ancak 1884 tarihli bir Fransız gazetesinin İngilizce baskısında, Cibali Reji İşçileri'nin az bir öğle tatili ve 15 saatlik bir çalışma süresinin kendilerini güç koşullardan daha çok etkiledikleri ve uzun bir öğle tatili ve çalışma sürelerinin kısaltılmasını talep ettikleri aktarılmaktadır (Oktar,1992:87). Bunlarla birlikte 1920 grevinde işçiler kışın 8 saat, yazın 9,5 saatlik mesai saatinin olmasını talep ederek bu süreçte kendilerine dayatılan mesai saatlerinin 10 saat ve üstünde olduğunu belirtmişlerdir.

2. OSMANLI DEVLETİ'NDE TÜTÜN TEKELİ İLE ALAKALI YAPILAN KURUMSAL DÜZENLEMELER

2.1. Reji Şirketi'nin Kuruluşuna Kadar Yapılan Düzenlemeler

Süreç içerisinde dış borçların ödenmesi için ilk defa, ticari malların üzerinde düzenlemeye gidilmiştir. Bu bağlamda, 1862 yılında tütünün ithalatı yasaklanmış ve gümrük vergileri %75 oranında artırılarak, ülke içerisinde üretilen tütünün önemi artırılmış ve dolaylı bir tütün tekeli oluşturulmuştur. Bu tekelde tütünün üretimi, imalatı ve satışı kontrol altına alınmıştır.

Oluşturulan bu tekele Mösyö Zarifi ve Hıristaki Efendi'ler talip olmuştur. Bu ilk özel tütün inhisarı olarak adlandırılmaktadır. 12 Mart 1872 yılında ihale edilen ilk özel tütün tekeli, Dersaadet (Suriçi- İstanbul), Bilad-ı Selase (Üsküdar, Galata, Eyüp) ve çevresinde alınıp satılacak tütünün *reji kaidesine*(tekel)uygun olarak yıllık 400.000 altın karşılığında kendilerine 5 yıl süreyle tütünün alım-satım imtiyazını sağlamıştır. Ama tütüncü esnafının şikâyetleri, basın, ticari rakipler inhisarı elde eden bankerlerin kısa sürede yüksek kâr beklentilerinin yanlış olduğunu ortaya çıkarmıştır. Mösyö Zarifi ve Hıristaki Efendi bu gibi sorunlar nedeniyle, imtiyaz sözleşmesinin feshini istemişlerdir; imtiyaz sözleşmesi 13 Ekim 1872 tarihinde feshedilmiştir (Kazgan, 1999:106).

Tütün tekeli, yaşanan feshin ardından Rüşumat Emaneti'ne devredilmiştir. Tekel, 1879 yılına kadar devletin yönetiminde, "Bandrol Usulü" ile yönetilmiştir. Uygulama ile beraber devletin kontrolüne tabi olan sigara imalathaneleri sınıflandırılarak, "sarfiyat resmi"ne tabi tutulmuştur. Satışa çıkacak bütün ürün paketlerinin üzerinde bandrol bulundurulması şartı getirilmiştir. Bu kanunla, uygulanan yeni düzene bandrol usulü ile idare adı verilmiştir. Bu bandrolün olmadığı mallar kaçak sayılarak, denetim daha iyi bir düzeye getirilmiştir. Bandrol sisteminin temel amacı; daha önce tütünle alakalı düzenlemelerle amaçlanan, hazinenin gelirlerini arttırmaktır (Dıgıroğlu, 2007:27).

1878 yılında, Osmanlı-Rus Savaşı'ndan mağlup ayrılan Osmanlı Devleti, savaş tazminatını ödemek için Galata Bankerleri'ne 8.725.000 Osmanlı lirası borçlanmıştır. Borcunu ödeyebilmek için devlet bazı gelir kalemlerini Osmanlı Bankası ve Galata Bankerleri'nin hazırladığı teklife istinâden kiralamak durumunda kalmıştır. 22 Kasım 1879 tarihinde yapılan anlaşmaya göre, Rüşumu Sitte adında bir şirket kurulmuş ve bu şirket tütün, tuz, damga vergisi, müskirattan(ıçki) alınan ruhsatiye resmi, İstanbul ve çevresindeki balıkçılık resmi ile İstanbul, Edirne ve

Samsun'un ipek öşrünün haklarını eline almıştır. Rûsûmu Sitte İdaresi, tütüncülük konusunda büyük başarı göstermiştir. Rûsûm-u Sitte İdaresi faaliyete geçtiği tarihten itibaren ilk üç aylık süre içerisinde 465.000 lira gelir göstermiştir ve bu rakamda ilerleyen süreçlerde bu idarenin daha fazla gelir getireceğine işaret etmiştir. İdarenin ilk yıl gösterdiği başarı, Duyun-ı Umumiye'nin kuruluşuna zemin hazırlamış ve Avrupalı alacaklar, bu idareyi Duyun-ı Umumiye'nin bünyesine katmışlardır (Velay,1978:265).

1881 yılında, Osmanlı Devleti'nin borç ödemelerinin yeniden düzenlenmesi gündeme gelmiş ve 20 Aralık 1881(28 Muharrem 1299) tarihinde ilan edilen Muharrem Kararnamesi ile Duyun-u Umumiye kurulmuştur. Bu idare, Osmanlı ekonomisinin başlıca gelir kalemlerini bünyesine katıp, alınmış olan dış borçların ödenmesi için çalışan bir kurum niteliğinde olmuştur (Tabakoğlu, 2009:225). Duyun-u Umumiye İdaresi'nin Rûsûm-u Sitte İdaresi'ne göre çok daha karmaşık bir yapısı olmuştur. Çalışanlarına iyi maaşlar tahsis etmiştir. Dış ülkelerden gelenlere 2.000 sterlin, İstanbul'da ikamet edenlere ise 1.200 sterlin gibi dönemin şartlarına göre oldukça yüksek maaşlar tahsis etmiştir ve her üye Osmanlı hizmetinde çalışan bir memur statüsünde kabul edilmiştir (Oktar, 1992:35).

2.2.Reji Şirketi(1883-1925)

Reji Şirketi 1883 yılında, Duyun-u Umumiye'ye bağlı olarak kurulan ve Osmanlı Devleti'nde bandrol usulünün geçerli olduğu bölgelerde, tütünün satın alma, imal edilme ve satılma hakkını elinde bulundurarak, piyasada monopson ve monopol konumunda olup, mutlak bir hakimiyet elde etmiştir. Rûsumu Sitte modeli gözönünde bulundurularak bir şartname belirlenmiş ve ona göre çalışma usulü belirlenmiştir.

Şirketin ortakları; Viyana'dan Credit Ansalt, Berlin'den Banker Bleichröder ve Osmanlı Bankası ile ortaklarıdır. Şirket, Osmanlı Devleti'ne yıllık 750.000 Osmanlı lirası ödeme yükümlülüğünde olmuştur ve 30 yıllık imtiyaz hakkını elde etmiştir. Gelir dağılımı; Duyun-u Umumiye, Hükümet-i Seniye ve Reji Şirketi arasında yapılmıştır. Burada dikkat çeken nokta gelir arttıkça devletin gelirden aldığı payların artması olarak görülürken, şirket ve Duyun- u Umumiye'nin paylarının düşmesidir (Bkz. Tablo 1).

Tablo 3. Reji Şirketi Gelirlerinin Ortaklar Arasındaki Dağılımı

Şirket Geliri (Osmanlı Lirası)	Duyun-u Umumiye Hissesi%	Hükümet-i Seniye Hissesi%	Reji Şirketi Hissesi%
1-500.0000	35	30	35
500.000-1.000.000	34	39	27
1.000.000-1.500.000	30	52	18
1.500.000-2.000.000	20	70	10
2.000.000+	15	75	10

Kaynak: BOA, İ. MMS 3367(1300/1883).

Reji Şirketi, Osmanlı Devleti'nde ve Osmanlı toplumunda büyük bir yer kaplamıştır. Çünkü, şirketin çalışma şartnamesi hem üretici hem de tüketici için ağır koşullar getirmekte ve üretici ile tüketiciyi zor durumda bırakmaktadır. Bu bağlamda tütün kaçakçılığı faaliyetleri artış göstermiş ve şirketin kaçakçılığı önlemek için oluşturduğu silahlı birlikleri olan kolcular, kaçakçılık yapan Osmanlı vatandaşlarına sıkı bir denetim getirmişlerdir (Mutluçağ, 1967:36). Bu sıkı denetimlerin çoğu zaman bir sınırı olmamakla birlikte, kolcu birlikleri ile olan çatışmalarda her iki taraftan ölen insan sayısının 20.000 civarında olduğu belirtilmiştir (Şanda, :87) "Kolculuk" kurumu ilk dönemlerde derme çatma birliklerden kurulmuş; ilerleyen süreçlerde, atlı birlikler oluşturulmuş, silahlı birlikler bulundurulmuş ve hatta kadın kolcu birlikleri oluşturulmuştur. Bunlarla birlikte Reji İdaresi'nin deniz örgütlenmesine de rastlamak mümkündür. 1894 yılında, rejinin 6 adet gemisi ve 23 adet sandalı bulunmaktadır (Erkson, 1954:97).

Devletin bu durum karşısında hukuken yapabileceği bir müdahale bulunmamaktadır; çünkü şirketle yapılan anlaşma gereği, şirketin eylemleri hukuk sınırları içerisinde yapılmıştır. Reji Şirketi'nin 30 yıllık imtiyazının sonunda, 1912 yılında Tütün Kanunu Tasarısı hazırlanmış ve devlet tütün tekeli kendisi işletmeye karar vermiştir. Ancak Trablusgarp ve Balkan Savaşları'nın getirdiği ekonomik yük neticesinde Reji Şirketi'nden 1.500.000 Osmanlı lirası borç alınmış ve şirkete 15 yıllık imtiyaz süresi tanınmıştır (Cemal Paşa, 2012:91).

Milli mücadele döneminde Mustafa Kemal, milli ekonominin olması gerektiğini belirtip buna göre hareket etmiştir. Bu bağlamda, 1920 yılında Balıkesir Reji İdaresi'ndeki paranın kendisinden veya şehir muhasebecisinden

habersiz kullanılmamasını belirtmiş ve bu parayı Milli Mücadele için kullanmıştır. 1925 yılında Reji Şirketi 4.000.000 Türk lirasına satın alınmış ve böylece Reji Şirketi devletleştirilmiştir.

3. CİBALİ REJİ FABRİKASI İŞÇİLERİNİN GREVLERİ

Reji işçilerinin grevlerini çalışmadan önce, bilinmesi gereken Osmanlı Devleti'nin emek hareketlerine karşı yapmış olduğu düzenlemelerdir. Çünkü bunlarla birlikte devletin grevlere müdahale hakkı meşruiyet kazanmakta ve dönemin siyasi ve sosyal ortamının grevlere olan etkisi daha iyi anlaşılacaktır.

3.1. Osmanlı Devleti'nde Emek Hareketleri ile Alakalı Yapılan Düzenlemeler

Osmanlı Devleti'nde ücretli emeğin olduğu her dönemde tepkisel hareketlenmeler görülmüştür; ancak lonca sisteminde kendi denetimini yapan bir mekanizma olduğu için devletin müdahale etmek için ayrıca düzenleme yapmasına ihtiyaç olmamıştır. Ancak lonca sistemi işleyemez duruma gelince, 19. yüzyılda özgür iş gücü tepkisel nitelikteki eylemlerini başlatmıştır ve buna istinâden ilk düzenlemeler yapılmıştır.

1845 yılında çıkarılan Polis Nizamnamesi(BOA, 1331/1913)'nin 12. maddesi doğrudan emek hareketleri ile ilgiliydi. Bu madde sadece İstanbul sınırları içinde geçerli olacaktı ve işçilerin cemiyet kurmaları, kamu düzenini etkileyebilecek eylemlerde bulunmaları ve grev yapmaları yasaklanıyordu. Grev yapılması halinde müdahale edilebilmesinin meşru zeminini nizamnamenin bu maddesi sağlamıştır. Söz konusu madde de ayrıca bu eylemlerin toplumda fitne ve fesada sebep olduğu belirtilmektedir.

1908 yılında II. Meşrutiyet'in ilan edilmesi ve II. Abdülhamid'in hal'edilmesi ile birlikte, kurulan yeni meclisin iktidar partisi-İttihat ve Terakki Partisi- topluma sağlayacağı taahhüt ettiği "hürriyet, musâvat, uhuvvet,adalet" ortamından hareketle işçilere yeni haklar tanınmasına karar vermiştir. Böylece bu durum işçiler arasında bir grev dalgasının yayılmasına sebep olmuştur; ancak bu durum ekonomiyi kötü etkileyince, 1908 yılında Terk-i Eşgal ya da Ta'til-i Eşgal Kanunu(Düstur, 1325/1909)'nu hazırlayarak grev yapılabilmesini belli şartlara bağlamıştır. Yasaya adını veren "terk-i eşgal" kavramı grev anlamına gelmektedir. Kanununun 6., 8. ve 10. maddeleri kamuya yönelik hizmette bulunan işçilerin grev yapamayacağını, grevi başlatan konumdaki sorumluların para ve hapis cezalarına çarptırılacaklarını, kanunun yürürlüğe girdiği tarihten itibaren sendikaların hukuken yok sayılacakları ve yine kamuya yönelik hizmette bulunan işçilerin kesinlikle sendika kuramayacakları belirtilmiştir.

Cemiyetler Kanunu (Düstur, 1325/1909)1909 yılında çıkarılmıştır ve sendika kurmanın esaslarını 19 maddede belirtmiştir. Bu kanunla cemiyet kurma özgürlüğü tanınmıştır, kurulan cemiyetin Hariciye Vekâleti'ne bildirilme zorunluluğu bulunmaktadır. Kanunla birlikte cemiyetlerin hangi özelliklere istinaden kurulamayacakları belirtilmiştir. Buna göre; genel ahlak kurallarına aykırı cemiyet kurulamayacağı, ırk ve cinsiyet temelli cemiyetlerin kurulamayacağı, kurulan cemiyetin bildirilmesi, cemiyet merkezinde ateşli-yaralayıcı silahların bulundurulamayacağı belirtilmiştir.

3.2. Cibali Tütün Fabrikası

Reji Şirketi'nin Osmanlı Devleti'nin çeşitli yerlerinde fabrikaları olmuştur; bunlar İstanbul, İzmir, Samsun, Adana, Şam ve Halep fabrikalarıdır. İstanbul'daki fabrika Cibali Tütün Fabrikası'dır ve kayıtlara göre en fazla tütün ürününün imâl edildiği fabrikadır (Quataert, 1987:18). Cibali Tütün Fabrikası'nın üretim yaptığı binasında, günümüzde Kadir Has Üniversitesi bulunmaktadır.

Bu fabrikada üretim beş işçi grubunun çalışmasıyla gerçekleşir. Bunlar;tütüncüler, kesimciler, sigaracılar, paketçiler ve denetçilerdir. Tütüncüler, çeşitli yörelerden gelen tütün yapraklarını belli oranlarda karıştırıp; bir harman elde eder, bu işlem sigaranın kalitesi için çok önemlidir; bu yüzden bu işte ustalaşmış erkekler bu işçi grubunu oluşturmaktadır. Kesimci grubu, yine erkeklerden oluşmuştur, bunlar harman olarak gelen tütünün havan(otomatik bıçaklı makine) ile ya da manuel bıçaklı makinelerle kıymışlardır. Sigaracı ve paketçi grubu kadınlardan oluşmaktadır. Kadınların elleri, erkeklerinkine göre daha ince yapılı olduğu için sigara sarma işini daha ustalıkla yapmaktadırlar, bu yüzden bu iş için kadınlar seçilmiştir. Paketçi grubunun yaptığı da, sigara olarak sarılmayan tütünün "paket tütün" şeklinde satımı için, küçük karton paketlere doldurulmasından ibarettir. Ancak bu iş görüldüğü kadar kolay değildir; çünkü işçiler ellerini tartı gibi kullanarak her pakete aynı gramajda tütün koymak mecburiyetindedir. En son yapılan paketlerin tartımı işleminde, istenen gramaj çıkmaz ise, paketlemenin tekrardan yapıldığı görülmüştür. Denetçi grubu işçileri, genelde kadınların çalıştığı salonda bulunur ve çıkan işlerin denetimini sağlardı, bunlar erkek işçilerden seçilirdi (Balsoy, 2012:62-63). Tütüncü, sigaracı ve paketçi grubunun kendilerine yardım eden çıraqları bulunmaktadır.

3.3. Cibali Reji İşçilerinin Grevleri

Cibali Reji işçilerinin 1883 ve 1925 yılları arasında tespit edebildiğimiz 7 tane grevleri olmuştur. Bu grevler karakteristik anlamda birbirlerinden farklı sebeplerle ortaya çıkmışlardır. Greve katılım konusunda işçilerin özellikleri belirleyici olarak görülmüştür. Bu özellikler; işçilerin yaşları, cinsiyetleri, dini ve etnik kimlikleridir.

Bu grevlerde, ilerleyen süreç içerisinde oluşan “işçi sınıfı bilinci”nin oluştuğu görülmüştür. Grevlere katılım konusunda arşiv belgelerinde kesin bilgiler bulunmamaktadır. Ancak, bazı çıkarımlar yapılarak 2 greve tüm işçilerin katılabildiği söylenebilmektedir. Grevlerin süreleri ile alakalı da kesin sayılar bulunmamaktadır. Ancak bu grev sürelerinin 7 ile 30 gün arasında değiştiğini söylemek mümkündür; çünkü yönetim, grevlerinde devam etmekte ısrarcı olan işçilerin, sözleşmelerini feshetmek ile tehdit ederek, grevleri sonlandırmaktadır.

3.3.1. 1893-Nisan Grevi

Cibali Tütün Fabrikası’nda tespit edilen ilk grev 1893-Nisan Grevi(BOA,1310/1893) olmuştur. Bu grevin ortaya çıkma sebebi, çalışma koşullarındaki zorluklardan kaynaklanmıştır. Buna göre, 52 işçi 27 Nisan 1893’te fabrikada bulunan havan makinesinin genişliği nedeniyle tütünleri elle bastırmakta zorlandıklarını belirtmiş ve makine kaynaklı çalışma koşullarının zorluğu sebebiyle greve başlamıştır. Fabrika yönetimi bu grevin daha fazla büyümemesi ve işlerin aksamaması için, işçilerin eski usul çalışabileceklerinin iznini vermiştir. Ancak işçiler grevi sonlandırmamış ve ücret azlığından şikâyet edip grevi devam ettirme kararı almışlardır.

Bunun üzerine fabrika yönetimi, devlet makamları ile iletişime geçmiş ve fabrika önünde toplanan işçi grubuna müdahale edilmesini istemiştir. Fabrika yönetimi ayrıca grevi bırakıp, işinin başına dönenlerin işlerine herhangi bir şekilde dokunulmayacağını; ancak greve devam hususunda ısrar edenlerin işlerine son verilip, bir daha işe alınmayacaklarını belirtmiştir. Grev böylece sonlandırılmış ve grevi organize etmekle suçlanan beş kişi de işten çıkarılmıştır.

Makine kırma(luddisme) eyleminin, bu grev sırasında uygulandığı görülmektedir. Ricardo’ya göre ücretlerdeki düşme ve insanların işlerini kaybedebilme riski, otomasyona karşı verilen tepkilerin ana sebebi konumundadır (Ricardo, 2008:348-349). Ancak Osmanlı Devleti’ndeki makine kırma eylemleri, genel olarak Osmanlı toplumunun ülkeye yeni giren batı teknolojisine karşı, geleneği savunan eylemleri olarak tanımlanmıştır. Bu bağlamda 1861 yılında mezarlık üzerine kurulduğu iddia edilen Bursa’daki fabrika binasının ateşe verilmesi bu tezi kanıtlar niteliktedir (Karakışla, 1998:29). Bu grevin sebebinde görüldüğü gibi, geleneksel yöntemlerle tütün kıyan işçinin makineyi kullanmaktan imtinâ ettiği ve eski usul çalışmaya dönmek için grev yaptığı görülmektedir.

3.3.2. 1904-Kasım Grevi

İlk grevden yaklaşık 11 yıl sonra, 30 Kasım 1904 yılında Cibali işçilerinin ikinci grevleri olmuştur. Bu grevden haberdâr olmamızı sağlayan belgede(BOA Y.A.HUS,1322/1904), “*o yolun bir hareket-i sūi misal teşkil ederek pek muzır neticeler tevliid edebileceğine*” ifadeleri kullanılarak, bu gibi eylemlerin başka işçi grupları içinde örneklik teşkil edebileceği ve başkentte birçok sıkıntılı meseleye sebep olabileceği belirtilmiştir. Belgede bahsedilen bir başka konuda, bu tür eylemlerin destekleyicisi konumunda olabilecek bu olayın, Selanik tarafındaki reji işçilerinin kıskırtmalarıyla olduğudur ve bununla birlikte, böyle olayların yaşanmaması için tedbirlerin alınması gerektiği belirtilmiştir.

Bahsedilen tedbirlerden kasıt Cibali civarındaki karakola bir yüzbaşı kumandasında bir miktar nizamiye askerinin gönderilmesi ve ayrıca Zabıta Nezareti’nce yirmi kadar zabitanın bunlarla birlikte görev yapmasıdır. Belge, ayrıca ameleli kıskırtanların eşkâli hakkında da bilgiler vermektedir. Buna göre; üç-beş Rum ve İtalyan ve Alman’ın “*eşnümacı ile teşrik-i fikir vasıl ederek diğer ameleli bir müddetten beri umumen ta’til-i eşgâle teşvik etmekte oldukları*” ifadelerinden anlaşıldığı kadarıyla, grevin sorumlularına işaret edilmiştir (BOA,1322/1904).

Aynı grevle alâkalı tutulan başka bir belgede (BOA DH. MKT., 1322/1904), grev kıskırtıcılarının belirlendiği ve gerekli cezaların verildiği belirtilmiştir. Buna göre; Cibali Tütün Fabrikası’nda bir İtalyan vatandaşı ve 11 Yahudi ve biri Ermeni olmak üzere, 13 kişinin grevi başlatanlar olduğu tespit edilmiştir. İşçileri greve teşvik eden İtalyan vatandaşı Sigaracı Nesim’in memleketine teslim edilmek üzere, İtalyan Sefareti’ne teslim edildiği, Vasıl Yani ve Karamanlı Vangel Sarandi’nin; ise Kayseri’ye sürgün edildikleri belirtilmiştir.

Bu grevde, arşiv belgesinde belirtilen “*hareket-i sūi misal*” ifadelerinden kastedilenin “sosyalizm” olması gerekmektedir. Çünkü Selanik işçilerinin sosyalist düşüncelerle tanıştığı bilinmektedir. Quataert, Selanik’te sosyalist hareketin tohumunun Yahudi tütün işçileri tarafından atıldığını söylemiştir, tütün işçilerinin kurduğu sendikanın, sınıf esasına dayalı işçi örgütlerinden olduğunu belirtmiş ve bu bağlamda sınıf esasına dayalı ilk

sendikalarından olduğunu söylemiştir; ancak Selanikli tütün işçilerinin sendikası 1909 kurulmuştur ve burada 1904 yılındaki bir grevden bahsedilmiştir (Quataert, 1998:120).

Osmanlı Devleti, başkent olan İstanbul'da herhangi bir karışıklık olmaması için büyük önlemler almış ve bu düşüncelerin(sosyalizm) yayılmasını engellemiştir. 1904 Kasım Grevi'nin, Selanikli işçilerden etkilenerek yapıldığına dair kanıt ise, grev taleplerinin aynı dönemde Selanik'te devam eden grevin talepleri ile büyük ölçüde benzer olmasıdır.

3.3.3. 1906-Mart Grevi

Arşiv belgelerinde bu grevle alakalı tarih 5 Safer 1324(31.03.1906) olarak geçmektedir. Belgeden anlaşıldığı kadarıyla, Paskalya Bayramı münasebetiyle işlemeyen haftalıklarına mahsuben bir miktar para verilmesini ve böylece grev yapanların, grevlerini bitirmelerini belirtmiştir, bu ifadelerden grev yapanların dini kimliklerinin Hristiyan olduğunu görmekteyiz (BOA, 1324/1906).

Bu grevle alakalı bir gün sonra tutulmuş olan belgede, grevin Rum ve Musevi işçiler tarafından yapıldığı belirtilmektedir. Bu belgeye göre, greve katılanların 2.000 kişi civarında olduğu sanılmaktadır. Ancak aynı belgede, gelen ihbârın yanıltıcı olduğu ve greve katılanların kadın ve erkeklerden oluşan 200 kişilik bir grup olduğu belirtilmiştir. Greve fabrikanın tütün imalatından sorumlu, harmanları hazırlayan usta işçilerinden kimse katılmamıştır; bunların büyük bir kısmı Müslüman işçilerdir(BOA,1324/1906).

Yıldırım, greve devam eden Rum ve Musevi işçilerin teşvik ve yönlendirmesi ile paket ve sigara işçilerinden, yaşları 10 ile 12 arasında değişen 500 civarında kız çocuğu işçisinde greve katıldığını belirtir (Yıldırım,2011:314). Grev haftalık ücretlerin artırılması talebi ile devam etmiştir ve Hristiyan işçiler ayrıca, ellerinden alınan Paskalya Bayramı'ndaki ücretli izin haklarını tekrar istemekteydiler. Bunlarla birlikte 8 Nisan 1906 tarihli bir başka belgede fabrika yönetiminin sigara imalatı bölümüne bir yıldan beri yeni makineler alma ve makine sayısını arttırma gibi düşünceler içerisinde olduğu belirtilmiştir(BOA,1324/1906). Makine sayısının artması sonucunda, fabrikanın doğal olarak işçi mevcudunda azalmalara gideceği ve grevin nedenlerinden birinde bu olduğu belirtilmiştir.

Grevin sebeplerini incelediğimizde karşımıza 2 etken çıkmaktadır; bunlar dini etken ve otomasyon etkenidir.Dini etkenden ötürü grev katılımcılarının Müslüman olmayan unsurlar olduğu görülmektedir ve Paskalya Bayramı'nda izin yapan işçilerin haftalıklarının ödenmesinin bir hak olduğu belirtilmiştir. Otomasyon etkeni, makineleşmedir; arşiv belgesi, makinelerden ötürü işlerini kaybetme korkusu yaşayan işçilerin bu grevi yapmalarında önemli bir unsur olduğunu belirtmiştir.

Burada göze çarpan bir başka olayda, 1904 grevinde görmüş olduğumuz gibi "işçi sınıfı bilinci"nin geliştiğini gözlemlememizdir. Çünkü 1904 yılındaki grevde, devlet makamları bu grev düşüncesinin Selanikli Sosyalist işçiler tarafından İstanbul işçilerine öğretildiğini belirtmiş ve 1906 grevinde de gördüğümüz gibi fabrika işçilerinin bir unsuru kitlesel bir şekilde grev yapmıştır, burada görüldüğü gibi, Rum ve Yahudi işçiler grevi başlatmış devamında çocuk işçilerde bu greve katılmışlardır.

3.3.4. 1908-Ağustos Grevi

1908 yılında meşrutiyetin tekrar ilan edilmesi ile birlikte, bir özgürlük ortamı oluşmuş ve işçiler tekrardan hak taleplerinde bulunabilmişlerdir. Ancak işçilerin hak taleplerinde bulunabilmesini sağlayan bu ortam, çokça istismara da yol açmıştır. Mesela; kahveciler, gazinocular vs. eğlence mekanları; geceleri yasal süreleri dolduğu halde güvenlik güçlerinin uyarılarına aldırmaıyıp, hürriyet var, diyerek mekanlarını kapatmamışlardır. Aynı şekilde mükellefi oldukları vergi veya para cezalarını da aynı gerekçeye dayanarak ödememişlerdir. Tütün alım-satımına yönelik her türlü yetki Reji Şirketi'nin elinde olmasına rağmen; meşrutiyet sonrası, halka açık yerlerde, tütün satışı açıktan yapılmıştır. Mevzuatın kendilerine okunması ve satış yapamayacakları tebliğ edilmesine rağmen, insanlar tekrardan, hürriyet var diyerek görevlileri geri çevirmişlerdir(BOA,1324/1908).

Bu ortamdan ötürü 1908 yılında Ta'til-i Eşgal Kanunu ilân edilerek, kamu yararına üretim yapan fabrikaların işçilerinin grev yapamayacakları kararı alınmış ve 1909 yılında yine kamu yararına üretim yapan fabrikaların işçilerinin cemiyetleşmeyeceği; yani sendika kuramayacaklarını belirten Cemiyetler Kanunu ilân edilmiştir. Böylece grevlere müdahale, yasal bir zemine oturtulmuştur.

Ağustos ayının başlarında Cibali Tütün Fabrikası işçileri II. Meşrutiyet'in ilk grevini gerçekleştirmişlerdir. Reji işçileri %100 ücret zammı talep etmişlerdir (Tanin,1324/1908). Ancak Reji Şirketi II. Meşrutiyet'in ilanından iki ay önce işçilerin ücretlerine%30 zam yapıldığını, işçilerin meşrutiyet ortamını istismar ettiklerini ve pragmatist oldukları gerekçeleri ile bu talebi reddetmiştir (Servet-i Fünun,1324/1908). Ancak 12 Ağustos 1908 tarihli bir

başka belge, işçilerin grevlerinin ciddiyet kazandığını, işçilerin fabrika binalarına zarar verebileceklerini ve bunlardan ötürü zabitanın tedbir alması gerektiği belirtmiştir(BOA,1324/1908).

İşçilerin %100 zam talebine, reji yönetimi %50 oranında bir zam önermiş ve bu konuda anlaşmak istemiştir; ancak işçiler taleplerinde ısrarcı olunca, Reji yönetimi taleplerini kabul etmemiş ve fabrikayı kapatmıştır. Fabrikanın kapalı kaldığı sürece ücret alamayacak olan işçiler, yönetimin zam teklifini kabul etmek zorunda kalmış ve grevi 14 Ağustos'ta sonlandırmıştır (Toprak,1977:282).

Bu greve, bütün reji işçileri katılmıştır. Burada greve katılımın, fabrika işçi mevcudunun tamamının katılmasını sağlayan faktör, ilan edilen II. Meşrutiyet'in yarattığı özgürlük ortamıdır. Çünkü bir önceki grevde görüldüğü kadarıyla sadece Rum ve Yahudi işçilerin greve iştirak ettiği ve bir işçi sınıfı bilincinin hâla tam anlamıyla oluşmadığı sonucu çıkmaktadır. Ancak 1908 grevinde görüldüğü kadarıyla, hürriyet ortamının bir işçi sınıfı bilinci oluşturabildiği ve din ya da ırk ayrımı olmaksızın greve katılım sağlandığı görülmektedir.

Burada grevin sebebi zam talebi olarak gösterilmiştir. Ancak, bu talep sebep konumunda değerlendirilmemelidir; çünkü hemen hemen bütün grevler mesai saatlerinin düşürülmesi, ücretlerin arttırılması vs. gibi talepleri içeren bir talep listesi barındırmaktadır. Burada işçileri harekete geçiren ve grev yapmalarına sebep olan kuvvet, özgürlük ortamından faydalanarak isteklerini dile getirmeleridir. Yani talep edilenler grevlerin değişmezleri iken, sebepler dönemin sosyal koşullarıdır.

3.3.5. 1911-Nisan Grevi

Arşiv belgesinden anladığımız kadarıyla 1911 yılının mart ayında Cibali Tütün Fabrikası işçilerinin grevleri olmuştur. Sülker, bu grevin başlangıç tarihini 2 Nisan 1911 olarak belirtir. İşçiler bu grevden önce basına da haber vermiş ve halkı da bu grev konusunda bilgilendirmiş ve halktan destek istemişlerdir (Sülker, 1976:18).

23 işçinin mesaiye geç başladıkları sebebiyle ücret kesintisi ile cezalandırılması işçileri bu grevi yapmaya iten etken olmuştur. Bu grevin özelliği, Cibali Tütün Fabrikası işçilerinin tümünün greve katılmış olmasıdır (Sa'y ve Amel,1327/1911). Grev başlangıcında, greve katılmak istemeyen işçiler olmuştur; ancak öteki işçilerin fiziksel ve psikolojik baskıları işçilerin greve katılmasını zorunlu kılmıştır. Bu konu ile alakalı olarak, greve katılmayan iki kişiye İtalyan asıllı Fransuva adlı bir işçi tokat atmış, bu tokattan ötürü grev ortamında herhangi bir kavganın yaşanmaması için zabıta önlem almıştır(BOA.1329/1911).

Bu greve kaç kişinin katıldığı hakkında kesin bilgiler bulunmamaktadır; ancak Velikov bu sayının 3.000 civarında olduğunu belirtmektedir (Velikov, 1964:46). İşçilerin bu grevle alakalı, ücretlerden başka talepleri de olmuştur. Bunlar; 9 saatlik çalışma süresinin kısaltılması, sağlık koşullarının iyileştirilmesi, 14 yaşından küçüklerin çalıştırılmaması, yardım sandığı gibi sosyal hakları talep etmişlerdir(Bal soy,2009:65).

Grevcilerin taleplerine karşı şirket yönetimi uzlaşmacı bir tavır takınmamış ve grevi bırakıp, işine başlamayanların istifa etmiş sayılıp, tekrardan işe alınmayacakları belirtilerek, işçileri işleri ile tehdit etmişlerdir. İşçiler bu tehditten sonra grevi bırakmışlardır(BOA,1329/1911). Ancak bu grevin etkileri 1912 yılına kadar devam etmiştir. 09.04.1911 ile 12.08.1912 yılları arasında seri şeklinde tutulmuş belgelerde, grevin devam edebilecek etkilerine karşı alınabilecek tedbirler belirtilmiştir. Bu tedbirlerle birlikte, Cibali Karakolu'ndaki zabıta kuvvetlerinin fabrikanın bütün işçileri karşısında yetersiz kaldığı, Cibali civarındaki jandarma ve polisten yardım alındığı ve bunun yeterli olmadığı görülüp Unkapanı Polis Merkezi'nden takviye alındığı anlaşılmaktadır (BOA, 1330/1912).

1911 Nisan Grevi'nin öncesi ve sonrasında yaşananlar Cibali Tütün Fabrikası işçilerinin artık belli bir işçi bilinci düzeyine eriştiğini göstermiştir. Burada özellikle, işten çıkarılan 23 işçi için tüm işçilerin greve katılmaya zorlanması bir işçi sınıfının oluştuğunun ve birlikte hareket ederek sonuç alabilmenin imkânını göstermesi açısından önemlidir. Ancak ekonomik anlamda zor durumda bulunan Cibali Tütün işçisi ve 1908 Terk-i Eşgâl Kanunu'nun getirdiği müdahale hakkı neticesinde ve bunlarla birlikte şirket yönetiminin tehditkâr tavrı sebebiyle grev başarılı olamadan sonlandırılmıştır.

3.3.6. 1919-Şubat Grevi

1911 yılındaki grevden sonra uzun bir süre grev yaşanmamıştır. Özellikle 1914 yılında başlayan I. Dünya Savaşı'nın başlaması ile birlikte işçi hareketleri için bir sessizlik süreci başlamıştır. Çalışabilir nüfusun önemli bir kısmı silahlı hale alınmıştır. Bu dönemde işçiler 1919 yılına kadar grev yapmamışlardır. 1919 yılı için tespit edilen ilk grev Cibali reji işçilerinin grevidir. Yıldırım bu grevin, ücretlere zam yapılması talebiyle başlatıldığını belirtmektedir(Yıldırım,2011:428). Araştırmamızda bu greve dair arşiv kaydına rastlanmamıştır.

3.3.7. 1920-Haziran Grevi

1920 yılı mayıs ayı sonlarında Cibali reji işçileri idareden birtakım taleplerde bulunmuşlardır, idare bu talepleri kabul etmeyince greve gitme kararı almışlardır (İkdam Gazetesi,1336/1920). Bu karar 1 Haziran'a denk gelmiştir. İşçiler fabrika yönetiminin kendilerini yazın 9,5 saat, kışın 8 saat çalıştırması gerektiğini belirtirken, yönetimin kendilerini her gün fazla mesaiye kalmaya zorladığını belirtmişlerdir. Fazla mesai ücretine saat başı %100 zam yapılmasını talep etmişlerdir, ancak yönetim kendilerine %50 civarında bir zam teklifini götürmüştür.

Bu talebi kabul etmeyip, greve gidenlerin fabrika ile ilişkileri kesilmiş ve işlerine son verilmiştir. İşine son verilen işçilerin 1400 kişi olduğu belirtilmiş ve işçilerin Dahiliye Nezareti ve Reji komiserini olaya dahil edip, bu sorunun çözülmesi talebinde bulunmuşlardır (İkdam Gazetesi,1336/1920).Reji Şirketi, Tramvay ve Tünel Şirketleri'nin taktiklerini kullanarak ücretlere yapacağı zam için, ürünlerinin satış fiyatlarına %40 oranında bir artış yapmayı planlamıştır. Bu olay üzerine Cibali Tütün Fabrikası işçilerinden birinin ifadesi şu şekildedir: *"Şirket bizi fazla çalıştırmak suretiyle depolarını doldurmuş olduğundan bize yol vermekte tereddüt etmedi ve nihayet çoluk çocuğumuzla sokak ortasında kaldık. Bu acınacak hale acil bir çare bulunacağını ümit ederiz."*Reji yönetimi ve işçiler arasındaki ihtilaf bir müddet sonra Dahiliye Nezareti, Maliye Nezareti ve Reji Şirketi arasındaki müzakerelerle çözülmüş ve işçiler işlerine geri dönmüşlerdir.

Bu grevde görüldüğü gibi, greve katılanların 1400 işçi olduğu belirtilmiştir. Bu elimizde kesin kayıtlar olmamasına rağmen, fabrika işçi mevcudunun tamamı olabilecek sayıdadır; çünkü 1883-1925 arası dönemde fabrikanın işçi mevcudu 1000-1500 işçi arasında değişmektedir. Yine bu grevde de görüldüğü gibi grev talepleri benzerdir ve sebep sosyo-ekonomiktir. Bu grevin sebebi konumundaki olay angaryadır. İşçilerin bu haksızlığa karşı koymak için birlikte hareket ettikleri görülmektedir. Ancak zor durumda bulunan devlet otoritesinin açığından faydalanan Reji Şirketi monopollük haklarını kullanarak, işçilere yapacağı zammı fiyatlarına fazlasıyla yansıtacağını belirtmiştir.

4. SONUÇ

Son dönem Osmanlı ekonomisi incelendiği vakit, geleneğin devam ettirilmeye çalışıldığı görülmektedir. Ancak; gelenek yeni paradigmalara oluşturularak devam ettirilemediği için, devlet kurum ve işleyişinde yenilenme hareketlerini görmekteyiz. Bunun ilk örneği 18. yy. ıslahatları ile başlarken, 19. yy.'da da daha kitlesel bir dönüşüm yaşanmış ve Tanzimat Fermanı (1839) ilan edilerek, devlet kurumlarında modernite süreci başlatılmıştır.

Ancak bu modernleşme süreci ekonomideki istenen değişimi sağlayamamış ve Osmanlı Devleti ilk dış borcunu 1854'te alarak, ekonomide yeni bir süreci başlatmış, ilerleyen süreçte görüldüğü gibi 1875 moratoryumu ilan edilerek ekonomideki egemenlik hakları İngiltere'ye devredilmiştir. Yapılan planlamalar neticesinde, borçların ödenmesi için tütün sektöründe tekel oluşumuna gidilmiş ve bunun kontrolü, yine borçların ödenmesi için ekonomi yönetimini sağlayan Duyun-u Umumiye'ye bağlı olarak kurulan Reji Şirketi'ne verilmiştir.

Reji Şirketi tütün sektörü üzerinde mutlak bir hakimiyet kurmuş ve üretim ile tüketimin her aşamasında gelir elde etmiştir. Burada Reji Şirketi'nin yapmaya çalıştığı tütün sektörünü geliştirmekten çok, tütün üzerinden şirketin nasıl daha fazla gelir elde edebilmesidir. Bunun en göze çarpan kanıtları, Reji Şirketi'nin tütün alım ve satım fiyatları arasındaki büyük farklar, elde ettiği gelirler ve kolcu birliklerinin devreye sokulmasıdır. 1885-1886 yılları arasında tütün alım fiyatı kilogram başına 7,6 kuruş iken, satış fiyatı 26,10 kuruş; 1904-1905 yılları arasında alım fiyatı 6,5'e düşmüş ve satış fiyatı 28,1 kuruşa çıkmıştır,1910-1911 yılları arasında alım fiyatı 7,8 kuruş iken, satış fiyatı 34,07 kuruştur. Verilen üç yıl aralığında alım fiyatlarında fazla değişiklik olmaz iken, satış fiyatlarındaki değişim göze çarpmaktadır; bunlarla birlikte aynı yıllardaki gelire baktığımızda ise, şirketin geliri 1885-1886 yılları arasında 650.000 Osmanlı lirası, 1904-1905 yılları arası gelir 811.623 Osmanlı lirası, 1910-1911 yılları arası gelir 1.049.443 Osmanlı lirasıdır. Şirket bu alım-satım fiyatlarını hükümet komiserinin de dahil olduğu bir komisyonla belirlemektedir; ancak tütün imalatçısı ve üreticilerinin muzdarip olduğu bir başka konu da reji komiserinin görevini yapmadığı üzerinedir. Dolayısıyla burada rejinin, çalışma şartnamesindeki şartlara uyarak fiyatları belirlediği görülmekte, ancak kaçakçılık vakalarındaki artışa bakıldığında da ortada adaletsiz bir durum olduğu ve rejinin tütüncülük sektörünü geliştirmekten çok, gelir elde etme kaygısının öne çıktığı görülecektir.

Bu verilerden hareketle yıllar içerisinde alım fiyatlarındaki değişimin az olduğunu, ancak satış fiyatlarındaki değişimin artan bir trend takip ettiğini ve bunlarla üreticinin kazancının düşük seviyelerde kalırken, aynı zamanda üretici kısmı olan fabrika işçilerinin de bu makalede anlattığımız gibi yetersiz yevmiyelerinden ötürü grev yaptıkları bilinmektedir. Yine bunlarla birlikte gelirin artan bir trend takip ettiği ve şirketin herhangi bir şekilde

kaçakçılığa müsaade etmeyerek kolcu birliklerini oluşturduğu bilinmektedir. Kolcu birliklerinin şirkete bir maliyeti vardır; ancak ortaya çıkan rakamlar, tütün üreticisi ve imalatçısının az kazandığını ve sadece şirketin kâr ettiğini göstermektedir. Bunlarla birlikte Reji Şirketi'nin Duyun-u Umumiye'ye bağlı bir şirket olduğu ve Duyun-u Umumiye'nin de Osmanlı dış borçlarını tahsis etmek üzere kurulduğu gerçeği göz önüne alınca, şirketin amacının tütün sektörünü geliştirmekten çok, tütün sektöründen nasıl daha fazla gelir elde edilebileceği sonucu çıkmaktadır.

Şirketin İstanbul'daki fabrikası olan, Cibali Tütün Fabrikası; Reji Şirketi'nin en çok mamül mal çıktısının alındığı fabrikadır. Bu fabrika da işçilerin çalışma koşulları, dönemin İstanbul işçisinin ortalama koşullarının altındadır. Bundan ötürü, Reji Şirketi'nin faaliyet gösterdiği yıllarda, reji işçisinin, hareketlenmelerine yoğun bir şekilde rastlamak mümkündür. Bu hareketlenmelerin en çok görülen grevlerdir. Reji işçisinin grevi, sadece grev karakteri barındırmaz; bazen basın açıklaması görülürken bazen de makine kırıcılığı(luddisme) da kapsamaktadır. Bu makalede, bu grevlerin sebeplerinin ve taleplerinin birbirlerinden ayrı şeyler olduklarını ve yapılan grevler sürecinde reji işçisinde oluşan “işçi sınıfı bilinci” açıklanmaktadır.

Cibali reji işçisinin 1883-1925 yılları arasında yedi adet grevine rastlanmıştır. Bu grevler katılımcı sayısı ve katılımcı özellikleri bakımından değişkenlik göstermiştir. Bu grevlerden biri ile alakalı arşiv belgesine rastlanmazken, öteki altı grevle alakalı birincil(arşiv belgesi) ve ikincil(mecmua,gazete vs.) kaynaklara ulaşılarak, grev sebeplerinin sosyo-ekonomik sebeplerinin farklılık gösterdiği; ancak grev taleplerinin dönemlere göre güncellenerek sabit tutulduğu görülmüştür. Grev sebeplerine bakıldığı vakit; otomasyon, dini-kültürel sebepler, özgürlük talebi ve angarya görülmektedir. Bu sebeplerin sonucunda işçi, grev yapmakta ve ekonomik taleplerde bulunmaktadır, bu talepler genel olarak yevmiyelere zam yapılması, mesai sürelerinin kısaltılması ve fabrika sağlık koşullarının iyileştirilmesi üzerinedir.

Cibali reji işçisi, grevler süresince “işçi sınıfı bilinci”ni oluşturabilmiştir. Tespit edilen ilk ve son grev arasındaki farklılıkları incelendiği vakit, ilkinde greve katılım 52 işçi ile başlarken, son grevde katılımın neredeyse 1400 işçi civarında olduğu belirtilmiştir. Bu süreçte, Cibali reji işçilerinin, Selanikli reji işçilerinden etkilendiği belirtilmiş ve sosyalist düşüncelerle tanıştığı açıklanmıştır. Çünkü Osmanlı işçi hareketlerine bakıldığı vakit, ilk defa sosyalist işçilerin Selanik'te olduğu görülmüştür. Ancak İstanbul'da karışıklık çıkarabilecek herhangi bir ideolojinin yayılımına izin verilmediği için Cibali reji işçileri arasında sosyalizm yayılmamıştır. Oluşan bu işçi sınıfı bilincine gayrimüslimlerin daha çok itibâr ettikleri görülmektedir; nitekim 1911-Nisan Grevi'ne bakıldığı vakit artık, işçilerin birbirleri üzerinde greve katılım konusunda baskı yaptıkları görülmektedir. Bu bilinç ilerleyen süreçte kendini iyice hissettirmiş ve bundan sonra oluşan grevlerde neredeyse tam mevcut ile katılım olmuştur.

Reji Şirketi'nin uyguladığı baskılardan ötürü oluşan grevleri “organize eylem” diye nitelendiremeyiz. Çünkü grevlerin oluşumu tepkisel karakterlidir. Ayrıca bu grevleri organize edecek olan sendikal oluşumlar 1908 yılına kadar gelen hukuki kısıtlamalar neticesinde kurulamamıştır.

Reji Şirketi 1925 yılında devlet tarafından satın alınarak millileştirilmiştir. Ancak yeni kurulan Türkiye Cumhuriyeti, Osmanlı Devleti'nin kurum ve mevzuatını tekel bağlamında devam ettirmiştir. Bundan ötürü Cumhuriyet döneminde de tekel işçilerinin grevlerinin devam ettiği bilinmektedir.

KAYNAKÇA

Balsoy, G.(2009).“Gendering Ottoman Labor History: The Cibali Régie Factory in the Early Twentieth Century”,
International Review of Social History, 45-68.

BOA A. DVN.MKL. 55/22 8 Şevval 1331/10 Eylül 1913.

BOA BEO 2794/209533 5 Safer 1324/31 Mart 1906.

BOA BEO 2799/209903 13 Safer 1324/8 Nisan 1906.

BOA DH. EUM. KADL 14/22 17 Rebiülahir 1329/17 Nisan1911.

BOA DH. İD 107/24 14 Cemaziyelahir 1329/13 Mayıs 1911.

BOA Y.A.HUS 501/44 6 Safer 1324/1 Nisan 1906.

BOA Y.A.HUS. 481/105 22 Rebiülahir 1322/30 Kasım 1904.

- BOA ZB 383/82 30 Temmuz 1324/12 Ağustos 1908.
- BOA ZB 74/31 4 Ağustos 1324/17 Ağustos 1908.
- BOA, Y.A. HUS. 273/60 10 Şubat 1310/27 Nisan 1893.
- Cemal Paşa(2012).Hatırat (1913-1922), Ahmet Zeki İzgöer(haz.), İstanbul, Nehir Yayınları.
- Dığıroğlu, F.(2007). Memalik-i Osmaniye Duhanları Müşterekü'l-Menfaa Reji Şirketi- Trabzon Reji İdaresi (1883-1914), İstanbul: OBA Yayınları.
- Düstür, 2. Tertip, C.1. 03.Ađ.1325/ 16.08.1909, Dersaadet Matbaası, 1329.
- Düstür, 2. Tertip, C.1. 27.T.1325/ 09.08.1909, Dersaadet Matbaası, 1329.
- Erkson, H. N.(1954). Türkiye Tütünleri-Tütünün Türkiye'deki Tarihi, İstanbul: Yeni Matbaa
- Karakışla, Y.S.(1998). "Osmanlı Sanayi İşçisi Sınıfının Doğuşu" Osmanlı'dan Cumhuriyet Türkiye'sine İşçiler 1839-1950 içinde, D. Quataert, E.J. Zürcher (Der.),İstanbul: İletişim Yayınları.
- Kazgan, H.(1999).Osmanlı'dan Cumhuriyet'e Şirketleşme, İstanbul: Vakıfbank Yayınları.
- Mutluçağ, H.(1967). "Duyûn-ı Umumiye ve Reji Soygunu", Belgelerle Türk Tarihi Dergisi, 2, 33-39.
- Oktar, T.(1992).Osmanlı Devleti'nde Reji Şirketi (Memaliki Şahane Duhanları Müşterekül Menfaa Reji İdaresi), İstanbul: Bilim-Teknik Yayınevi.
- Ökçün, G.(1970).1913-1915 Yılları Osmanlı Sanayi İstatistikleri, Ankara, Ankara Üniversitesi SBF Yayınları No:299.
- Pamuk, Ş.(2007).Osmanlı Ekonomisi ve Kurumları, İstanbul: Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları.
- Quataert, D. (1987).Osmanlı Devleti'nde Avrupa İktisadi Yayılımı ve Direniş (1881-1908), S. Tekay (Çev.), Ankara: Yurt Yayınları.
- Quataert, D. ve Zürcher, E. J. (1998).Osmanlı'dan Cumhuriyet Türkiye'si'ne İşçiler 1839-1950, İstanbul, İletişim Yayınları.
- Reji Amelesi(31.T .1324/13.08.1908), Tanin, Sayı:13.
- Reji Amelesinin Metalibatı(01.Hzr.1336/01.06.1920) İkdam Gazetesi.
- Reji Amelesinin Ta'til-i Eşgali(23.Ma.1327/05.04.1911), Sa'y ve Amel, Sayı:8.
- Reji Fabrikasında(31.T.1324/13.08.1908), Servet-i Fünun, Sayı:19.
- Reji ve Amelesi(09.Hzr.1336/09.06.1920), İkdam Gazetesi.
- Ricardo, D.(2008).Vergilendirmenin ve Siyasal İktisadın Prensipleri, B. Zeren (Çev.), İstanbul: İş Bankası Kültür Yayınları.
- Sülker, K.(1976).Türkiye'de İşçi Hareketleri, İstanbul:Gerçek Yayınevi.
- Şanda, H. (), 1908 İşçi Hareketleri-Yarı Müstemleke Oluş Tarihi, Gözlem Yayınları.
- Tabakoğlu, A.(2009). Türkiye İktisat Tarihi, İstanbul: Dergâh Yayınları.
- Toprak, Z.(1977). "1908 İşçi Hareketleri ve Jön Türkler" Yurt ve Dünya, 2, 227-295.
- Tütün İşçileri(1340(1924)). Aydınlık Mecmuası, Sayı:6.
- Velay, A. D. (1946).Türkiye Maliye Tarihi, Ankara, Maliye Tetkik Kurulu Yayınları, C. Serisi, No:4.
- Velikov, S.(1964). "Sur Le Mouvement Ouvrier Et Socialiste En Turquie Après La Rèvolution Jeune-Turque De 1908", Etudes Balkaniques, 1, 29-47.
- Yıldırım, K.(2011). Osmanlı Çalışma Hayatında İşçi Örgütlenmesi ve İşçi Hareketlerinin Gelişimi (1870-1922), Doktora Tezi, İstanbul Üniversitesi.

ARAŞTIRMA MAKALESİ / RESEARCH ARTICLE

İKNA EDİCİ İLETİŞİM TEKNİĞİ OLARAK TEK YANLI VE İKİ YANLI SUNUMUN KRİZ YÖNETİMİ SÜRECİNE ETKİSİ*

THE EFFECT OF ONE-SIDED AND TWO-SIDED MESSAGES AS A PERSUASIVE COMMUNICATION TECHNIQUE ON CRISIS MANAGEMENT PROCESS

Prof. Dr. Ümit ARKLAN¹

Arş. Gör. Nurullah Zafer KARTAL²

ÖZ

Birçok yapının entegre bir biçimde eylemlerini gerçekleştirmekte olduğu günümüz toplumlarında, bir yapıda meydana gelen değişim diğer yapılara da sirayet ederek, işleyiş süreçlerini etkileyebilme yeteneğine sahiptir. Etkileşimin doğrudan, yoğun ve olumsuz olduğu durumlar, kuruluşlar için sadece farklı sorun alanları oluşturmakla kalmamakta, kimi zaman çok daha ileri boyutlara vararak kriz halini almaktadır. Sistemli ve bilinçli bir biçimde yönetilmeyi gerektiren, bu bağlamda da etkili bir kriz iletişimini hayati kılan kriz dönemlerinde dikkat edilecek başlıca hususlardan birisi, medya ve diğer hedef kitlelerle yakın temas sağlanırken, aktarılabilecek bilgilerde izlenilecek yol ve kullanılacak tekniklerdir. Kurumsal yapı duruma göre, tek yanlı bilgi aktarımını tercih edebileceği gibi, iki yanlı bilgilendirme sürecini de yeğleyebilir. Bu çalışmada hangi durumlarda tek yanlı sunumun, hangilerinde ise iki yanlı sunumun uygun olacağı retoriksel tasarım çerçevesinde değerlendirilmektedir. Tüm bu değerlendirmeler yapılırken, seçilecek yollarda krizin türünün, boyutunun, faaliyet gösterilen sektörel yapının, hedef kitledeki algının ve krize yaklaşım tarzının hangi oranda, nasıl bir belirleyici etkiye sahip olduğu bağlamından hareket edilmektedir. Sonuç olarak tek yanlı sunumun, eğitim düzeyi düşük ve tek kanaldan bilgilenen hedef kitle için kısa süreli etki yaratılmak istendiğinde devreye sokulmasının, diğer durumlarda ise iki yanlı sunumun kriz dönemlerinde iletişim tekniği olarak kullanılmasının uygun olduğu yönündeki sonuçlar gerekçeleriyle birlikte ortaya konulmaktadır.

Anahtar Kelimeler: Kriz, Kriz Yönetimi, Kriz İletişimi, Tek Yanlı Sunum, İki Yanlı Sunum.

JEL Sınıflandırma Kodları: H12, D83, G34.

ABSTRACT

In today's societies, in which many structures perform their activities in an integrated manner, a change in a structure has a feature to affect operation processes by expanding to other structures. Situations where interactions are direct, intense and negative, not only create different problem areas for the institutions, but also sometimes cause crisis by going further. One of the most important points requiring attention in crisis periods, which needs to be managed systematically and consciously and makes crisis communication vital in this context, is procedures

* Bu çalışma 18-21 Ekim 2017 tarihleri arasında Alanya/Antalya'da düzenlenen II. International Academic Research Congress (INES)'de bildiri olarak sunulan ve özet metni basılan "Kriz Yönetiminde Tek Yanlı ve İki Yanlı Sunumun Etkisi" başlıklı çalışmanın gözden geçirilmiş ve genişletilmiş halidir.

¹ Süleyman Demirel Üniversitesi, İletişim Fakültesi, Halkla İlişkiler ve Tanıtım Bölümü, umitarklan@sdu.edu.tr, <https://orcid.org/0000-0003-0066-3122>

² Süleyman Demirel Üniversitesi, İletişim Fakültesi, Halkla İlişkiler ve Tanıtım Bölümü, zaferkartal@sdu.edu.tr, <https://orcid.org/0000-0001-9172-2954>

to follow and techniques to be used in transmitting information while establishing close contact. According to circumstances institutional structure may prefer one-sided messages or two-sided messages process as well. In the study, the coherence of one-sided or two-sided messages under what situations is assessed within the scope of rhetorical design. The type and dimension of the crisis, the structure of the sector, and to what extent and how the type of the crisis approach and perception of target group have a determining effect are taken into consideration while making all these assessments. In conclusion, the results revealing that one-sided messages are coherent for target groups who are not well-educated and access information through a single channel when short term effect is desired, and two-sided messages are to be used as communication technique during crisis periods are presented with reasoning.

Keywords: Crisis, Crisis Management, Crisis Communication, One-Sided Messages, Two-Sided Messages.

JEL Classification Codes: H12, D83, G34.

1. GİRİŞ

Normal seyrinde devam eden bir süreç içerisinde meydana gelen aykırılık (TDK, 2017) durumları şeklinde ifade edilebilecek olan ‘krizleri, kurumun saygınlığının en üst noktada sorgulandığı ortamlar olarak nitelendirmek mümkündür’ (Kadıbeşegil, 2004:128). Kurumlar için beklenmedik ve zor zamanlar olan, kayıtsız kalmanın ya da yeterli hassasiyeti göstermemenin bedelinin çok ağır olabileceği kriz dönemleri, alışlagelmiş işleyiş düzeninin dışına çıktığı, olağanüstü koşulların hakim olduğu süreçleri kapsamaktadır. ‘Böyle durumlarda oluşan olumlu veya olumsuz kanaatlerin yıllar boyunca değişmesi oldukça zor olduğundan’ (Kadıbeşegil, 2004:128), etkili ve verimli bir şekilde yönetilmediğinde karşılaşılabilecek sonuçlar kurum için yıkıcı olabilmektedir. Krizin etkili yönetilebilmesi için ise, kriz öncesinde, kriz sırasında ve kriz sonrasında faaliyetlerin, oluşturulacak iyi bir kriz yönetim ekibi tarafından tek elden koordine edilmesi, belirli bir plan dahilinde sistemli ve bilinçli hareket tarzının sergilenmesi, krizin nedenlerinin ve boyutlarının çok iyi analiz edilerek durumun medya başta olmak üzere tüm hedef kitlelerle paylaşılması elzemdir.

Kurumsal yapılar üzerinde bu denli tesir sağlayabilen kriz durumlarını, ‘iletişimsel düzeyde durdurmaya yönelik faaliyetler dizisi olan kriz yönetimi sürecinde’ (Hearit ve Courtright, 2003:87) iletişim stratejisini ve tekniğini doğru seçmek, üzerinde dikkatlice düşünülmesi gereken en önemli noktalar arasındadır. Özellikle iletişim sürecinde, sadece bir yanın üzerinden iletişimi kurgulamak olan tek yanlı sunum veya hem olumlu hem de olumsuz yanın mesaj kurgulama sürecinde dikkate alındığı iki yanlı sunumun kullanılması farklı türden sonuçları beraberinde getirecektir. Tercih edilen teknik, isabet derecesiyle doğru orantılı olarak, kriz sürecinin iyi yönlere gitmesine sebebiyet vererek sona ermesini hatta kurumun güçlenerek bu süreçten çıkmasını sağlayabileceği gibi, krizin boyut değiştirmesine, daha kötü yönlere giderek tırmanmasına ve kurum üzerinde yıkıcı etkiler meydana getirmesine yol açabilecektir.

Tüm bu ön kabullerden hareketle çalışmanın amacı, kriz yönetiminde tek yanlı ve iki yanlı sunumun etki yönlerini ve etki düzeylerini karşılaştırmalı olarak ortaya koymaktır. Bu amaç doğrultusunda, öncelikle krize, kriz yönetimine, krize etki eden faktörlere ve tek yanlı ve iki yanlı sunuma ilişkin kavramsal çerçeveye ortaya konulmakta, ardından retoriksel analiz tasarımı kullanılarak kriz yönetiminde tek yanlı ve iki yanlı sunumun ‘ilk olarak etkili bir şekilde iletişim üretimi, araçları ve yolları (örneğin bir düşüncenin nasıl bir forma girip izleyici, dinleyici ve okuyucuya sunulduğu), ikinci olarak ise ikna ile ilgili konular’ (Erdoğan, 2012:148) açısından değerlendirilmesi yapılmaktadır.

2. KRİZ VE KRİZ YÖNETİMİ

İnsanlığın başlangıcından itibaren bireyler, hem kendi başlarına hem de gruplar içerisinde bir anda beliren veya silsileler halinde geleceğinin işaretlerini veren sorun ve çıkmazların içerisine girmiş, yeri geldiği zaman söz konusu sorun ve çıkmazları kolaylıkla ya da çeşitli bedeller ödeyerek atlatmış, yeri geldiğinde ise ellerinden geleni yapmalarına rağmen istedikleri yönde bir sonuç alamamışlardır. İlk zamanlarda bireyleri ilgilendiren konuların nispeten daha mikro düzeyde olması, karşılaşılabilecek sorunların hinterlandının da mikro ölçekte olmasına sebebiyet vermiştir. Fakat gün geçtikçe karşılaşılan ve etkileşim içerisine girilen insanların fazlaşması, ulaşım standartlarının giderek iyileşmesi, ekonomik ve siyasi yaşamda oluşan değişiklikler, her teknolojik yeniliğin ve icadın belirli düzeyde toplulukları etkilemesi, doğaya bilerek veya bilmeyerek yapılan müdahaleler, iletişim

alanında olan yeniliklerin tesir alanının büyük seviyelere ulaşması ve içinde yaşanılan çağın gereklilikleri yeni sorunları ortaya çıkararak, yaşanan olumsuzlukların çapını ve karmaşıklık düzeyini artırmış, bahsi geçen sorunların kriz seviyesine evrilmesini daha kolay ve hızlı hale getirmiştir. Özellikle günümüzde yaşanılan çağın ekonomik, siyasi, sosyolojik ve psikolojik açıdan çok karmaşık ve konjonktür olarak her şeye gebe olması, karşılaşılabilecek krizlerin de sayısının ve zorluk düzeyinin artmasına ve etki alanının makro düzeyde olmasına yol açmaktadır.

Günümüzde sıkça duyduğumuz ve önemli kavramlardan biri olan kriz kavramını, literatür incelendiğinde konuyla ilgilenen araştırmacıların farklı yönlerine odaklanarak farklı tanımlamalarla nitelmiş olduğu görülmektedir. Söz konusu araştırmacıların ön plana çıkardıkları yönlerden hareketle konu hakkında daha kapsayıcı bir tanım ya da en azından bir betimleme yapmak gerekirse: kriz, bütün kurumsal yapıların karşılaşılabileceği, ‘yavaş yavaş veya birden bire oluşabilen (Ertekin, 2000:107), beklenilmeyen (Kadıbeşegil, 2004:127; Biber, 2007:61; Davis, 2006:112) ve önceden sezilemeyen (Kazancı, 2007:381-382; Ergenoğlu, 2011:34), aniden gelişen (Akdağ, 2005:3), işleyişi bozan hatta yok edebilen (Sayımer, 2008:238), öngörme (Pira ve Sohodol, 2008:25; Ertekin, 2000:108) ve önleme sistemlerini yetersiz bırakan (Aykaç, 2001:125-126; Ergenoğlu, 2011:34), güveni baltalayan, dedikodu ve spekülasyon başlatan (Tengilimoğlu ve Öztürk, 2008:191), ciddi, büyük, negatif, kamusal ve halkı içine çeken (Erdoğan, 2006:257), en değerli varlıklara, inanırlığa ve şöhrete ciddi bir şekilde zarar verebilen (Geçikli, 2008:229), geleceğin tahminini zorlaştıran (Göksel, 2010:125), amaç ve varlığı tehdit ederken (Aykaç, 2001:125-126), buhran ve gerilim yaratan (Topaloğlu ve Tunç, 1997:88) istikrarsız durumdur (Devecioğlu, 2003:1).

Bu bağlamda kuruluşların muhatap aldığı hedef kitlelere bağımlı olmaları ve medyanın günlük yaşam içerisinde etkisini artırması krizlerle karşılaşma olasılığını yükseltirken (Peltekoğlu, 2007:444), toplumda bulunan hiçbir kurum söz konusu bu durumdan muaf olmamaktadır (Seitel, 2016:350). Fakat toplumda yaşayan bireylerin ve tüzel kişiliklerin karşılaştığı her sorun kriz olarak nitelendirilmemektedir. Kişileri ve kurumları etkileyen bir ‘kriz durumundan söz edilebilmesi için bazı kıstasların mevcut olması ve yaşanması gerekmektedir. Bahsi geçen kıstas ve gereklilikler şu şekilde sıralanabilir:

- ‘Bir kaza veya olay sonucunda ciddi şekilde yaralanmaların ve ölümlerin meydana gelmesi,
- Mütecaviz veya mütecaviz olmayan bir topluluk ya da kişi tarafından meydana getirilen ve kuruluşun faaliyetlerine ciddi bir şekilde zarar veren ya da verme eğilimi olan eylemlerin gerçekleştirilmesi,
- Yerel ya da ulusal düzeyde medyanın ilgisini çeken önemli bir hadisenin vuku bulması’ (Aydede, 2007:157-158),
- ‘Kuruluşun itibarının sarsılması,
- Problemin çözülmesi için zamanın sınırlı olması,
- Ansızın bir vakitte meydana gelmesi’ (Biber, 2004:79) gibi bir veya birden fazla olayın ortaya çıkması herhangi bir olumsuzluğun kriz olarak değerlendirilmesinde belirleyici olmaktadır.

Öte yandan kişilerin ve kurumların farklı düzeylerde birbirlerine entegre bir şekilde varlıklarını devam ettirdiği günümüzde, herhangi bir alanda yaşanan gerilim ve buhran halinin kelebek etkisiyle başka alan ve sahalarda tesirlerinin görülmesi, mütemadiyen krizler yaratmakta, doğal olarak bu durum karşısında birimler çeşitli bağışıklık sistemleri kazanma uğraşı ve gayesi içinde olmaktadır. Bu yüzden mikro düzeyde, herhangi bir kriz ortamının oluşmasına engel teşkil edecek araştırma ve planların yapılmasını, eğer kriz durumu hasıl olmuşsa daha önce yapılmış olan planların mevcut durum özelinde revize edilerek uygulanmasını ve gerekli iletişim faaliyetlerinin yönetilmesini, kriz sonrası dönemde ise olayın vermiş olduğu zararları, meydana getirdiği yıkıntıları onarma işlemlerini içeren kriz yönetimi kurumsal yapılar için elzem bir yönetsel araç olmaktadır.

Doğal ve insan yapımı felaketlerde zararın üstesinden gelmek için stratejiler kurmayı, prova etmeyi, değerlendirmeyi ve uygulamayı içeren (Erdoğan, 2006:229), krizi tahminleyen ve kurum lehine sonuçlanması için çalışan (Budak ve Budak, 1998:246), krizlerin kurumsal itibara, finansal varlıklara ve hedef kitle ile ilişkilere verebileceği zararı en alt düzeye indirgemek için uğraş veren (Demir, 2008-2009:21) kriz yönetimi, sadece riskten kaçınmak ve beklenmedik olaylar karşısında planlar yapmaktan ziyade (Pheng vd., 1999:232), hedef kitleler nazarında zedelenen veya yok olan güvenin yeniden tesis edilerek tazelenmesini, yıpranan kurumsal imajın onarılmasını ve hedef kitlelerin kuruma desteğini de (Akdağ ve Arkan, 2011:770) sağlamak üzere hayata geçirilmektedir.

Bu bağlamda etkin şekilde kriz yönetimi yapılması açısından, ‘krizin temel olarak üç ana dönemi olan; kriz öncesi dönem (krizin kavramsal olarak başlangıç noktası-kuluçka dönemi), kriz dönemi (belirme anı-hücum safhası-kurtarma safhası), kriz sonrası dönem (yeniden yapılanma safhası)’ (Pira ve Sohodol, 2008:47) içerisinde proaktif ve reaktif stratejiler doğrultusunda gerekli adımların atılması uygun olacaktır.

Kriz hazırlık dönemi olarak değerlendirilebilen kriz öncesi dönem, potansiyel risklerin ve içinde bulunulan sektör veya durumun krize sebebiyet verme olasılıklarının hesaplanmasını, söz konusu bu hesaplamalar dahilinde ilerde böyle bir durumla karşılaşılması halinde atılacak olan adımların haritalandırılmasını, strateji ve taktiklerin belirlenmesini, krize karşı koyabilecek her türlü ekip ve ekipmanların hazırlanmasını içermektedir. Ayrıca bu dönem içerisinde ‘muhtemel kriz senaryolarını oluşturmak’ (Göksel, 2010:126), krizle ilgili beyin fırtınaları ve ortak çalışmalar yapmak (Kadıbeşgil, 2004:128), politikalar üretmek, yaşanabilecek krizlerden kimlerin etkileneceğini tahmin ve iletişim kanallarını tespit etmek (Aydede, 2007:158-159) oluşabilecek herhangi bir krizin iyi bir şekilde yönetilmesini sağlayacaktır.

İkinci evre olan kriz dönemi, krizin sonuçlarının kendini gösterdiği, böylelikle algılanmaya başlandığı, oluşan olumsuz durumun sonlandırılması için uğraş verildiği bir dönemdir (Filiz, 2007:13). Bir sorunun yıkıcı etkilerinin iyiden iyiye kendini hissettirdiği bu dönemde karşılaşılan kriz, eğer daha önce mütelaası yapılmış bir oluşum ise var olan plan ve hazırlıklar yeniden gözden geçirilmek suretiyle devreye konulmaktadır. Daha önce yapılmış bahsi geçen plan ve hazırlıklar meydana gelen krizin getirdiklerine cevap niteliği taşımamakta ise daha çok reaktif bir kriz yönetimi uygulanması doğru olacaktır.

Kriz anında, yapılan hatayı kabul ederek ve sorumluluğu üstlenerek gereken adımların atılması (Emre ve Esener, 2009:162), çeşitli iletişim kanallarının kullanılarak ‘kamunun bilgilendirilmesi’ (Türk, 2007:126), esnek bir yaklaşım tarzıyla (Kazancı, 2014:21), en uygun yanıt verme stratejisinin seçilmesi (Eğinli, 2014:57) ve aceleci yaklaşımlarla hayata geçirilmesi gereken faaliyetlerin oldu bittiye getirilmesinden ziyade, sistemli, planlı ve bilinçli bir eylem tarzının sergilenmesi gerekmektedir (Arklan, 2014:246). Bu noktada, kriz yönetim ekibi tarafından ‘iyi haberlerin yanı sıra kötü haberlerin de tamamen üst yönetime bildirilmesi’ (Parsons, 1996:27) ve bu sayede sağlıklı bir bilgilendirme temeline dayalı isabetli kararların alınması önem arz etmektedir.

Krizin büyük oranda veya tamamen sona erdiği kriz sonrası dönemde ise, ‘krizin etkilerini silmeye ve oluşan kötü durumun tekrar etmemesi için yapılacak çalışmalara odaklanılmaktadır’ (Pira, 2005:125). Kriz anında ‘yitirilen güvenin yeniden sağlanması gelecekte oluşacak başarının ön koşulları arasındadır’ (Kazancı, 2014: 25). Bu yüzden önemli bir buhran ve stres halinin sona ermesi olarak değerlendirilebilecek bu dönem içerisinde ‘kuruma gelen zarar halinin onarılması ve krizin meydana getirdiği yeni fırsatların değerlendirilmesi’ (Pira, 2005:125) temel karakteristiği oluşturan olmazsa olmazlar arasındadır.

Öz bir anlatımla, buhranlı, zaman ve karar verme baskısıyla stresli dönemler olarak aks ettirilebilecek olan krizler her ne kadar beklenmedik ve ani bir şekilde zuhur etse de, içinde bulunulan sektörün yapısı, kurumda iş yapan çalışanların profili, hizmet edilen hedef kitle, çalışanların görev konumları, dahilinde bulunulan ekonomik ve siyasi yapı, coğrafi düzlem vb. gibi farklı değişkenlerin işleyiş koşulları tahmin ve analiz edilerek önceden kestirilebilir. Kriz zamanlarında ortaya çıkan kötü algıyı ve stresli yapıyı elimine etme amacıyla olan kriz yönetimi; kriz öncesi dönemde krize karşı bağımsızlık kazanma adına gerekli tedbir ve düzenlemeleri, kriz anında krizin daha yüksek boyutlara ulaşmaması ve bir an önce ortadan kalkması, hatta mümkünse yarattığı fırsatların değerlendirilmesi için uygulamaları, kriz sonrası dönemde ise krizin yıkıntılarını ortadan kaldıracak, normal yaşam seyrine dönmeyi kolaylaştırıp hızlandıracak faaliyetleri hayata geçirmek suretiyle bünyesinde bulunduğu yapıya hizmet etmektedir.

3. KRİZE ETKİ EDEN FAKTÖRLER

3.1. Kriz Türü

Kişiler ve kurumlar her ne kadar iç dinamiği sonucu meydana gelen krizlerden etkilenme potansiyeline sahip olsa da, kendi buldukları ortam, ekonomik koşullar, coğrafi durum, siyasi ve sosyal yapı gibi birçok değişkenin tesiriyle ortaya çıkabilecek krizlerden de etkilenebilmektedir. Hatta birebir bağlantılı bulunmayan sektörlerde yaşanabilecek krizler dolaylı olarak dalga dalga etkisini hissettirebilmekte, çalışmaları sektöre uğratabilmekte, imaj ve itibara zarar verebilmektedir. Nitekim ‘bireylerin ve kurumların günlük yaşamlarının ayrılmaz parçası olarak nitelendirilebilecek krizler (Açıkgöz, 2009:259), ekonomik sistem ve durum, teknolojik gelişmeler,

toplumsal, kültürel, hukuki, siyasi, uluslararası ve doğal etmenler (Aksu, 2010:43) gibi çok farklı nedenlerden kaynaklanabilmektedir' (Açıkgöz, 2009:259).

Literatürde herhangi bir koşulda karşılaşılabilecek kriz türlerine bakıldığında oldukça farklı kategorileştirmeler mevcuttur. 'Burada krizin hangi yönüne odaklanıldığı önemlidir. Odaklanılan yön bağlamında yapılan ayrımlar, gerçekleşen bir krizin farklı türler içerisinde dahil olmasını da olanaklı hale getirmektedir. Sözü edilen yönleri, krizin ortaya çıkışı, gelişim seyri, doğası, etki alanı, etki düzeyi gibi açılardan kategorilendirmek mümkündür' (Arklan, 2014:218). Bu bağlamda krizler, ürün kaynaklı, doğal felaketlerin yol açtığı, çevresel felaketlere yol açan ve şiddet kaynaklı krizler (Peltekoğlu, 2007:469), öngörülebilir ve ansızın beklenmedik şekilde gelişen krizler (Geçikli, 2008:232; Fidan ve Gülsünler, 2003:469), yavaş yavaş gelişen ve birdenbire meydana gelen krizler, dar alanı kapsayan ve geniş bir alana yayılan krizler (Ertekin, 2000:107), iç etmenlerden kaynaklı ve dış etmenlerden kaynaklı krizler (Kazancı, 2007:382; Özden, 2009:7-10), kontrol edilebilir ve kontrol edilemez krizler (Geçikli, 2008:230) şeklinde çeşitlendirilebilir.

Krizler yapılarına, büyüklüklerine ve şiddetlerine göre değişmesine rağmen (Tengilimoğlu ve Öztürk, 2008:169), kriz türleri için detaylı bir şekilde plan hazırlanması krize yenik düşme veya onun üstesinden gelme noktasında tayin edici olmaktadır (Pheng vd., 1999:231). Herhangi bir kriz için kriz yönetim planı hazırlanırken, bünyesinde bulunan kurumların karşılaşma olasılıkları yüksek olan sorunların göz önüne alınması ve bahsi geçen planın bu yönde dizayn edilmesi başarı düzeyini etkilemektedir. Kriz yönetim sürecinde kriz türlerini belirlemek, hazırlanacak planları bu yönde şekillendirmek, sektörde bulunan aktif veya aktif olmayan kurumların daha önce ne gibi kriz türlerine maruz kaldıklarının analizini yapmak süreci etkin ve verimli bir şekilde yürütmek adına elzem olabilmektedir.

3.2. Faaliyet Gösterilen Sektör

Kurumsal yapılar varlığını devam ettirdiği sürece sıkıntılı ve zor durumların yaşandığı kriz dönemleriyle her zaman (Karaköse, 2007:13) karşılaşma olasılığına sahiptir. Krizler gerek kurumun içinde bulunduğu ulusal sınırlar dahilinde, gerekse uluslararası sebeplerden kaynaklanabileceği gibi, içinde faaliyet gösterilen sektörden dolayı da meydana gelebilmektedir (Erol, 2010:165). Kurumun eylemlerini gerçekleştirmekte olduğu sektörün doğası ve çalışma koşulları sıkıntı ve buhran dönemi olarak adlandırılabilir olan krizleri tetikleyebilme potansiyelini bünyesinde barındırabilmektedir. Bunun yanı sıra, artık hiçbir yer birbirine uzak olmadığı günümüz dünyasında, başka ülkede meydana gelebilecek bir krizin aynı sektörde bulunan kendi türdeşlerine az veya çok tesir edebilme potansiyelini daha fazla taşımakta olduğu da bir gerçektir.

Ekonomik, doğal, sosyo-kültürel, teknolojik ve hukuksal çevrede meydana gelen değişiklikler, genel ekonomik belirsizlikler ve dalgalanmalar olarak sıralanabilecek (Erol, 2010:167) çevresel etmenlerin bir veya birkaçında meydana gelen bir değişiklik, etki potansiyelinin güçlü olduğu da varsayılırsa, kurumlar nezdinde içinden çıkılamayacak bir duruma sebep olabilir. Söz konusu etmenlerin kurumsal yapılar üzerindeki etki düzeyi, kurumun faaliyet gösterdiği sektörle ve o sektörün dinamikleriyle birebir ilişkilidir. Bu yüzden kurumun içinde bulunduğu sektörün analizini yapmak, en uç noktada olsa da bağlantıda bulunan öğelerin söz konusu unsurlara etkisini tanımlamak ve ne gibi bir ilişki içerisinde kurumsal yaşamın devam ettirildiğinin ayrıntısını çıkarmak krize hazırlıksız yakalanmamak adına önemli adımlar olabilmektedir.

Tüm bu adımlar atılırken ise, iki temel husus hatırdan çıkarılmamalıdır. Bunlardan biri, her ne kadar gerekli önlemler alınsa da 'gerek zaman, gerek içinde bulunulan sektör, gerekse şiddeti bakımından birbirinden oldukça farklı olan krizlerin durumsal bir faktör olduğudur (Nardalı ve Çivi, 2004:82). Diğeri ise, kriz dönemlerinde farklı sektörlerin farklı kriterlerden ve değişimlerden etkileneceği gerçeğidir (Bilgin, 2010:111).

3.3. Krizin Boyutu

Günümüzün yoğun rekabet koşulları kurumların sık sık kriz durumlarıyla karşılaşmasına sebebiyet vermektedir. Bu krizlerin boyutları büyük veya küçük, 'şiddetleri az veya çok olsa da kurumlar üzerinde bir etki meydana getirmekte, yaptıkları etkinin boyutları ise farklı düzeylerde olabilmektedir. Yaşanan kriz durumları bazı kuruluşları derinden etkilerken, bazılarını ise faaliyetlerine son verme noktasına getirebilmektedir (Karcıoğlu ve Kaygın, 2010:24).

Bilindiği üzere kurumsal yapılar hem dış hem de iç etmenlerden dolayı kendi faaliyetlerine zarar verecek, hatta sonunu hazırlayacak çeşitli krizlerle karşılaşabilmektedir. Bu krizlerin etkileri ve boyutları elbette birçok değişkenin tesiri altında kalmakla birlikte, etki düzeyiyle doğru orantılı şekilde boyutları da farklılaşmaktadır. Bir krizin boyutu muhtemel olarak etkileyebileceği insan sayısı, çevresel unsurlar, siyasi ve toplumsal kuruluşlar,

kendi bünyesinde bulunan çalışanlar vb. gibi çeşitli etmenlere sirayet etme düzeyiyle yakından ilişkilidir. Bahsi geçen unsurların bir veya birden fazlasının bir krizin kapsamı içerisinde yer alması, krizin boyutunu da değiştirmekte, ne kadar çok unsuru kapsıyorsa o denli farklı boyutlara sahip olacağından, bu durum onun beraberinde getireceği sonuçlar açısından daha uç seviyelere varmasına yol açarak daha yüksek bir yıkıcı güce sahip olmasını, gerçekleştirilecek mücadelenin çok daha zahmet ve külfet gerektirmesini beraberinde getirmektedir.

Ayrıca, krizin yoğunluğu ve ‘şiddeti fazlaştıkça aynı doğrultuda çalışanların ruh sağlığı da bozulacağından, sorunları doğru değerlendiremeyecek seviyelere gelmesine sebebiyet verebileceğinden ve bütün bunlara ek olarak, iş durumunda kararsızlık ve endişe, nedenlerin dinlenilmemesi gibi faktörler çalışanları strese maruz bırakacağından, bu durum krizi derinleştirmekte, derinleşen oluşum ise krizi besleyebilmektedir (Ekinci ve İzci, 2006:40). Bu tip sarmal oluşturan yoğunluğu ve şiddeti fazla krizlerin yönetilmeleri de diğerlerine nazaran çok daha dikkat ve sabır gerektirmekte, tamamen kurum dışı faktörlere odaklanmaktan ziyade, çalışanlar gibi kriz yönetiminin asli unsurları olan kurum içi faktörlerin de önemsenerek, hiçbir ayrıntının göz ardı edilmeksizin süreç içerisindeki işlevinin netleştirilmesini zaruri kılmaktadır.

Sonuç olarak krizlerin etkilediği unsurların sayısı ve etki yoğunluğu arttıkça, boyutu da aynı düzeyde büyümekte ve kuruluşların içerisinde yer aldığı kötü durumun üstesinden gelinmesini daha da zorlaştırmaktadır. Krizin boyutu aynı zamanda onun yaşam süresini etkilemekte, boyutu küçük olan krizler ihtiyatlı bir şekilde yönetildiğinde daha kısa ömürlü, boyutu büyük olanlar ise krize verilecek tepkiye bağlı olarak değişmekle birlikte, içinden çıkılması nispeten hem daha zor hem de daha uzun sürece yayılan dönemler olmaktadır.

3.4. Hedef Kitledeki Algı

Olası alıcılar topluluğu, ürün ve hizmetlerin yöneldiği türdeş nitelikteki insan topluluğu olan hedef kitle (Güz vd., 2002:172) ile kuruluşlar arasında krizin yorumlanması noktasında sık sık çelişkili bir durum mevcut olmaktadır (Ulmer ve Sellnow, 1997:227). Bu çelişkiye sebebiyet veren bir etmen de kriz durumunda olan kurumun hedef kitlede oluşturmuş olduğu geçmişteki ve şimdiki algı düzeyidir.

Kurumsal yapıların yoğunlukla çoklu hedef kitleye hitap etmesi (Benoit, 1997:178), herhangi bir kriz ortamında durumu daha da komplike hale sokabilmektedir. Sorunların radikal derecelerde olduğu kriz dönemlerinde, her hedef kitlenin mevcut koşullardan etkilenme düzeyi birbirinden farklılık göstermekte ve söz konusu bu durum geçmişte elde edilmiş bilgilerle birlikte harmanlandığı zaman değişik türden neticeler verebilmektedir. Kriz zamanında kuruluşu etkileyebilme potansiyeline sahip algı durumu, kriz zamanından önce edinilmiş olan algı ile kriz döneminde gerçekleşen süreç içerisinde kazanılmakta olan algının bir sentezi olarak ortaya çıkabilmektedir.

Kriz öncesi zamanda, kuruluş, eğer olumlu eylemler dizisi gerçekleştirmiş, bu faaliyetleri doğru bir şekilde aktarabilmiş, sorumlu davranışlar sergilemiş, sadece kendi iç ve dış işleyişini düşünmeyip aynı zamanda toplum için de gerekli eylemleri hayata geçirebilmiş, hedef kitleyi ilgilendiren konularda dürüstlüğü temel ilke edinerek güveni sarsmamışsa hedef kitle nezdinde olumlu bir algıya sahip olabilmektedir. Bu olumlu algı da kriz dönemlerinde kuruluşun bahsi geçen kötü durumu daha kolay ve az hasarla atlatmasında veya imkan dahilinde ise fırsata çevirebilmesinde elini rahatlatmakta ve bu zor dönemde gerçekleştirilen yerinde ve bilinçli uygulamalarla aynen, hatta artarak devam edebilmektedir. Bununla birlikte, kuruma ilişkin önceki algı olumlu iken kriz yönetimi sürecinde ‘muhatap alınan hedef kitleleri yorumsuz bırakmak ve sahip olunan bilgiyi saklı tutmak gibi spekülasyonlara sebep olacak ve olayın farklı bir şekilde resmedilmesine yol açabilecek’ (Telliöglü, 2000:55) türden hatalı davranışlar ve hedef kitlenin beklentilerine yeterince cevap verilememesi gibi nedenlerle olumsuzla doğru da evrilebilmekte ve krizin üstesinden gelinmesini zorlaştırabilmektedir.

Hedef kitlede kuruma ilişkin algı olumsuz olduğunda ise, kurum kriz yönetimi sürecine dezavantajlı bir başlangıç yaparak daha fazla çaba sarf etmek durumunda kalmakta, göstereceği iyi niyet ve itina düzeyiyle mevcut algıyı olumluya çevirebilme olanağına sahip olmakla birlikte, yeterli duyarlılığın sergilenememesi halinde yaşanan olumsuzluğun artarak kurum için yıkıcı etkiler meydana getirmesine, kimi zaman da iyice kontrolden çıkarak baş edilemez duruma gelmesine sebebiyet verebilmektedir.

Özlüce kriz öncesinde ve kriz anında sahip olunan algı düzeyi kriz yönetimi sürecinde temel belirleyiciler arasında yer almakta, olumlu olduğunda krizin daha rahat bir şekilde atlatılmasını sağlayabileceği gibi, olumsuz olması durumunda aşılması çok güç problemlere sebebiyet verebilmektedir. Özellikle kriz zamanlarında doğru davranışların sergilenmesi, sorumsuz bir şekilde davranıldığı şüphesi yaratabilecek eylemlerden kaçınılması ve en

önemlisi doğru kanallarla doğru iletişim stratejilerinin hayata geçirilmesi, bazı durumlarda, kriz öncesi yapılan etkinliklerden daha önemli olabilmektedir.

3.5. Krize Yaklaşım Tarzı

Sanayi ötesi çağ diye nitelendirebileceğimiz günümüzde, sosyo-ekonomik döngünün ayrılmaz bir parçası olarak değerlendirilebilen kriz olgusunun, her kuruluşun belirli dönemlerinde karşılaşılabileceği, örgütsel yapı ve süreçler üzerinde olumlu veya olumsuz bir dizi etkiler bırakabileceği unutulmamalıdır (Öğüt, 2003:301). Her zaman karşılaşılabilen krizlere (Aksu, 2010:31) karşı kurumsal yapılar farklı yaklaşım tarzları sergileyerek oluşan kötü durumu bertaraf etme amacıyla olmaktadır.

Bu bağlamda krize karşı gerekli eylemleri önceden yerine getirmek, böylece söz konusu kötü durumu oluşturabilecek etmenlere bağışıklık kazanmak kriz öncesi yaklaşımı, diğer taraftan kriz anında daha önce planlanmamış ve krize karşı hiçbir hazırlık yapılmamışsa direkt tepki vermek kriz anında verilen tepki yaklaşımını temsil etmektedir. Fakat burada ‘unutulmaması gereken nokta önlem almanın tedaviden daha ucuz ve risksiz bir yöntem olduğudur’ (Pira ve Sohodol, 2008:261).

Güç durumlar silsilesi olan kriz zamanlarından hızlı bir şekilde çıkabilmenin yolu, karşılaşılabilecek muhtemel olan krizlerin saptanmış olması ve söz konusu krizlerin çıkması halinde ise izlenecek olan adımların öncesinde belirlenmesinden geçmektedir. Proaktif bir yaklaşım vasıtasıyla bir planın yapılabilmesi yalnızca krizler üzerinde düşünmek ve çeşitli senaryolar gerçekleştirmekle mümkündür (Peltekoğlu, 2007:448). Böylece senaryo üretimi kuruluşların karşılaşılabilecekleri gerçekleşme ihtimali bulunan tehlikeli durumları ayrıntılı bir biçimde görme, inceleme ve tedbir alma şansını vermektedir (Pira, 2005:94).

Krizlere karşı diğer aksülamel biçimi ise reaktif yaklaşım olmaktadır. ‘Kriz yönetimi mümkün olduğu kadar mütenasip bir ortamda krize tepki verme teşebbüsünde bulunmakta ve bu sebeple doğası gereği daha reaktif olmaktadır’ (Steyn, 2011:160). Reaktif biçimde hayata geçirilen ve hadiseler tarafından tetiklenen olasılık planının amacı, sadece krizi önlemek değil, olumsuz etkileri azaltmak ve normal koşullara en kısa sürede dönmeye katkıda bulunmaktır (Peltekoğlu, 2007:445).

Netice itibarıyla krize karşı gösterilecek olan aksülamel biçim, her kriz özelinde farklılaşabilmekte, krizin süresini ve etki düzeyini ayrı boyutlara getirebilmektedir. Her ne kadar krizden önce alınmış olan tedbirlerin genelini kapsayan proaktif yaklaşım, sağladığı avantajlar nedeniyle perspektif olarak daha ön planda olsa da, bir sorun veya hadisenin meydana geldiği andan itibaren problemi ortadan kaldırmaya yönelik ani ve hızlı reaksiyon göstermeyi salık veren reaktif yaklaşım da yadsınamaz bir önem derecesine sahiptir. Bu yüzden her koşulda krize karşı en iyi yaklaşım tarzının reaktif veya proaktif perspektif olduğunu söylemek fazla genel, iddialı ve temkinle yaklaşılması gereken bir ifade olacaktır.

4. İKNA EDİCİ BİR İLETİŞİM TEKNİĞİ OLARAK TEK YANLI VE İKİ YANLI SUNUM

Bir bilim olarak görülmeye başladığından beri, iletişim araştırmacılarının ilgisi toplumsal yaşamın farklı alanlarında iletişimin bünyesinde barındırdığı etki potansiyellerini analiz etmek ve değerlendirmek yönünde olmuştur. Araştırmacılar özellikle son yıllarda gelişmiş araştırma tekniklerini kullanarak, üzerinde belirli bir mutabakat düzeyine ulaşılan iletişimin hangi tür etkilere sahip olduğuna, söz konusu tesirin ne kadar süre içerisinde meydana geldiğine ve nasıl artırılabilirliğine yönelik çeşitli savlar ortaya atmışlardır. Bu bağlamda, etkili bir mesajın hedef kitleye gönderilmesi ve istenen yönde davranışların meydana gelmesi adına kişiler ve kurumlar tarafından yüklü bütçelere sahip araştırmalar planlanıp hayata geçirilmiştir.

Aslında bilim adamları tarafından araştırılan iletişimin etkisinin nasıl artırılabilirliği konusu sadece günümüzde ve bir önceki asırda popüler olmamıştır. ‘Stageira’da doğan ve İlk Çağ Yunan filozoflarından olan Aristoteles (Kerimoğlu, 2016:134) *Retorik* adlı kitabında muhalif karşı argümanın nasıl reddedileceğini tartışmaktadır. Bir topluluğa hitap etme ve ikna konusunda öğrencilerinin süregelen kaygılarına cevap veren Aristoteles, iletişimci durumunda olan bireyin herhangi bir tezi savunurken potansiyel karşı argümanlara (savlara) değinmesinin gerekli olup olmadığını ele almıştır. Aristo iyi bir konuşmacının karşı argümanları da ele alarak düzenlemiş olduğu konuşmayı donatması gerektiğini iddia etmektedir (Allen, 1991:390).

Bu doğrultuda dizayn edilmiş olan, Hovland, Lumsdaine ve Sheffield’in (1985:216-217) bir mesajın nasıl daha etkili olabileceği konusunda ordu mensuplarına yönelik yapmış olduğu araştırma, mesajın hangi hedef kitleye nasıl aktarılabilirliği üzerine çalışanlara önemli ipuçları vermektedir. ‘Hovland ve arkadaşları, 1945 yılında

gerçekleştirdikleri araştırmada bir mesajın tesir düzeyini tek yanlı ve iki yanlı sunum düzeyinde ele almaktadır'. Deneyin ayrıntılarına geçmeden önce kavram kargaşasına sebebiyet vermemek adına tek yanlı ve iki yanlı sunumun içeriğine kısaca bakmakta yarar bulunmaktadır.

Tek yanlı sunum, tartışmalı bir durumda (Mutlu, 2012:297) yalnızca bir meselenin lehine argümanlar sunan mesajlar olarak tanımlanabilmektedir (Allen, 1991:390). Herhangi uzlaşma sağlanamayan bir konu üzerinde iletişimcinin karşı tarafa iddialarını kabul ettirmek ve etkin bir sunum yapabilmek adına bir olayın ya da durumun sadece iyi yönlerini veya kötü yönlerini ele alarak aktarması tek yanlı sunuma örnek teşkil etmektedir. 'İki yanlı sunum ise, bir ürün veya hizmetin hem pozitif hem de negatif enformasyonu hakkında bilgi aktaran, negatif enformasyonu gönüllü olarak iletişim sürecine dahil eden mesajlardan oluşmaktadır' (Crowley ve Hoyer, 1994:562). Yine üzerinde uzlaşım bulunmayan bir olay veya tutuma ilişkin ikna amacıyla olan bir iletişimcinin, savunduğu tezi karşı argümanlarla birlikte sarmalayarak hedef kitle nezdinde sunmasını, bununla birlikte bahsi geçen karşıt düşünceleri çürütürerek kendi tezini ön plana çıkarmasını iki yanlı sunuma örnek olarak vermek mümkündür.

Hovland ve arkadaşlarının yapmış olduğu deney kapsamında bu iki sunum şeklinin etkilerini ortaya koymak üzere iki radyo programı dizayn edilmiştir. Radyo programının muhtevasını düzenlemek adına Araştırma Bölümü Deneyim Kısmı tarafından genel bir çerçeve çizilmiştir. Düzenlenen radyo programının tek yanlı olarak dizayn edilen kısmında (ki bu radyo programlarından biri tek yanlı sunum, diğeri ise iki yanlı sunum perspektifinden mesajlarını aktarmaktadır) İkinci Dünya Savaşı'nın güç bir savaş olacağı ve en az iki yıl süreceğinin altı çizilmiştir. Fakat iki yanlı sunum perspektifinden yayın yapan programda, söz konusu savaşın güç bir savaş olduğu kabul edilmekle birlikte, Amerika Birleşik Devletleri'nin avantajlı durumlarının da olduğu vurgulanmaktadır (Hovland vd., 1985:217-218).

Deneyin sonunda ilginç veriler elde edilmiştir. İlk zamanlar savaşın uzun süreceği düşüncesine sahip olan bireylerde tek yanlı sunum bağlamında yapılan program daha büyük etki meydana getirmiştir (Hovland vd., 1985:223). Öte yandan başlangıçta programın tek yanlı sunum perspektifine katılmayan deneklerde ise iki yanlı sunum yapan programın tesiri fazla olmuştur (Hovland vd., 1985:224). Elde edilen ilginç diğeri bir veri ise; programlardan etkilenme düzeyini deneklerin eğitim aldığı yılın değiştirmekte olduğudur. Uzun yıllar eğitim almış deneklerin iki yanlı sunumdan, eğitim süresi kısa olanların ise tek yanlı sunumdan etkilendiği görülmüştür (Hovland vd., 1985:226-227). Diğeri bir deyişle iki yanlı sunum lise bitirmeyenler üzerinde daha az, bitirenler üzerinde ise daha çok etkin olmuştur (Hovland vd., 1985:225).

Deney neticesine özlüce bakıldığı zaman, neredeyse bütün iletişim faaliyetlerinin gayesi olan istenen yönde etkinin meydana getirilebilmesi için olayların yalnızca bir tarafına odaklanan tek yanlı sunum yerine, hadisenin hem olumlu hem de olumsuz yönüne ışık tutup, iki tarafını aynı anda aktaran iki yanlı sunum mesajlarının kullanılması gerektiği bulgulanmıştır. Çünkü 'iki yanlı sunum esnasında gönderilen mesajlar ekseriyetle negatif bilişsel tepkileri azaltmakta ve kaynağın güvenilirlik algısını artırmaktadır' (Eisend, 2006:194).

Öte yandan literatür incelendiğinde tek yanlı ve iki yanlı sunum üzerine yapılmış, değinilmesi gereken başka çalışmaların da bulunduğu görülmektedir. Bu bağlamda, Crowley ve Hoyer'in (1994:572) iki yanlı mesajın çatısını anlatmak için yapmış oldukları çalışmada tek yanlı ve iki yanlı sunum üzerine şu değerlendirmeler yapılmıştır;

- 1) İki yanlı mesajlar kısmen yüksek dikkat seviyeleri ve ilerlemek için motivasyonları oluşturur, çünkü onlar alışagelmışin dışında, ilginç ve güvenilirdir.
- 2) Negatif enformasyonun ortalama bir miktarı iletildiğinde güvenilirlik kazanımı onların optimal seviyelerindedir.
- 3) Reddetme ihtiyacı negatif tutumların önemi ile etkileşime girdiğinde, yadsıma sadece önemli düşüncelerin dikkate alınıp alınmamasını gerektirir.
- 4) Reklamlar, negatif enformasyonun optimal oranlarını kullandığında ve bu enformasyona mesajın başlarında yer verdiğinde (fakat ilk değil) daha olumlu olacaktır.
- 5) Pozitif ve negatif düşüncelerin birleştirilmiş kullanımı iki yanlı mesajların etkililiğini artırmaktadır
- 6) İki yanlı mesajlarda, mesajın değişken yapısının değişkenlerinin optimal seviyesi, pozitif bilişsel tepkilerin artırılması ("bu güvenilir bir reklamdır" gibi) ve karşı argümanların azalmasıyla sonuçlanmaktadır. Böylece reklama, markaya karşı tutum ve satın alma niyetleri gelişmektedir.

7) Bu tip mesajlar, daha önce sahip olunan düşünceleri, negatif tutumları değiştirmek ve yeni uygun tutumları yaratmak için, iki yanlı mesajın etkililiği noktasında hayati bir rol oynar.

Sonuç olarak, iletişimin doğasında olan bir amacın gerçekleştirilmesi misyonu, iletişimcinin bazı teknikleri geliştirmesine sebebiyet vermiştir. Özellikle iletişim biliminin ivme kazanması sonucunda bu teknikler, yapılan araştırmalardan elde edilen bulgular neticesinde düzenlenerek, daha bilimsel temellere dayanan ve bilimsel yöntemlerin esas alındığı formlara kavuşmuştur. İkna açısından geliştirilen diğer teknikler gibi tek yanlı ve iki yanlı sunum tekniği de bu süreçler neticesinde ortaya çıkmıştır. Gerçekleştirilen araştırmalar sonucunda, 'ikna edici iletişim kurma amacıyla olan bir iletişim kaynağı için bir sunumun tek yanlı değil, bazı değişkenler hesaba katılarak, iki yanlı yapılmasının etkili olacağı birçok araştırmacı tarafından kabul edilmiştir' (Hovland vd., 1985; Crowley ve Hoyer, 1994; Eisend, 2006; Allen, 1991). Bu elbette ki tek yanlı sunumun etkisiz olduğu anlamına gelmemektedir. Burada, hedef kitle, konu, koşullar, bunların birbirleriyle ilişki düzeyleri ve etkileşim şekilleri sunum tekniğinin istenen etkiyi uyandırarak, amaca ulaşmayı temin etmesi üzerinde tayin edici bir rol oynamaktadır. Konuya bu bağlamda bakıldığında, iki yanlı sunum tekniğinin iletişim kaynağına sağlamış olduğu olanakların ve hedef kitle üzerindeki etki potansiyelinin tek yanlı sunuma nazaran daha fazla olduğunu ifade etmek mümkündür.

5. KRİZ YÖNETİMİNDE İKNA EDİCİ BİR İLETİŞİM TEKNİĞİ OLARAK TEK YANLI VE İKİ YANLI SUNUMUN ETKİSİ

İlk çağlardan beri sorunların çözüme kavuşturulma aracı ve birlikteliğin yegane unsurlarından olan iletişim kavramının önemi; kasvet, bunalım, buhran gibi kavramlarla yakın çağrışımlar yapan kriz zamanlarında da yadsınamaz düzeydedir. Bilimsel anlamda her ne kadar tepkisizlik, suskunluk bir iletişim tarzı olarak ele alınıp değerlendirilse de, belirsizlik, korku ve tedirginlik kavramlarını bünyesinde ihtiva eden, stres ve paniğin üst düzeye yakın noktada olduğu kriz zamanlarında pek tercih edilmemesi gereken bir iletişim biçimi olmaktadır. Bu yüzden kurum tarafından paydaşların bilgilendirilmesi, en azından zihinlerindeki kuşkuları giderecek, içlerini rahatlatacak bir enformasyon beklentisi içerisinde olan hedef kitlelerle iletişim kurulması, gereken etkileşimin sağlanması, oluşan kötü durumun daha ileri boyutlara taşınmasının önüne geçilebilmesinde önemli roller üstlenmektedir.

Kriz zamanlarında iletişim tarzı olarak birçok farklı teknik kullanılabilirle birlikte, iki adet çatı iletişim stratejisinin benimsendiğini söylemek mümkündür. Bu stratejilerden bir tanesi krizden sorumlu olan kişi ya da kurumun hiçbir şekilde krizi sahiplenmeyerek, oluşan durumu reddetmesi, diğeri ise, mevcut sorumluluğun farkında olarak krizi gerektiği şekilde sahiplenip, çözüme kavuşturmak üzere harekete geçmesidir. Birinci durumda krize sebebiyet veren veya en azından zan altında kalan oluşum, iletişime geçtiğinde suskunluk stratejini benimseyebilmekte ya da durumdan kendini soyutlayan açıklamalar yapabilmektedir. Buna karşın, ikinci durumda krizin müsebbibi konumunda bulunan yahut öyle algılanan kişi ya da kurum medya başta olmak üzere ilgili hedef kitlelerle zaman kaybetmeksizin iletişime geçerek doğru ve tatmin edici bilgiler aktarma yolunu tercih etmektedir. Krizin etkin bir biçimde yönetilerek bertaraf edilmesi noktasında ikinci çatı iletişim stratejisi, benimsenmesi gereken doğru stratejidir.

Ancak burada sadece krizin sahiplenilerek, medyayla ve diğer hedef kitlelerle hızlıca iletişime geçilmesi gerekli ama yeterli bir davranış şekli olmamaktadır. Kriz yönetiminin ana omurgalarından olan kriz iletişiminin etkin şekilde yapıldığından emin olabilmek için hangi iletişim tekniklerinin neye göre devreye sokulduğunun netleştirilmesi gerekmektedir. Krize etki eden faktörler, kriz iletişiminde benimsenecek tekniğin sahip olduğu potansiyeller açısından yerindeliği konusunda temel belirleyiciler olarak işlev görmektedir. Yani genel geçer tek bir doğru kriz iletişim tekniğinden söz etmekten ziyade, krizin türü, boyutu, faaliyet gösterilen sektör, hedef kitledeki algı ve krize yaklaşım tarzı olarak sıralanabilecek faktörler minvalinde hareket edilmesi, kriz yönetiminde başarının altın anahtarı konumunda yer almaktadır. İlgili kurumsal yapı, bu faktörleri göz önünde bulundurarak kriz yönetiminde dizayn edeceği iletişim stratejisinde tek yanlı sunum tekniğini benimseyebileceği gibi, iki yanlı sunum tekniğini de kullanabilmektedir.

Daha önce aktarıldığı gibi 'tek yanlı sunum iknayı meydana getirebilmek adına bir olay ya da durumun sadece bir yanına odaklanmaktadır' (Mutlu, 2012:298; Allen, 1991:391). Bu yönüyle, Hovland ve arkadaşlarının yapmış olduğu deney de göz önüne alındığında, kriz dönemlerinde ikna yönünden bazı durumlar haricinde çok büyük bir etki potansiyeline sahip değildir. 'Özellikle hedef kitlenin çoğunun, iletişimi başlatan kaynak için tanıdık kişilerden oluştuğu ve kısa süreli inandırmanın sağlanmak istendiği bir ortamda tek yanlı sunum yeterli olabilirken, hedef kitlenin önyargı taşıdığı bir konuda veya iddianın alternatifini başkasından duyma olasılığı olduğu

durumlarda' (İnceoğlu, 2011:218) istenen etkiyi uyandırma noktasında yetersiz kalabilmekte, yararlı ve verimli kullanılabilir bir teknik olarak işlev görememektedir.

Tek yanlı sunum tekniğinin, kriz yönetiminde ikna edici bir iletişim tekniği olarak kullanılırken son derece dikkatli olunması ve uzun süre devam ettirilmekten ziyade, krizin ilk patlak verdiği dönemde, mevcut durum iyice netleşinceye kadar gerek medyayı gerekse diğer hedef kitleleri bilgi açlığı içerisinde bırakmamak adına kullanılabilir bir teknik olarak görülmesi yerinde bir davranış olacaktır. Çünkü belirsizliğin had safhada olduğu bu dönemde, krize etki eden faktörlerin neler olduğu henüz net bir biçimde ortaya konulmuş değildir. Söz konusu kriz, kurumun ihmalden ötürü kaynaklanabileceği gibi, çevresel faktörlerin etkisiyle ortaya çıkmış hatta kurum bir sabotaja veya iftiraya maruz kalmış olabilir. Kurumla birlikte o sektörde yahut o yörede faaliyet gösteren çok sayıda kurum aynı krizden etkilenmiş olabilir. Gerçekleşen kriz durumu, daha mikro düzeyde olup, az sayıda insana, kuruma ve çevreye zarar vermiş olabileceği gibi, çok büyük boyutlarda ve yoğun bir biçimde yaşanıp, çok sayıda insana, kuruma ve üst düzey çevresel felakete yol açmış olabilir. Tüm bunlar netleşinceye kadar kurumun medyaya ve diğer hedef kitlelerine yakın mesafede durması, meydana gelen istenmeyen olayın kendilerince önemsendiğini göstermesi ve sürekli ilgili kesimleri bilgilendirmesi gerekmektedir. Bu noktada başvurulacak tek yanlı sunum tekniğiyle yapılacak bilgilendirmeler vasıtasıyla dolaylı yoldan hedef kitlenin iknasına da katkıda bulunulacaktır. Kurumun özellikle hedef kitledeki algısı olumlu ise yapılacak bilgilendirmeler çok daha iyi niyetle karşılanacak ve krizin yönetilmesinde işlevsel bir rol oynayacaktır. Ancak ilerleyen zamanlarda kurumun mevcut durum netleştiği iki yanlı sunum tekniğini benimsemek suretiyle iletişimsel eylemlerine yön vermesi, madalyonun diğer yüzünü de olabildiğince göstererek mesajlarını kurgulaması gerekmektedir. Aksi takdirde, karşıt argümanlar ortaya çıktıkça ve kurum bunları göz önünde bulundurup gerekli açıklamaları tatmin edici şekilde yapmadıkça medya başta olmak üzere hedef kitleleri gözünde inanılabilirliğine zarar verecek, ikna edici olmaktan uzaklaşmaya başlayacaktır.

Ayrıca, günümüzde hiçbir kurum tek tip hedef kitleye sahip değildir ve günümüz bilgi toplumunda gerek konvansiyonel medya gerekse yeni iletişim teknolojileri vasıtasıyla bilgiye erişim geçmiş dönemlere nazaran çok daha kolay ve hızlıdır. Bu dönemde, hedef kitleler tek bir kaynaktan bilgilenecekten ziyade çok çeşitli kaynaklardan farklı niteliklerde bilgiye rahatlıkla ulaşabilmektedir. Böyle bir ortamda, krizin muhatabı konumundaki kurumsal yapının kriz yönetimi boyunca tek bir hedef kitleyle etkileşim içerisinde olduğu ve bunların da tek bir kaynaktan bilgi sağladığı ön kabulünden hareket ederek iletişim stratejisini tek yanlı sunum boyutuna indirgemesi ve bütün iletişimsel faaliyetlerini karşıt argümanlara yer vermeksizin, bu minvalde sürdürmesi uygun bir eylem tarzı olmayacaktır. Hatta bu tip bir yaklaşım, krizin çözümüne katkı sağlamaktan ziyade, daha ileri boyutlara taşınmasına dahi sebebiyet verebilecektir.

Kriz zamanlarında oluşan kötü durum hasebiyle hedef kitlenin hem maddi hem de manevi şekilde etkilenmeye oldukça elverişli bir konumda olduğu düşünülürse, krize sebebiyet veren unsurlar karşısında önyargı sahibi olması oldukça normal karşılanabilir niteliktedir. Bu yüzden kriz iletişiminde bütünüyle tek yanlı sunumun benimsenmesi, 'kendi düşünce ve görüşlerinden hiç söz edilmediğini gören hedef kitle açısından daha radikalleştirici olabilmekte ve irkilmelerine sebebiyet verebilmektedir. İki yanlı sunumla hedef kitle içerisinde karşıt görüşte bulunan bireylerin de düşüncelerine yer verilmesi, söz konusu kişilerin mesajları iyi karşılamasını ve böylece kabul etmesini beraberinde getirebilmektedir' (Hovland vd., 1985:216). Kriz durumlarında sadece hedef kitle tarafından değil, aynı zamanda 'rakipler ve yönetim tarafından da saldırıya uğrama ihtimali bulunduğu çağımızın rekabetçi iletişim ortamında' (Eisend, 2007:616) iki yanlı sunum kullanmak, kurumsal yapılar için ikna edicilik noktasında daha doğru bir tercih olmaktadır.

Bununla birlikte, günümüzde 'müşteri ilgilerine eğilmek zorunda olan kişisel satış ve negatif tanıtım durumlarında halkla ilişkiler kampanyalarının da kullanmış olduğu' (Crowley ve Hoyer, 1994:561), savunulan durumun karşısında bulunan argümanlardan bahseden ve daha sonra ise onları reddeden ya da reddetmeyi teklif etmeksizin karşıt argümanlara yer veren iki yanlı sunum tekniği (Allen, 1991:393) kriz yönetimi sürecinde gelişigüzel kullanılabilir bir teknik değildir. Söz konusu teknik kullanılırken, meydana gelen kriz özelinde hareket edilerek belirli kıstasların göz önünde bulundurulması, karşıt argümanların nerede, nasıl ve ne düzeyde mesaj örüntüleri içerisine dahil edileceğinin kararının verilmesi gerekir.

Öncelikle, negatif önemli düşünceleri içermenin güvenilirliği artırmakla birlikte, mesajın tüm ikna ediciliği üzerine olumsuz bir etkiye sahip olduğu, bu yüzden, negatif düşüncelerin iki yanlı mesajda olacaksa düşük veya orta derece öneme sahip olması gerektiği (Crowley ve Hoyer, 1994:569) hatırdan çıkarılmamalıdır. Dikkat edilmesi gereken diğer bir husus, iki yanlı sunum tercih edileceği zaman olumsuz muhtevanın mesajın neresine konumlandırılacağıdır. Bu hususla ilgili çeşitli varsayımlar mevcuttur. Konu hakkında yapılan 'ilk araştırmalar

önce sunulan yanın tutum değiştirdiğini göstermekle birlikte, daha sonra hayata geçirilen araştırmalar mesajın sunulacağı ortamın özelinde bu değerlendirmenin yapılması gerektiğini vurgulamıştır' (İnceoğlu, 2011:218). Bu noktada, Crowley ve Hoyer'e (1994:568) göre, iki yanlı mesajda negatif tutum enformasyonu mesajın ilk bölümlerinde yer almalı ancak mesaj negatif enformasyon ile başlamamalıdır. Konu çerçevesinde yapılan başka araştırmalar ise, ilk olarak sunulan içerikle, müteakiben sunulan muhteva arasında geçen süre uzadıkça, nihayetinde verilen mesajın etkili olduğunu göstermiştir. Bahsi geçen sonuç her ne kadar, öğrenme süreçleri kapsamında yapılan araştırmalardan elde edilmişse de, önce verilen içeriğin anımsanmaması ya da güçlkle hatırlanması sebebine dayandırılabilir (İnceoğlu, 2011:218). Bu bağlamda, kriz anında iki yanlı sunum tekniğinin kullanılması, zihinlerinde önyargılar ve karşıt düşünceler barındıran hedef kitleler tarafından daha kabul edilebilir nitelikte olabilme gücüne sahiptir. Karşıt düşüncede olan hedef kitleler kendi düşüncelerine yakın söylemlerde bulunulmaması halinde daha da keskinleşebileceğinden, iki yanlı sunum tekniğini kullanmak bunun önüne geçebilecek ikna edici bir karakter taşımaktadır. Ancak, kriz yönetimi sürecinde iki yanlı sunumun kullanılması durumunda negatif enformasyon diye tabir edebileceğimiz olumsuz yanın, olumlu taraftan daha çok ve yoğun olmamasına ve önem derecesi düşürülerek mesajın ilk bölümlerinde verilmesine dikkat etmek yaratılmak istenen etki açısından elzemdir.

Yukarıda yer alan açıklamalar dahilinde konuyu toparlamak gerekirse; kriz yönetimi kapsamında gerçekleştirilecek kriz iletişiminde tek yanlı sunum veya iki yanlı sunum tekniğini kullanmak özenle yaklaşılması gereken bir konudur. İlgili teknikler yapılacak titiz hazırlıklarla yerinde kullanıldığında mevcut krizin önlenmesi ya da en azından etkisinin minimize edilmesi noktasında çok önemli yarar potansiyelleri taşımakla birlikte, gelişigüzel ve yanlış kullanımlar krizin daha da tırmanmasına sebebiyet verebilmekte, kurum için telafisi çok zor zararları beraberinde getirebilmektedir. Bu bağlamda, hedef kitlenin mesajı gönderen kaynağı tanıdığı, 'eğitim düzeyi düşük kişilerden oluşan hedef kitlelerde genel destekleme' (Erdogan ve Alemdar, 1990:83; Erdoğan ve Alemdar, 2005:121) talebinin bulunduğu, krizin yeni patlak verdiği, krize etki eden faktörlerin netliğe kavuşturulmadığı ve kısa süreli etkinin yaratılmak istendiği durumlarda, özellikle yapılacak bilgilendirmelerle medya başta olmak üzere hedef kitlelere krizin sahiplenildiği ve kendilerinin önemsendiği izlenimini vermek üzere tek yanlı mesajlar kullanılabilir. Ancak, ilerleyen zamanlarda kriz durumu netliğe kavuştukça iki yanlı sunum tekniğinin benimsenerek mesajların bu yönde kurgulanmasında, bunu yaparken de kaşıt argümanların mesajda yer alış biçimlerine ve yoğunluklarına dikkat edilmesinde yarar bulunmaktadır.

6. SONUÇ

Günümüzde ekonomik, siyasal ve sosyal alanlarda bulunan unsurların gitgide birbirine girift ve etkileşimli şekilde seyri, herhangi bir alanda meydana gelen olumsuzluğun diğer alanlara çok çabuk ve kolay nüfuz etmesine sebebiyet vermektedir. Bir kurumun bünyesinde bulunduğu toplumsal yapıda, içerisinde faaliyet gösterdiği sektörde veya kendisine bağlı herhangi bir uzantısında yaşanabilecek sorun ya da sorunlar kısa sürede boyut değiştirerek kontrolden çıkabilmekte ve kriz haline gelebilmektedir.

Krizin türü, boyutu, içerisinde yer alınan sektör, hedef kitlenin algısı ve krize yaklaşım tarzı krizin oluşumunda, seyrinde ve sonlanmasında temel belirleyiciler arasında yer almakla birlikte, kriz öncesinde yapılan planların iyi bir şekilde kriz anında hayata geçirilmesi veya herhangi bir kriz planı yapılmamışsa, kriz zamanında doğru ve planlı reaktif adımların atılması, ilave olarak iyi bir biçimde iletişim planının dizayn edilerek devreye sokulması krizin kaderini belirleme noktasında tayin edici olmaktadır.

Kriz anında kurumların benimsedikleri iletişim stratejileri, ya yaşananlar karşısında sessiz kalma veya her şeyi tamamen reddetme ya da krizi sahiplenerek medya başta olmak üzere hedef kitleleriyle iletişime geçerek doğru bilgileri aktarma yönünde gerçekleşmektedir. Doğru ve rasyonel olan ikinci strateji olmakla birlikte, burada da kafası karışmış, stres altında, psikolojik olarak iyi durumda olmayan hedef kitleleri ikna etmek için mesajların nasıl dizayn edilip, sunulacağı sorunsalı ortaya çıkmaktadır. İlgili kurum mesaj kurgusunu da kapsayan iletişimsel eylemlerinde tek yanlı sunum tekniğini benimseyebileceği gibi, iki yanlı sunum tekniğini de tercih edebilmektedir. Mesajın tek yanlı veya iki yanlı olarak dizayn edilmesinin ve sunulmasının farklı hedef kitleler karşısında değişik türden etkileri söz konusudur. Bu durum, Hovland ve arkadaşlarının yapmış olduğu deneyler sayesinde de kanıtlanmıştır.

Söz konusu deneylerden elde edilen sonuçlar kriz yönetim sürecine uyarlandığında; eğer hedef kitlenin eğitim durumu iyi değilse, sadece bir kaynak üzerinden kendine gerekli bilgilendirmeyi sağlıyorsa, kaynağı iyi bir biçimde tanıyor, uzun dönemli değil, kısa dönemli ve hızlı bir etki temin edilmek isteniyorsa tek yanlı sunum

kriz yönetimi için doğru tercih olmaktadır. Lakin bahsi geçen durumların geçmişte meydana gelme olasılığı yüksek olmasına rağmen, kitle iletişim araçlarının dijital platformlarla beraber bireyleri sarmaladığı, eğitim seviyesinin giderek yükseldiği ve yaşadığımız çevrede her gün karşılaştığımız insanların ismini dahi hatırlamakta zorlandığımız günümüzde ilgili tekniğe temkinle yaklaşılmasında, eğer müracaat edilecekse de krizin ilk zamanlarında bilgilendirme maksatlı kullanılmasında ilerleyen süreçlerde ise iki yanlı sunumun esas alınarak hareket edilmesinde yarar bulunmaktadır.

İki yanlı sunum, hedef kitlenin eğitim düzeyinin yüksek olduğu, karşıt düşüncelere sahip bireylerin bir arada bulunduğu, sadece bir bilgilendirme aracını kullanmaktan ziyade farklı araçlardan da yararlanıldığı, kısa dönemli değil uzun dönemli bir tesir elde edilmek istendiği ve kaynak olarak güvenilirlik düzeyinin yeterince bilinmediği durumlarda kriz yönetim sürecinde yüksek yarar potansiyeli bulunan bir teknik olarak karşımıza çıkmaktadır. Hem olumlu hem de olumsuz yönlerin birlikte aktarılması hedef kitle içerisinde bulunan karşıt görüşlü bireyler için mesajları daha kabul edilebilir kılmakta, mesaj kurgusu içerisinde kendi görüşlerinin de yer bulması ilgili kişileri radikallemekten ziyade en azından dinlemeye teşvik etmektedir. Ancak burada dikkat edilmesi gereken nokta, iki yanlı mesaj içerisinde yer verilen olumsuz muhtevanın ne yoğunlukta ve mesajın neresinde yer alacağıdır. Hatırlanma düzeyi en yüksek yer mesajın son kısmı olduğundan, olumlu içeriklerin son kısımda, olumsuz kısımların ise, olumlu muhtevayı aşmamak kaydıyla ön kısımda yer alması doğru bir hareket tarzı olacaktır.

Sonuç olarak, kriz anında benimsenen iletişim stratejisi ve kullanılan teknikler krizin etkili bir biçimde yönetilerek sona erdirilmesine ya da kurum için telafisi çok güç zararlar vererek uzayıp gitmesine sebep olacak potansiyele sahiptir. İçinde bulunan durumun değerlendirmesi yapıp, iletişim stratejisini ve bu bağlamda hayata geçirilecek bütün iletişimsel eylem ve işlemleri söz konusu değerlendirme üzerine inşa etmek önemli olmakla birlikte, günümüz şartları göz önüne alındığında iki yanlı sunum tekniğinin kriz yönetimi açısından daha elverişli bir konumda yer aldığını söylemek mümkündür.

KAYNAKÇA

- Açıkgöz, B. (2009). “Kriz Yönetimi ve Yapbozun Kayıp Parçası: Kriz Öncesinde, Sırasında ve Sonrasında İletişim”, *Kamu-İş*, 10(3), 241-263.
- Akdağ, M. (2005). “Halkla İlişkiler ve Kriz Yönetimi”, *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, (15), 1-20.
- Akdağ, M. ve Arklan, Ü. (2011). “Kriz Yönetimi ve Kurumsal Sosyal Sorumluluk: Kurumsal Sosyal Sorumluluğun Kriz Yönetimi Sürecine Etkisi/Katkısı”, *e-Journal of New World Sciences Academy (NWSA)*, 6(4), 768-784.
- Aksu, M. (2010). *Kriz Yönetimi: “Krizleri Fırsata Çevirmenin Yolları”*, İstanbul: Kumsaati Yayın Dağıtım.
- Allen, M. (1991). “Meta-Analysis Comparing the Persuasiveness of One-sided and Two-sided Messages”, *Western Journal of Speech Communication*, (55), 390-404.
- Arklan, Ü. (2014). “Kriz, İtibar ve Yönetimi: Spesifik Süreçte Yaşamsal Bir Etkileşim”, M. Akdağ ve Ü. Arklan (Ed.), *Kriz Yönetimi: İletişimsel Temelde Çözüm Odaklı Stratejik Yaklaşımlar*, içinde (205-264), Konya: Literatürk Acedemia.
- Aydede, C. (2007). *Teorik ve Uygulamalı Halkla İlişkiler Kampanyaları*, İstanbul: MediaCat Yayınları.
- Aykaç, B. (2001). “Kamu Yönetiminde Kriz ve Kriz Yönetimi”, *G.Ü.İ.İ.B.F. Dergisi*, 2(2001), 123-132.
- Benoit, W.L. (1997). “Image Repair Discourse and Crisis Communication”, *Public Relations Review*, 23(2), 177-186.
- Biber, A. (2004). *Halkla İlişkilerde Teorik Bir Çerçeve*, Ankara: Vadi Yayınları.
- Biber, A. (2007). *Halkla İlişkilerde Temel Kavramlar: Tanımlar, Örnekler, Açıklamalar, Kaynaklar*, Ankara: Nobel Yayın Dağıtım.
- Bilgin, F.Z. (2010). “Yükselen Ekonomilerde Kriz, Kriz Yönetimi ve Pazarlama Stratejileri”, M. Karacal, H. F. Baklacı ve H. Yetkiner (Ed.), *Küresel Kriz ve Risk Yönetimi: Yanılgılar ve Gerçekler*, içinde (99-125), İzmir: İzmir Ekonomi Üniversitesi Yayınları.

- Budak, G. ve Budak, G. (1998). Halkla İlişkiler: Davranışsal Bir Yaklaşım, İzmir: Basım Yeri Yok.
- Crowley, A.E. ve Hoyer, W.D. (1994). "An Intergrative Framework for Understanding Two-Sided Persuasion", *Journal of Consumer Research*, 20(4), 561-574.
- Davis, A. (2006). Halkla İlişkilerin ABC'si, Ü. Şendilek (Çev.), İstanbul: MediaCat Kitapları.
- Demir, F.O. (2008-2009). "Kriz Yönetim Stratejileri ve Kriz İletişimi", *FBE Journal*, (10/11), 1-24.
- Devecioğlu, S. (2003). "Spor Organizasyonlarında Kriz Yönetimi", *Beden Eğitimi ve Sporda Sosyal Alanlar Kongresi*, 2003, Ankara, 1-10.
- Eğinli, A.T. (2014). "Kriz İletişimi", M. Akdağ ve Ü. Arklan (Ed.), *Kriz Yönetimi*, içinde (33-66), Konya: Literatürk Acedemia.
- Eisend, M. (2006). "Two-Sided Advertising: A Meta-Analysis", *International Journal of Research in Marketing*, (23), 187-198.
- Eisend, M. (2007). "Understanding Two-Sided Persuasion: An Empirical Assessment of Theoretical Approaches", *Psychology&Marketing*, 24(7), 615-640.
- Ekinci, H. ve İzci, F. (2006). "Kriz Yönetiminde İnsan Kaynaklarına Psikolojik Desteğin Önemi ve Kayseri Tekstil Sektöründe Bir Araştırma", *Kocaeli Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, (12), 39-54.
- Emre, P.Ö. ve Esener, T. (2009). "Sosyal Medyada Kriz yönetimi", D. Tellan (Ed.), *Halkla İlişkiler: Teori ve Uygulama*, içinde (131-166), Ankara: Ütopya Yayınevi.
- Erdoğan, İ. (2006). *Teori ve Pratikte Halkla İlişkiler*, Ankara: Erk Yayınları.
- Erdoğan, İ. (2012). *Pozitivist Metodoloji ve Ötesi*, Ankara: Erk Yayınları.
- Erdoğan, İ. ve Alemdar, K. (1990). *İletişim ve Toplum*, Ankara: Bilgi Yayınevi.
- Erdoğan, İ. ve Alemdar, K. (2005). *Öteki Kuram*, Ankara: Erk Yayınları.
- Ergenoğlu, M. (2011). "Afet Sonrası Kriz Yönetimi", *İdarecinin Sesi*, Mart-Nisan, 33-36.
- Erol, M. (2010). "Ekonomik Kriz ve KOBİ'ler", *Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi*, 5(1), 165-181.
- Ertekin, Y. (2000). *Halkla İlişkiler*, Ankara: Yargı Yayınevi.
- Fidan, M. ve Gülsünler, M.E. (2003). "Kurum Kimliğinde Kriz Yönetiminin Yeri ve Önemi", *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, (10), 465-474.
- Filiz, E. (2007). *Türk Kamu Yönetiminde Kriz Yönetimi*, İstanbul: Alfa Akademi.
- Geçikli, F. (2008). *Halkla İlişkiler ve İletişim*, İstanbul: Beta Basım Yayım Dağıtım.
- Göksel, A.B. (2010). *Stratejik Halkla İlişkiler Yönetimi*, Ankara: Nobel Yayın Dağıtım.
- Güz, N., Küçükerdoğan, R., Sarı, N., Küçükerdoğan, B. ve Zeybek, I. (2002). *Etkili İletişim Terimleri*, İstanbul: İnkılâp Kitabevi.
- Hearit, K.M. ve Courtright, J.L. (2003). "A Social Construction Approach to Crisis Management: Allegations of Sudden Acceleration in The Audi 5000" *Communication Studies*, 54(1), 79-95.
- Hovland, C.I., Lumsdaine, A.A. ve Sheefield, F.D. (1985). "Tartışmalı Bir Konuda Kanaat Değiştiriminde <<Tek Yanlı>> Sunuma Karşı <<İki Yanlı>> Sunumun Etkisi", Ünsal Oskay (Ed.), *Kitle Haberleşmesi Teorilerine Giriş*, içinde (211-234), Ünsal Oskay (Çev.), Ankara: A.Ü. S. B. F. ve Basım Yayın Yüksekokulu Basımevi.
- İnceoğlu, M. (2011). *Tutum Algı İletişim*, Ankara: Siyasal Kitabevi.
- Kadıbeşegil, S. (2004). *Halkla İlişkilere Nereden Başlamalı*, İstanbul: MediaCat Kitapları.
- Karaköse, T. (2007). "Örgütler ve Kriz Yönetimi", *Akademik Bakış*, (13), 1-15.

- Karcıoğlu, F. ve Kaygın, E. (2010). “Krizin Organizasyonların Yönetimsel ve Örgütsel Yapısına Olumsuz Etkileri ve İşgörenlerin İş Tatmini Düzeylerinin Belirlenmesi Üzerine Bir Uygulama”, KAU İİBF Dergisi, 1(1), 23-40.
- Kazancı, M. (2007). Kamuda ve Özel Kesimde Halkla İlişkiler, Ankara: Turhan Kitabevi.
- Kazancı, M. (2014). “Kriz Dönemleri ve Kuruluşlar”, M. Akdağ ve Ü. Arklan (Ed.), Kriz Yönetimi, içinde (17-32), Konya: Literatürk Academia.
- Kerimoğlu, N. (2016). Felsefenin Kısa Tarihi, İstanbul: Kamer Yayınları.
- Mutlu, E. (2012) İletişim Sözlüğü, Ankara: Sofos.
- Nardalı, S. ve Çivi, E. (2004). “Kriz Yönetimi ve TOFAŞ”, Sosyal Bilimler, 2(1), 79-93.
- Öğüt, A. (2003). “Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi İşletmelerinde Kriz Yönetimi Yaklaşımları: Tekstil Sektörü Örneği”, Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, (9), 287-303.
- Özden, K. (2009). İşletme ve Örgütlerde Toplam Kriz Yönetimi, İstanbul: Beta Basım Yayım Dağıtım.
- Parsons, W. (1996). “Crisis Management”, Career Development International, 1(5), 26-28.
- Peltekoğlu, F.B. (2007). Halkla İlişkiler Nedir?, İstanbul: Beta Basım Yayım Dağıtım.
- Pheng, L.S.,Ho, D.K.H. ve Ann, Y.S. (1999). “Crisis Management: A Survey of Property Development Firms”, Property Management, 17(3), 231-251.
- Pira, A. (2005). Halkla İlişkiler İçin Okumalar, İstanbul: Dönence Basım ve Yayın Hizmetleri.
- Pira, A. ve Sohodol, Ç. (2008). Kriz Yönetimi: Halkla İlişkiler Açısından Bir Değerlendirme, İstanbul: İletişim Yayınları.
- Sayimer, İ. (2008). Sanal Ortamda Halkla İlişkiler, İstanbul: Beta Basım Yayım Dağıtım.
- Seitel, F.P. (2016). Halkla İlişkiler Uygulaması, S. Mengü (Çev. Ed.), Ankara: Nobel Akademik Yayıncılık.
- Steyn, B. (2011). “Halkla İlişkiler Stratejist Rolü”, Ç. K. Şatır (Ed.), Halkla İlişkiler’den Stratejik Halkla İlişkiler’e, içinde (119-174), Ankara: Nobel Yayın Dağıtım.
- TDK (2017). Bunalım. http://www.tdk.gov.tr/index.php?option=com_gts&kelime=BUNALIM (Erişim Tarihi: 01.01.2017).
- Tellioğlu, C. (2000). Halkla İlişkiler Pratiği El Kitabı, İstanbul: Timaş Yayınları.
- Tengilimloğlu, D. ve Öztürk, Y. (2008). İşletmelerde Halkla İlişkiler, Ankara: Seçkin Yayıncılık.
- Topaloğlu, M. ve Tunç A. (1997). “Turizm İşletmelerinde Kriz Yönetimi”, Anatolia: Turizm Araştırmaları Dergisi, 8(1), 88-94.
- Türk, M.S. (2007). “Kriz Planlamasında Proaktif Yaklaşımın Önemi ve Hızlandırılmış Tren Kazası Örneği”, M. Işık (Ed.), Tüm Yönleriyle Halkla İlişkiler ve Tanıtım, içinde (119-155), Konya: Eğitim Kitabevi.
- Ulmer, R.R. ve Sellnow, T.L. (1997). “Strategic Ambiguity and The Ethic of Significant Choice in The Tobacco Industry’s Crisis Communication”, Communication Studies, (48), 215-233.

ARAŞTIRMA MAKALESİ / RESEARCH ARTICLE

EFFECTS OF ADS ON CHILDREN'S CONSUMPTION BEHAVIOR

ÇOCUKLARIN TÜKETİM DAVRANIŞI ÜZERİNDE REKLAMLARIN ETKİSİ

Yrd. Doç. Dr. Gülşah SARI¹

ABSTRACT

In the study, the effects of ads on children's consumption are examined. Following a conceptual look on ads, advertising, and child and the field of ads, an in-depth interview technique is utilized to measure the impact of ads on children's consumption which constitutes the main subject of the study. An in-depth interview is conducted with 20 parents living in Ataşehir district in İstanbul, Turkey and with their children studying in Ataşehir. As a result of the study, it is determined that all the TV commercials influence children. When the food ads on TV are examined, it is found that the advertisements of foods of animal origin catch children's interest at most. There are also healthful products such as milk, yoghurt in these food ads. However these ads are for foods of animal origin such as fruit yoghurt, fruit milk and delicatessen products. These ads influence children's interest and create desire of purchase.

Keywords: Advertisement, Animal Food, Child, Consumption.

JEL Classification Codes: M31, M37, M39.

ÖZ

Bu çalışmada reklamların çocukların tüketimindeki etkisi incelenmiştir. Çalışmada reklam, reklamcılık ve çocuk ve reklam alanına kavramsal bir bakıştan sonra araştırmanın esasını oluşturan çocukların tüketimindeki reklamların etkisini ölçmek amacıyla derinlemesine mülakat tekniği kullanılmıştır. İstanbul'un Ataşehir semtinde yaşayan ve çocukları Ataşehir'de okuyan 20 ebeveynle derinlemesine mülakat yapılmıştır. Yapılan çalışmalar sonucunda tüm TV reklamlarının çocukları etkilediği görülmüştür. TV'deki gıda reklamları incelendiğinde, hayvansal gıda ürün reklamlarının çocukların ilgisini en çok çeken reklamlar olduğu tespit edilmiştir. Yiyecek reklamlarının arasında süt, yoğurt gibi sağlıklı ürünler de bulunmaktadır. Ancak bu ürünler meyveli yoğurt, meyveli süt, şarküteri ürünleri gibi hayvansal gıda reklamlarıdır. Bu reklamlar çocukların ilgisini çekmekte ve satın alma arzusu oluşturmaktadır.

Anahtar Kelimeler: Reklam, Hayvansal Gıda, Çocuk, Tüketim.

JEL Sınıflandırma Kodları: M31, M37, M39.

1. INTRODUCTION

In this research, depth-interview technique was used. In accordance with the opinions of parents, the study, in qualitative structure, reveals the data related to which of the products from food ads broadcast on TV 7/11-year-

¹ Abant İzzet Baysal Üniversitesi, İletişim Fakültesi, Radyo Televizyon ve Sinema Bölümü, gulsahdumen@hotmail.com, <https://orcid.org/0000-0001-6590-6530>

old children studying at governmental public schools in Istanbul require most to be bought at the time of seeing at supermarkets and to what extent they are influential on the family's decision of purchase.

The issues associated with the effects of advertisements on children were investigated through making a literature review. The aim of the research on subject is to reveal the effects of foods ads on 7/11-year-old children still studying at primary school with the viewpoints of parents as well as to compare the findings' compatibility with the literature. Besides, while forming the questions on the interview, the relevant literature was benefited.

To be able to make an argumentation related to that TV commercials affect children's consumption, answers are to be searched for the questions below.

1. Do TV commercials affect children?

H1: In the study, it is supposed that TV commercials affect children.

2. Do food ads affect children's consumption?

H2: In the study, it is supposed that food ads affect children.

The model of the research is in a qualitative structure. Depth-interviews were made with twenty of the parents whose 7/11-year-old children still studying at primary school.

The research population comprises of twenty of the parents whose primary school students studying at Ataşehir, the neighborhood of Istanbul.

In depth-interviews made with the parents; the families' education level, income level, how many hours the children watch TV when they are at home, what kinds of programs the children watch, whether the children are aware of animal source foods' ads or not, which advertisement of foods the children watch carefully at most, whether or not the children identify these products when they see them at supermarkets, whether or not the children have a role in the decision of purchase and at the last stage the parents' opinions about the topic were situated.

2. WHAT ARE ADVERTISEMENT AND ADVERTISING?

A variety of definitions are made for advertisement. To put all into words, Şimsek defines advertisement as the job of introducing products and services by using mass media. Similarly, it is an instrument which makes advertisement products sold, stimulates target group to buy and enables product or service being advertised to be sold in exchange for providing its value (Şimsek, 2008:18). According to Peltekoğlu, when interaction between a brand or a product is examined, advertisement intensifies on the attempts of manipulating available consumers to further consumption and creating addiction to a brand, joining the ones who don't consume a brand or product with its available consumers (Peltekoğlu, 2010:2). According to these definitions, for advertisement, it might be said that it is a kind of marketing of visual and aural communication using an impersonal message, which is supported clearly to stimulate or sell a product, service or an idea.

According to Li et al., advertisements can be identified by characteristics such as their pace, jingles, voiceovers and their contrasting style and content to the surrounding programs. Television advertisements tend to be short and are usually grouped together with several in the same commercial break. Advertisements are usually repeated on television, so children see the same advertisement a number of times. In some countries there is a separator between a program and the commercial break (Li et al, 2014: 203).

Şimsek, stating advertisement has a function of informing consumers about a product or service by means of using some communication tools in exchange with a charge, points out that advertisement is one of the most important facts of today (Şimsek, 2008:23-24). Heath, expressing advertisement begins typically with company's desire to persuade consumers to buy something, indicates that companies make up a message and suggestion which persuade consumers to buy it as changing their thought about the product (Heath, 2013:35,36). It is impossible that consumers identify newly-introduced products and change their preferences without advertisement. For this reason, one of the first aims of advertisements is to announce and introduce newly- introduced products to consumers.

Advertisements encounters with consumers at different settings. One of the most important stages of advertising campaign or advertisement which is planned for promotion of product or service is selection of advertising media in which presentation of advertisement is to be made. Because advertising media is the last point that message

meets with consumers. Any slightest mistake to be made at this last point is like that all expenses, time and labor made for the product or service to be advertised till this moment go to waste (Şimsek, 2006:49).

According to Macrury, advertising is a genre, an everyday feature and format across contemporary media, alongside other genres and subgenres, such as news, sitcoms, fashion features, celebrity interviews and including films, games and – as yet more difficult to classify – various other Internet communications-based formats. Advertising's function, as we know, is to promote and often to sell a product, a service or perhaps an idea (Macrury, 2009: 23). In addition Fletcher says that advertising is just one type of marketing communication. Other types of marketing communication that are not normally defined as advertising include: packaging; sales promotions (money-offs, two-for-ones, competitions, and the like); catalogues; shop windows and in-store publicity; brand placements in television programs and films; commercial emails; brand names on clothes and other goods; public relations (brand mentions in the media); commercial websites and blogs; and telephone selling. All of these (and many others), are marketing communications, and are often used to increase the sales of things (Fletcher, 2010: 1).

Macrury says that advertising is substantively made up of the working assumptions and activities of a variety of stakeholders: everyday consumers and audiences; lobbyists for or against advertising in particular product sectors; industry regulators and associations; journalists and popular commentators; academic critics, industry spokespeople, market researchers, creative practitioners, media corporations, agency staff and their clients (Macrury, 2009: 40).

3. TELEVISION ADS AND CHILD

Advertising expenditures by television networks are substantial. In 1995, for example, the three major networks spent approximately 16% of their revenues on tune-in advertisements, 1 more than twice as much as firms in other industries. The networks also rank among the top ten firms in the economy in terms of dollars of advertising expenditures (Shachar and Anand, 1998: 363-364).

Henderson and Kelly point out that across the globe, television is still the primary medium used for advertising food and drink products. Cruz et al., remark that in the UK in 2003, Nestle alone spent £43 million promoting breakfast cereals and chocolate, Kellogg's spent £30 million promoting their cereals, and Coca-Cola funded their soft-drink advertising with £26 million. In the United States, \$1 billion is spent annually on youth-oriented media advertising, particularly on television. They add that some researchers have estimated that for every US\$1 the WHO spends on promoting healthy nutrition, US\$500 is spent by the food industry promoting processed foods (Boylard et al., 2014: 55).

Rutherford states there are some indications associated with that people look positively to some sort of TV commercials. The restaurant, called Groaning Board, in Toronto was continuously screening productions having won Cannes Lions to attract customers. By lately 1980s, these film badges went to a tour to be screened at art film theaters in other cities of Canada. In 1982, NBC screened a special production called as 'The most famous TV commercials'. On one hand, this production evoked filmgoers' nostalgic emotions; on another hand, it set on the first place at Nielsen's weekly rating reports as well. Since then, advertisement collections were shaped into episodes occasionally in network broadcasts and public regarding productions. In the year of 1992, Night of the Ad Eaters lasting 6 hours and composing of 500 ads was playing to a full house at Champ-Elyses in Paris. According to Marketing's claim, Watt and Burt butter campaign caused fan mails in Canada. The Administration of Dairy Products were surprised by the number of the fan mails posted from all around the country (Rutherford, 1996:228).

These indications drew attention because of their abnormality. However there are also less dramatic indications which are associated with that advertisements may have an another, unintended role in people's lives. Since Gary Steiner's research in 1960s, the researches made on TV watching attitudes and habits have shown that viewers always look for ads` giving joy. Respondents were ready to accept they make an effort for watching the advertisement they like and say some ads were better than programs. Indeed; according to Harper's Magazine, Americans over 60 years old said that they never changed channel during ads. The thing people specifically preferred is not information, but lingering and being stimulated. Besides, the view defending ads should be informative continues to exist. According to Winston Felcher, a market research made in England shows almost the same phenomenon; people wishes an occasion to laugh, have fun. The viewers are having discomfort with the

ordinary advertisements most of which are believed to be unpleasant, boring, humiliating, tiresome by them. In other words, experience makes people more discriminative from the points of evaluation and enjoyment of TV commercials (Rutherford, 1996: 229).

According to Shabbir, electronic media such as television can be a powerful entertainment and education tool for children, which give the right programming. As well as the advertisement on the TV channels also give the awareness to the children so that children have their own division in the consumer segments. Shabbir adds that children are coming into the consumerism at younger and younger ages and number of experiences and influences give shapes to their consumer habits and their behavior. There are many factors that interplay to affect their decision making and behavior pattern (Shabbir, 2016: 1). Children become TV viewers in very early ages, almost since birth (Kar, 2008:193). Şimsek, stating the most common used media by children is TV among mass media; points out children meet more frequently with TV commercials and are more interested in them. Şimsek explains that advertisers often use cartoon heroes, children games and at most child image in the ads related to children due to children`s interest in ads. Identifying that ads impress and amuse children on TV most after cartoons, Şimsek highlights that the first condition to be able to be successful for an advertisement is that children can look at it. The usage of cartoon characters in ads of Petit Danone, the usage of animation cows on dairy products are the scenarios prepared by advertisers to draw children`s attention to the product (Şimsek, 2006: 91).

Piaget identified four stages of child development—sensorimotor (birth to two years), preoperational (two to seven years), concrete operational (seven to 11 years), and formal operational (11 to adulthood), and each stage is characterized by certain cognitive abilities or limitations (Gunter et al., 2005: 31). Shabbir points out that previous study findings indicate that comprehension of commercial intent is related to age. Children younger than 7 or 8 years old show little awareness of what a commercial is and its persuasive intent and appear unable to deal with commercials appropriately. Understanding of purpose of advertising improves with age, belief in the credibility of advertising tends to decline over age. With comprehension of persuasive intent comes skepticism and disbelief about the advertised product (Shabbir, 2016: 3). Kunkel et al., points out that it is generally assumed that younger children are more susceptible to the effects of advertising than are older children and adults because young children lack the skills, knowledge and experience to critically evaluate advertising (Buijzen, 2014: 140).

Arcan, Bruening and Story point out that food and beverage marketing is a major factor that influences children`s food preferences and purchasing requests. Marketers use many avenues to reach children with their messages such as using popular cartoon characters and toy giveaways to increase the pester-power of youth. They add that billboards, in-school advertisements, TV commercials, product placement in television shows/movies/video games and in grocery stores, Internet websites and games, and smart phone applications are often used to deliver messages and engage youth (Arcan, Bruening and Story, 2013: 1). Due to their low media literacy, children at early ages might be deluded more quickly by the advertisements based on clatters, colorful images, famous characters, product`s physical attractiveness. Nevertheless, it is assumed that mature children whose media literacy is high might criticize the messages of the advertisements and might be persuaded harder. As the age increases, developments are observed in a positive way at the stages of taking action related to consumption, figuring out advertisement, being impressed and being convinced. In other words, the increase of the age, the cognitive experience and the growth of knowledge develop child`s effect on decisions about consumption in family and individually (Kar, 2008:204). Owing to the fact that children`s concentration time is more limited, ads` short-time existence is related to save children`s attention in the period of message. Even though children enjoy the mini fictions rather than itself of advertisement`s message, they become acquired advertisement`s message while watching advertisement. On the grounds that children are customers of the future, their attitudes and motivations over their childhood are significant at future consumption behaviors (Yücel, 2008:215).

The linguist Michael Morgan, from University of Michigan, stated that the schools subscribing to Channel One – a channel were full of ads and were watched to children on TVs in classes - were in low-income areas rather than in the ones where people with medium or high income lived in the research he made in 1993. That`s to say, poor children doesn`t stay just with taking consumption classes, their enthusiasm with consumption also stays in their mind as they don`t have money to buy on-going products in front of their eyes. The screen says `buy this item`. But parents say `We have no money`. Some of these children will apply to all the ways for having these items. So some children will have to tell the story to judge (Sanders, 2010:53).

Ads are in the state which makes children almost the center of the dramatic structure in every aspect whether they are consumers of the product or not. The life focusing on consumption and items of consumption corrupts the difference of cognitive adequacy between the worlds of child and adult. Being as knowledgeable as their grown-

ups about a number of topics ranging from car to televisions, computers to bank accounts, mobile phones to whitening clothes, children, expert at consumption, grow up (Kar, 2008:192).

Schor and Ford point out that children's access to income has risen markedly in recent years, and they are considered to have a developing role as independent consumers. They add that 'Sweets, snacks and beverages' is the largest product category for children's purchases, accounting for a third of children's overall spending. Additionally Cruz et al., say that an international study found that more than 50 per cent of parents interviewed reported that children were a major influence on their purchasing decisions and that 'child's demand' was frequently the primary reason for buying a product (Boyland et al., 2014: 60).

In the course of identifying with an advertisement character, the customers empathizing with someone else start to feel their participation to/ partnership with the character's experience. That's to say, the consumer experiences events in the story from the perspective of the character with whom they identify themselves. The consumers start to perceive similarities between their self-identities and the traits described by the character (Sutherland and Syvelster, 2004:116).

Although some researchers have concluded that children do not understand persuasive intent until after 7 or 8 years of age, others have argued that much younger children do have an awareness of advertising (Ali and Blades, 2014: 18). According to Peltekoğlu, particularly children below the age of 7 are very interested in the world advertisement presents to them due to the fact that they cannot figure out the difference between the real world and the world advertisement fabricates. When it is considered however hard grown-ups protect themselves from the charm of advertisement, expecting children's disposal from the effect of advertisement would be too optimistic. Peltekoğlu explains the fact that children watching TV with the whole concentration realize that the aim of the advertisement is sale cannot be expected, especially in pre-school age groups. By interfering in the program, short and vigorous advertisement films capture the viewer who is concentrated on the screen (Peltekoğlu, 2010: 126,127).

Today there are some facts effective on children's having a say about both the products they consume and the ones consumed with the whole family as they meet with the products of consumption at very early ages. Especially in modernism and narrowing family context, the child is cared more and becomes an individual whose opinion is requested at decision periods in democratic family settlement. That the model of family consisting of one child and one parent is becoming common and also this kind of families' access to a relatively high socio-economic class increases the child's power to negotiate in the family (Kar, 2008: 195). The statistics recorded in the USA reveal that 200 billion dollars spending, which the families of children aged 14 and below made, became efficient around 20 billion dollars. As a result of this, the expenses of advertisements, which TV programs mediates, are 800 billion dollars, which looks enough informative about the child market. The impossibility that the children whose perceptions are entirely open overlook magic images as well as realization of children's huge effect on their families' consumption habits made children an irreplaceable target group. It might not be expected the children who are deprived of knowledge and skill to be able to analyze the messages of advertisement are not influenced from the colorful world of the advertisements (Peltekoğlu, 2010: 127-128). Children are effective on decision mechanism, which drives marketers to see them as potential consumers from the period they might be called just as baby. The realization of a brand by the child and its placement to a statue which the brand is known for them are believed to happen before the act of purchase. Thus starting from the children who are not in the age of game yet, marketers make efforts to set their connection with the brand. The product category that children are most effective at its decision is food and similar products (Kar, 2008:197-198). The example in Nancy Day mentioned in her book, 'Information or Manipulation', is interesting by the view of depicting children's influence on their families' purchase behavior. Along with that the slogan, 'Scream till your father stops/buys', developed for an ice-cream advertisement in Pennsylvania actually gives a humorous impression, it might also be estimated as a message which encourages children to direct their families to buy. Approximately ten years ago, advertisements related to children are limited to products such as candies, toys, chocolate; today children's being effective on families' decision of purchase causes the advertisements of other products which put children on target, too (Peltekoğlu, 2010:129). The children's effects on the decisions of consumption certainly initiate marketers. The budgets of advertisement and promotion also show how children compose of an important market (Kar, 2008:199).

Young et al. (2003) conducted survey research on parental attitudes towards advertising to children in the UK, Sweden and New Zealand. Parents in the UK and Sweden agreed that advertising made children pressure their parents to buy them the advertised products, that children were deceived by advertisements, that children were exposed to too much TV advertising, and that the more advertising children watched, the more they would want

the advertised products. Results from New Zealand showed that parents were relatively neutral on issues such as whether advertised foods were an important cause of unhealthy eating habits. They were, however, concerned that television encouraged children to want products they did not need. Parents in all three cultures agreed that too many advertisements were directed at children during children's shows and that 'pester power' was a negative consequence of advertising to children (Oates et al., 2014:116).

4. RESEARCH AND RESULTS

In this research, depth-interview technique was carried out. In accordance with the opinions of parents, the study, in qualitative structure, reveals the data related to which of the products 7/11-year-old children studying at governmental public schools in Ataşehir, the neighborhood of Istanbul, require to be bought most from animal source foods` ads broadcast on TV when they see at supermarket and to what extent they are influential on the family`s decision of purchase.

The reason of children`s being selected is numerically their excess regarding the population. According to the data of the Turkish statistical institute, while the population of Turkey is 78 million 741 thousand 53, the number of the children is 22 million 870 thousand 683. According to the description of United Nations, the child population consisting of the age group of 0-17` accounted for %45 of the whole population in 1985, but it does %29 of the whole population in the year, 2015.²

The issues associated with the effect of advertisements on children were investigated through making a literature review. The aim of the research on subject is to reveal the effects of animal source foods` ads on 7/11-year-old children still studying at primary school with the viewpoints of parents as well as to compare the findings` compatibility with the literature. Besides, while forming the questions on the interview, relevant literature was benefited.

The model of the research is in a qualitative structure. Depth-interviews were made with twenty of the parents whose 7/11-year-old children still studying at primary school.

The research population comprises of twenty of the parents whose primary school students studying at Ataşehir, the neighborhood of Istanbul.

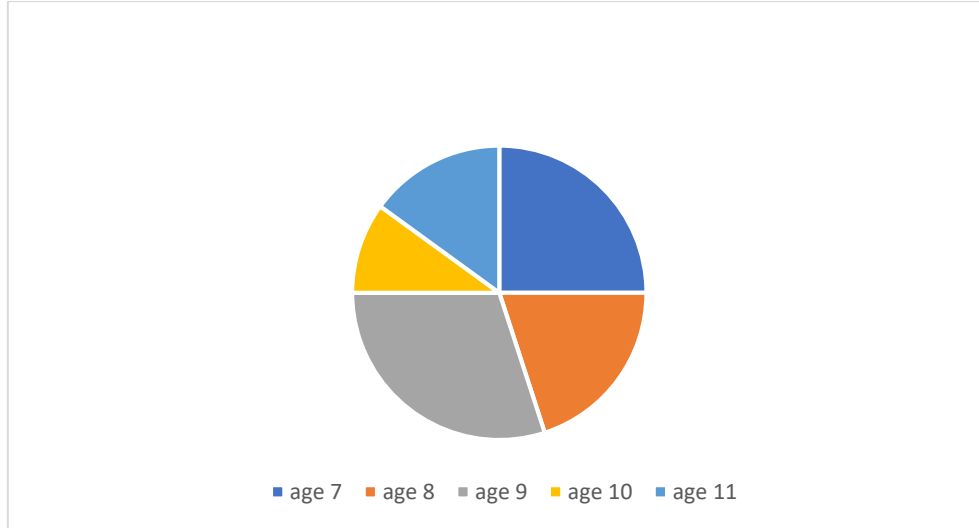
In depth-interviews made with the parents; the families` education level , income level, how many hours the children watch TV, what kinds of programs the children watch, whether the children are aware of foods ads or not, which advertisement of foods children watch carefully at most, whether children identify these products when they see them at supermarket or not, whether children have a role in the decision of purchase or not and at the last stage the parents` opinions about this topic were situated.

In the research, the interviews were made with 20 families having children in the age group of 7-11, as residing in Ataşehir, the neighborhood of Istanbul. The parents were selected randomly. The education level and income level were not considered. 29 open-ended questions were asked to the families. Initial seven questions were asked to learn information such as the child`s age, gender, education level of mother and father, family`s monthly income. Other questions asked in the research are related to whether children watch TV commercials or not, their attitude to the advertisements and families` behaviors as against this attitude.

When the distribution of age groups of children with whose families interviews were made is examined, 5 of the children are 7 years old, 4 of the children are 8 years old, 6 of the children are 9 years old, 2 of the children are 10 years old , 3 of the children are 11 years old.

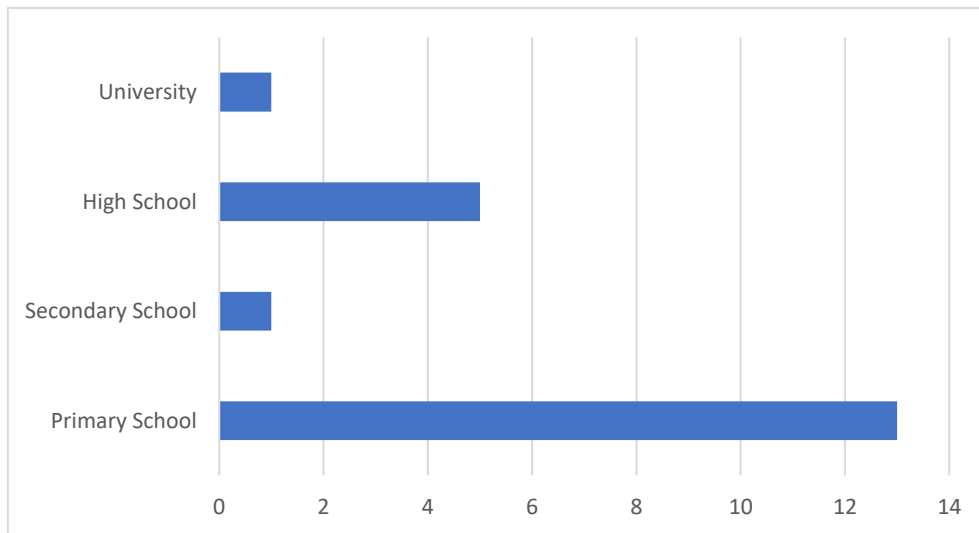
² For more information see: <http://www.tuik.gov.tr/PreHaberBultenleri.do?id=21521>

Graphic 1. Distribution of Children by Age

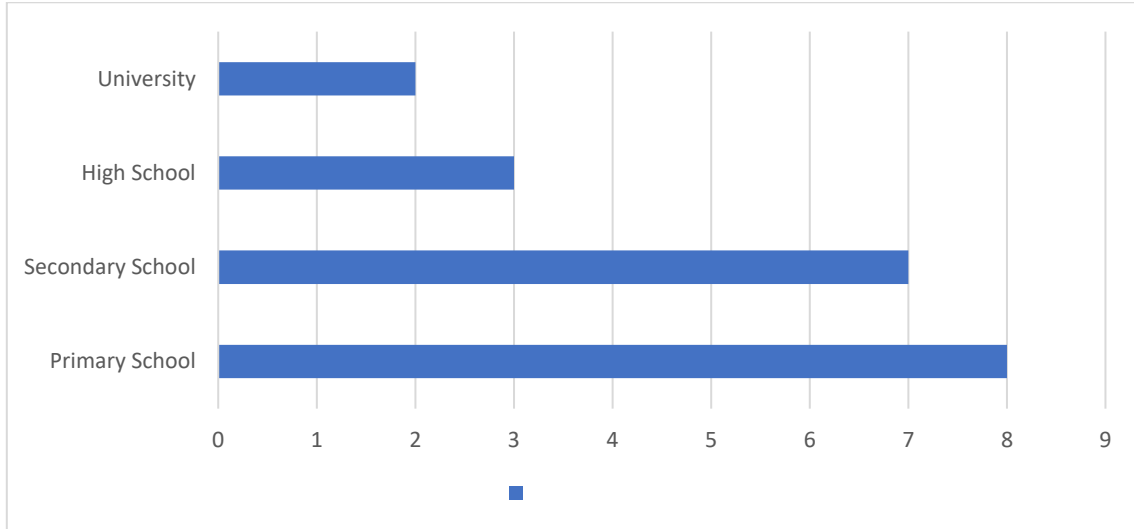


When the distribution of genders of children with whose families interviews were made is examined, an equal distribution is relevant. There are 10 female and 10 male children. When the parents` education level is examined; 13of the mothers are primary school graduates, one of the mothers is secondary school graduate, 5of the mothers are high-school graduates and 1 mother is university graduate. When the fathers` education level is examined; 8 of the fathers are primary school, 7 of the fathers are secondary school, 3 of the fathers are high-school, and 2 of the fathers are university graduates.

Graphic 2. Education Level of Mother



Graphic 3. Education Level of Father



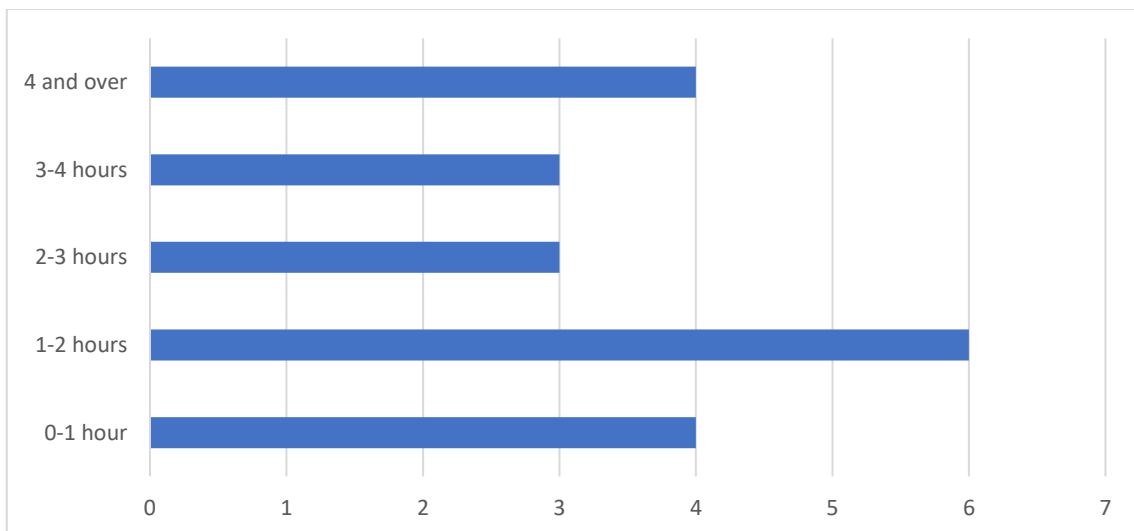
When the levels of interviewed families` monthly income are examined, 9 of the families have between 1400 - 2000 TL, 5 of the families have between 2000-3000 TL, 4 of the families have 3000-4000 TL and 2 of the families have over 4000 TL.

13 of the families live in flats, one of them does in the site, 6 of them do in single family houses.7 of the families have cars whereas 13 of the families don`t have car.

When the number of TVs at home is examined, there are 1 each in 16 families, 2 each in 2 families and 3 each in 3 families. When the locations of these TVs inside home are examined, there are TVs in the child`s rooms of 3 families, in the sitting rooms of all families, in the bedrooms of 2 families and in the kitchen of a family. When the state of fathers` and mothers` watching TV is examined, 19 of the mothers watch TV, one of the mothers doesn`t watch TV. All of the fathers watch TV.

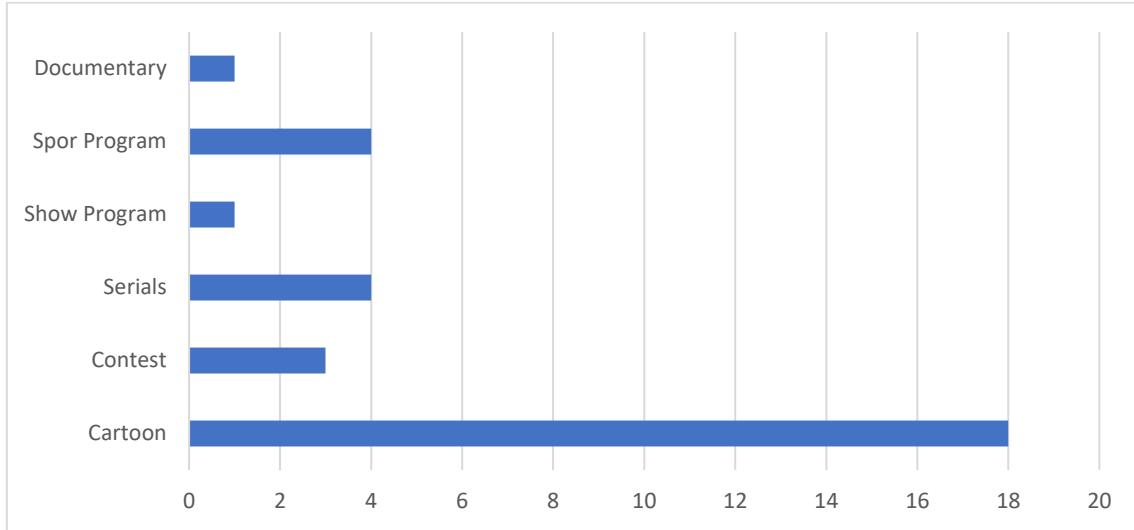
When the times of watching TV for children in a day are examined, 4 of the children watch between 0-1 hour, 6 of the children do between 1-2 hours, 3 of the children do between 2-3 hours, 3 of the children between 3-4 hours and 4 of the children do a time over 4 hours.

Graphic 4. Times of Watching TV for Children



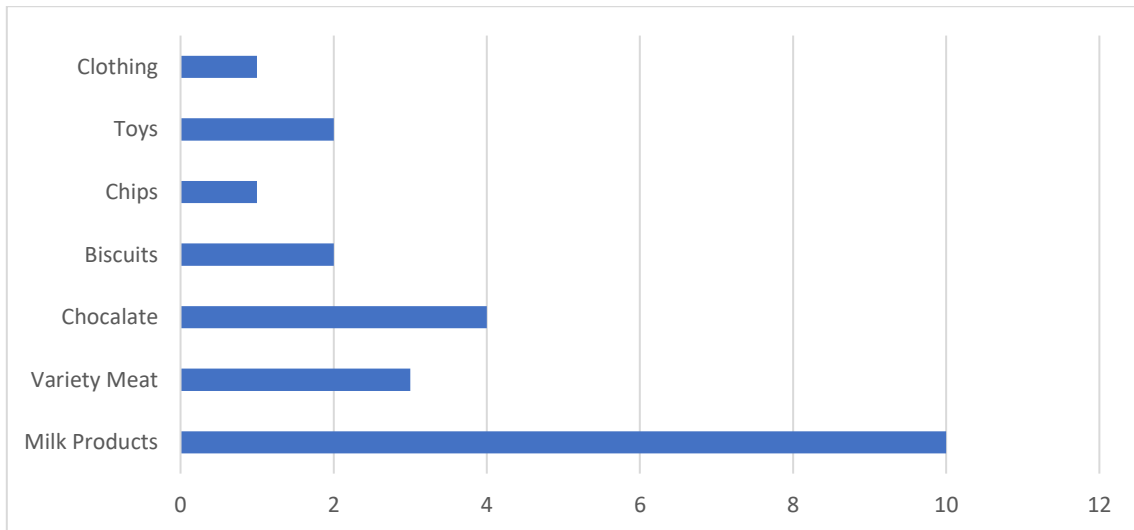
When the types of program children watch are examined, cartoons are proportionately superior. TV series, sport programs are after cartoons. The least watched programs are talk shows with documentaries.

Graphic 5. Types of Program Children Watch



When it is asked whether children watch advertisements or not, the responds, - 11 of the children watch, 9 of the children don't – were recorded. When the groups of the products children show interest in advertisements are examined, dairy products stand on the top. The products of chocolate and offal follow dairy products. The interest level is in a low level for the advertisements of biscuits, chips, toys and clothing.

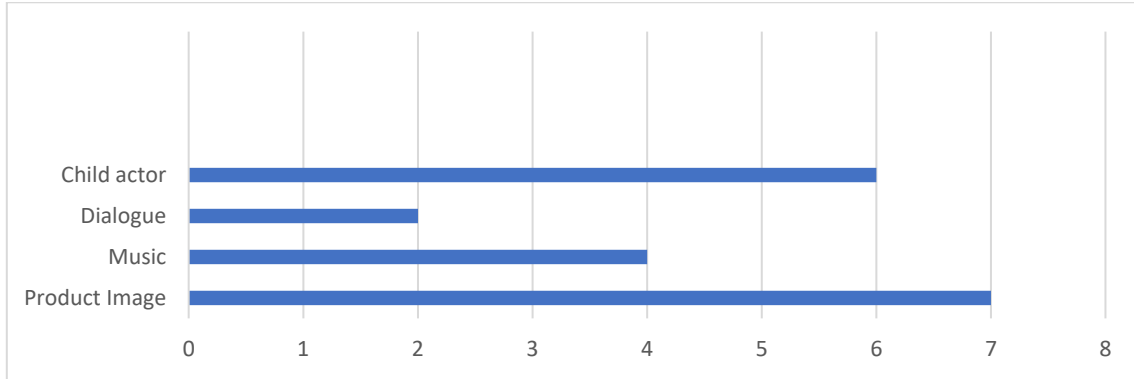
Graphic 6. Product Groups Children Show Interest in Ads



The tempting effect of TV commercials increases more children's interest in chocolate-sweets type foods and desire to consume these. Consuming these kinds of foods, whose nutritional values are very low, in an excessive amount brings about malnutrition for children. This state sets barriers to sufficient consumption of foods such as fruits and vegetables which have high nutritional values need to be taken in the ages of childhood and have a major role in a healthy physiologic growth (Yücel, 2008:217).

Most of the families explained their children find the images of the products attractive for the question, what facts their children find attractive in the food ads. Child character in advertisement, music and dialogue follow it.

Graphic 7. Facts Children Show Interest in Ads



The use of children as advertisement character is also an irreplaceable approach for advertisers as it catches attention of viewers. Today, the image of child gains importance increasingly in the ads related to both adults and children. Due to their loveliness, used as an instrument to catch attention of target group, children are shown like conscious and active consumers, their needs are verbalized and they give advices on product to their peers and grown-ups. Children show more interest in the ads which child actors have role in. When the item presented in advertisement is associated with children, the use of child is understandable. Without a cute baby, the ads of diapers or baby shampoo cannot be thought. These ads are related to trigger positive emotions by calling parents (Yücel, 2008: 222-223). The play of Ataberk Mutlu who is a child actor of TV series, Poyraz Karayel, in the advertisement of *Koska Tahin Pekmez* causes that children show interest in the child who is sympathized, also known from TV series.

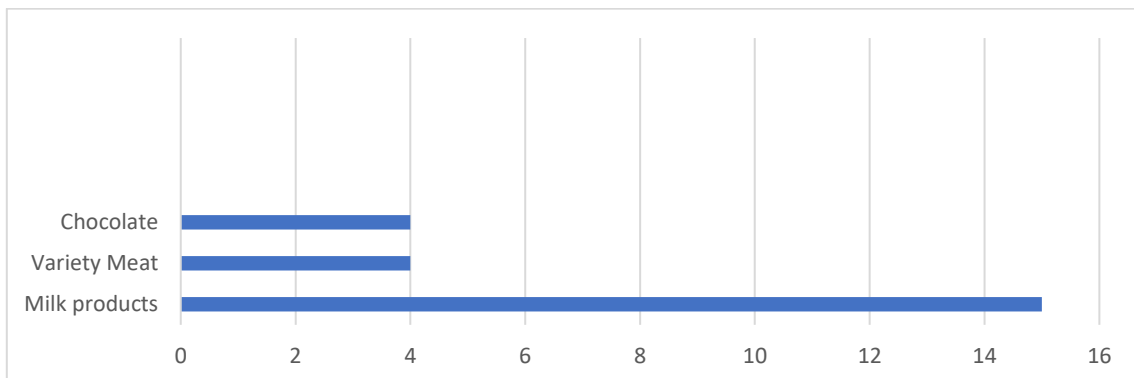
When asked whether the children believe in the things said in the advertisements or not, 14 of the families responded yes, 6 of them did no. When asked whether the children are aware of advertisements` persuasive and commercial functions or not, 16 of the families responded their children were not aware of advertisements` persuasive and commercial functions, however, 4 of the families explained their children were aware. When asked if the children are impressed by the food ads, the rates are equal to pervious questions. While 16 of the families stated their children were impressed by the advertisements, 4 of the families stated theirs were not.

When examined who supplies the kitchen needs, the mothers do in 13 families and the fathers do in 7 families. When asked if the children`s desires are considered or not, it was revealed all families considered it.

When asked to interviewed families whether or not the children want to buy the product in a condition that they don`t like or know the taste of the product from food ads, it was revealed that 11 of the families said no, but 9 of the families did yes.

When asked which products they watch carefully in ads are identified at the time of seeing at supermarkets, dairy products stand on the top; then, chocolate and offal appear.

Graphic 8. Which Products are Known by Children at Supermarkets?



In the interview, when asked if the children want purchase of the food products whose advertisement they see, all families gave answer `Yes`. When the families` attitude was asked as against child`s purchase desire, a vast majority of them stated they bought the product. This rate is 18 among 20 families. 2 of the families stated they didn`t buy. The situation - when the product was bought, all of the children became happy, nevertheless, when the product was not bought, all of the children became unhappy, additionally, the attitudes of crying in 7 of the children and not eating in 1 of the child were detected.

Yücel states the reactions of the children being influenced by the advertisements: *Advertisement creates a desire in children for products, so children utter their requests to their families. Failure to reach their goals causes disappointments. Another harmful effect of advertisement is that it makes children embrace, sometimes glorify, the behaviors families don`t approve* (Yücel, 2008:216).

When asked if the parents are impressed by the food ads, it was revealed that 6 of the parents were impressed but 14 of the parents were not. All the parents are in the opinion of inspection of advertisements and reduction of their times.

5. CONCLUSION

Whether or not food ads affect children`s consumption are researched in the study. At the beginning of the research, research questions were asked and hypotheses were given. First hypothesis supposes children are influenced by TV commercials. This hypothesis was validated. In the interview made with 20 parents, it is revealed that 14 children believe in what is said in advertisements and again 14 children were not aware of advertisements` persuasive and commercial functions. This number covers %70 of the children in the research and validates the hypothesis.

Second hypothesis is that food ads affect children`s consumption. This hypothesis was validated, too. In the interview, when asked if the children want purchase of the food products whose advertisement they see, all the families gave the answer `Yes`. This rate is equal to the number of the families interviewed, so it is %100. That`s to say, our hypothesis was validated. When the groups of the products children show interest in advertisements are examined, dairy products stand on the top. The products of chocolate and offal follow these products. This rate is %65 for dairy products and offal. As a result, more than %50 of the children with whose families were interviewed show interest in ads of foods. When asked which products they watch carefully in ads are identified at the time of seeing at supermarkets, dairy products stand on the top; then, chocolate and offal appear. This rate is dairy products for 20 children and offal for 17 children. So it is %85. As dairy products and offal being in the group of animal source foods, children show interest at most in animal source foods and identify at most animal source foods in supermarkets.

When the relation between children`s ages and children`s being influenced by advertisements is examined, the times of watching TV belonging to the group of 7-year-old children studied in the research are more than the ones belonging to the age group 10 -11 years old children. That`s to say children in the age group of 7-8 years old are not aware of commercial target of the advertisement and show interest in items in the ads. A table is given about the children`s ages, the times of their watching TV, their genders, whether or not they are aware of advertisement`s commercial target, interest in animal source foods, identifying these items in supermarkets and whether or not they believe reliability of what is said on ads. According to the table, there is no difference about interest in advertisements between genders. Exclusively; as long as the ages of the children go down, the state of being unaware of believing in trustworthiness and commercial purposes of advertisements increases.

Table 1. Relation between Children's Age and Times of Watching TV and Interest for Ads

Age	Gender	Times of watching TV in a day	Believing whether the ads are right	Be aware of the commercial purpose of advertisements	Interest in food advertisements and recognition of these products in the market
7	Boy	5 hours	Yes	No	Yes
7	Girl	3 hours	Yes	No	Yes
7	Girl	7 hours	Yes	No	Yes
7	Boy	2 hours	Yes	No	Yes
7	Girl	3 hours	Yes	No	Yes
8	Boy	5 hours	Yes	No	Yes
8	Girl	1 hour	Yes	No	Yes
8	Girl	2 hours	Yes	No	Yes
8	Girl	4 hours	Yes	No	Yes
8	Boy	5,5 hours	Yes	No	Yes
8	Girl	2 hours	Yes	Yes	Yes
9	Boy	3 hours	No	Yes	Yes
9	Girl	1 hour	Yes	No	Yes
9	Girl	1,5 hours	Yes	No	Yes
9	Boy	2 hours	Yes	No	Yes
10	Boy	4 hours	Yes	No	Yes
10	Boy	2 hours	No	Yes	Yes
11	Girl	2 hours	No	No	No
11	Boy	4 hours	Yes	No	Yes
11	Boy	1 hours	No	Yes	No

When the relation between children's being influenced by ads and the families' education and income level is examined, child's interest in ads doesn't vary by decrease on education level or decrease and increase on income level. The education state, income levels of the parents and the interest children show in ads are illustrated at the table below. In all of the families interviewed, children have interest in advertisements.

Table 2. Relation between Parents' Education Level and Children's Interest for Ads.

Level of Education of Mother	Level of Education of Father	Income Rate	Child's Interest in Ads
Primary School	Primary School	1500 TL	Yes
Primary School	Secondary School	1500 TL	Yes
Primary School	Secondary School	1500 TL	Yes
Primary School	High School	3500 TL	Yes
Primary School	Primary School	1500 TL	Yes
Primary School	Primary School	1500 TL	Yes
Primary School	Primary School	3500 TL	Yes
Primary School	Primary School	1500 TL	Yes
Secondary School	Secondary School	1400 TL	Yes
Primary School	Primary School	1500 TL	Yes
High School	Primary School	2500 TL	Yes
Primary School	Primary School	5000 TL	Yes
High School	High School	4000 TL	Yes
High School	University	5000 TL	Yes
High School	Secondary School	2500 TL	Yes
Primary School	Secondary School	2000 TL	Yes
Primary School	Secondary School	3000 TL	Yes
High School	Secondary School	2000 TL	Yes
Primary School	High School	1600 TL	Yes
University	University	2000	Yes

After all TV commercials influence children. When food ads on TV are examined, the advertisements of animal source foods (Meat, fish, horse and poultry, milk and products, eggs and products made from these foods are called animal source food) catch children's interest at most as the group of product and influence their consumption. There are certainly healthful products such as milk, yoghurt in the food ads. These products doesn't influence however the ads of animal source foods such as fruit yoghurt, fruit milk, offal influence children's interest and create desire of purchase. These products are harmful particularly for the health of the children who are in developing age, the age group of 7-11. These foods whose nutritional value is low causes children have unbalanced diet. So, a supervision should be set on the ads of these foods and if needed, these ads should be broadcast out of the time zone children watch TV.

REFERENCES

- Ali, M., Blades, M., (2014). Do Very Young Children Understand Persuasive Intent in Advertisements? In Blades, M., Oates, C., Gunter, B., Blumberg, F., (Ed.), Advertising to Children: New Directions, New Media (pp. 17-37). London: Palgrave Macmillan.
- Anand, B.N., Shachar, R., (1998). The Effectiveness and Targeting of Television. Advertising, Journal of Economics & Management Strategy, 7 (3), pp.363-396.
- Arcan, C., Bruening, M., Story, M., (2013). Television (TV) and TV Advertisement Influences on Children's Eating Behaviour, Child Nutrition, pp.1-7.
- Boyland, E. J., Harrold, J. A., Kirkham, C., Halford, J. C. G., (2014). Commercial Food Promotion to Children, In Blades, M., Oates, C., Gunter, B., Blumberg, F., (Ed.), Advertising to Children: New Directions, New Media (pp. 50-69). London: Palgrave Macmillan.
- Buijzen, M., (2014). The Family's Role in Children's Interpretation of Advertising, In Blades, M., Oates, C., Gunter, B., Blumberg, F., (Ed.), Advertising to Children: New Directions, New Media (pp. 137-157). London: Palgrave Macmillan.
- Fletcher, W., (2010). Advertising: A Very Short Introduction, First Edition, New York: Oxford.
- Heath, R., (2013). Bilinçaltımdaki Reklamlar, Trans. Emrah Bilge, İstanbul: Mediacat.
- Gunter, B., Oates, C., Blades, M., (2005). Advertising To Children On Tv: Content, Impact and Regulation, London: Lawrence Erlbaum Associates.
- Kar, A., (2008). Çocuk Tüketiciler ve Tüketilen Çocukluk, In Inceoğlu Y. G., Akiner N. (Ed.), Medya ve Çocuk Rehberi (pp.191-209). Konya: Eğitim.
- Li, S., Pickering, M., Ali, M., Blades, M., Oates, C. (2014). Young Children's Ability to Identify Advertisements on Television, Web Pages and Search Engine Web Pages, In Blades, M., Oates, C., Gunter, B., Blumberg, F., (Ed.), Advertising to Children: New Directions, New Media (pp. 199-217). London: Palgrave Macmillan.
- Macrury, I., (2009). Advertising, First Edition, USA: Routledge.
- Oates, C., Newman, N., Tziortzi, A., (2014). Parents' Beliefs About, and Attitudes Towards, Marketing to Children, In Blades, M., Oates, C., Gunter, B., Blumberg, F., (Ed.), Advertising to Children: New Directions, New Media (pp. 115-136). London: Palgrave Macmillan.
- Peltekoğlu, F.B., (2010). Kavram ve Kuramlarıyla Reklam, First Edition, İstanbul: Beta.
- Rutherford, P., (1996). Yeni İkonalar: Televizyonda Reklam Sanatı, Trans. Mustafa K. Gerçekler, First Edition, İstanbul: YKY.
- Sanders, B., (2010). Öküzün A'sı: Elektronik Çağda Yazılı Kültürün Çöküşü ve Şiddetin Yükselişi, 2. Edition, İstanbul: Ayrinti.
- Shabbir, M. S., (2016). The Impact of Advertisement on Buying Behavior of the Children. Arabian Journal of Business and Management Review, 6 (4), pp.1-10.

Sutherland, M., Sylvester A. K., (2004). Reklam Ve Tüketici Zihni, Trans. İnci Berna Kalınyazgan, İstanbul: Mediacat.

Şimşek, S., (2008). Küresel Marka Reklamları, 1.Edition, İstanbul: Literatürk.

Şimşek, S., (2006). Reklam ve Geleneksel İmgeler, 1. Edition, İstanbul: NKM.

Yücel, H., (2008). Çocuk ve Reklam: Televizyon Reklamlarının Çocuk Üzerine Etkileri, In Inceoplu Y. G., Akıner N. (Ed.), Medya ve Çocuk Rehberi (pp.212-231). Konya: Eğitim.

<http://www.tuik.gov.tr/PreHaberBultenleri.do?id=21521>, 13.03.2017

APPENDIX 1: Interview Questions

1. Age of child
2. Gender of child
3. Education level of mother
4. Education level of father
5. Monthly income of family
6. Types of house family reside in? (Flat, site, single family house etc.)
7. Is there a car in family?
8. The number of TVs at home
9. Location of TV at home.
10. Does mother have a habit of watching TV?
11. Does father have a habit of watching TV?
12. How many hours does the child watch TV in a day?
13. What kind of programs does the child watch?
14. Does the child like TV commercials?
15. Which group of products` advertisements does the child show interest in more?
16. Which components of food ads does the child find attractive?
17. Does the child believe in trustworthiness of what is said in the ads?
18. Is the child aware of persuasive and commercial aspect of ads?
19. Is the child influenced by food ads?
20. Who supplies kitchen needs at home?
21. Are the child`s wishes considered during shopping at supermarket?
22. Does the child require the food product in ads to be bought in a condition that they don`t like or know the taste of the product?
23. Which product does the child identify mostly as the child watch it carefully in ads?
24. Does the child require the product whose advertisement s/he sees before to be bought at supermarket shopping?
25. What is the attitude of parent against the child`s desire for purchase?
26. How is the reaction of the child when parents buy the item the child wants?
27. How is the reaction of the child when parents don`t buy the item the child want?
28. Are the parents influenced by advertisements?
29. According to the parent, should the advertisements be inspected?

ARAŞTIRMA MAKALESİ / RESEARCH ARTICLE

MÜLTECİ EMEĞİNİN TÜRKİYE İŞGÜCÜ PİYASALARINDAKİ GÖRÜNÜMÜ VE ETKİLERİ

THE APPEARANCE AND EFFECTS OF REFUGEE LABOR ON TURKISH LABOR MARKETS

Yrd. Doç. Dr. Hasan Hüseyin AYGÜL¹

ÖZ

Toplumsal yaşamın çoklu alanlarına ve katmanlarına sirayet eden ve küresel bir problem haline gelen ulusötesi göç hareketliliği, kapsam ve boyutlarıyla ülkeleri işbirlikleri geliştirmeye ve örgütlenme temelinde buluşmaya zorlamaktadır. Türkiye, küresel ve bölgesel krizlerin türbülansında ve ulusötesi göç hareketliliğinin merkezinde yer alan kritik bir coğrafyadadır. Özellikle geçici koruma statüsündeki Suriyelilerin ülke içindeki nüfusu ve coğrafi dağılımı; eğitim, sağlık, güvenlik, barınma gibi çeşitli ihtiyaçlarının giderilmesi hususunda yapılan yardımların hacmi; toplumsal etkileşimler, işbirlikleri ve uyum sorunları gibi pek çok düzlemde ele alınması gereken toplumsal ve ekonomik problemler bulunmaktadır. Bu hususlardan biri de neo-liberal esneklik politikalarının ve nihayetinde küresel rekabetin bir sonucu olarak, işgücü piyasalarının ihtiyaç duyduğu ucuz ve güvencesiz emek ihtiyacının mülteci işgücü ile giderilmesidir. Çalışma kapsamında mültecilerin, Türkiye işgücü piyasasındaki istihdam alanları ve koşulları ele alınmıştır. Ayrıca mültecilerin, Türkiye ekonomisi açısından bir tehdit mi yoksa fırsat mı olduğu çeşitli ekonomik göstergeler üzerinden tartışılmıştır. Sonuç olarak esnek, ucuz ve güvencesiz bir görünüme sahip olan mülteci emeğinin, yerli işgücünün istihdam ilişkilerini etkilediğini; ancak Türkiye açısından ekonomik büyümenin önünü açabilecek bir anahtar da olduğu tespit edilmiştir.

Anahtar Kelimeler: Göç, Mülteci, İşgücü, İstihdam.

JEL Sınıflandırma Kodları: F22, J15, J21, J61.

ABSTRACT

Considering its scope and dimensions transnational movement of migration that spreads into multiple areas and layers of social life and evolves into a global issue, compels countries to develop cooperation and to get together on the basis of organizational structure. Turkey is located on a critical geography as being in the midst of global and regional turbulence and in the center of transnational movement of migration. There are many social and economic problems to be addressed through a multidimensional approach particularly pertaining to the population of the Syrians living domestically with temporary protection status and its geographical distribution; the volume of the aids supposed to cover their various kinds of needs such as education, healthcare, security and accommodation; social interactions, cooperation and integration. One of them – as a consequence of the neo-liberal flexibility policies and global competition in the end – is related to the elimination of the need for cheap and unsecured workforce that are required by the labor market through the refugee labor. Within the scope of the study, the employment areas and conditions of refugees in the Turkish labor market are addressed. Furthermore, whether the refugees pose threat or opportunity for the Turkish economy is also discussed by means of various economic indicators. To sum up, it is determined that the refugee labor that arises as flexible, cheap and unsecured has

¹ Akdeniz Üniversitesi, Edebiyat Fakültesi, Sosyoloji Bölümü, hasanhuseyinaygul@akdeniz.edu.tr, <https://orcid.org/0000-0002-0701-5067>

affected employment relations of the domestic workforce, yet exhibits itself as a key figure which can also pave the way for an economic growth in Turkey.

Keywords: Migration, Refugee, Labor Force, Employment.

JEL Classification Codes: F22, J15, J21, J61.

1. GİRİŞ

Türkiye’de, geçici koruma statüsüne sahip olan Suriyelilerin yanı sıra sayıları 300 binin üzerinde olan, Afrika ve Asya ülkelerinden gelen mülteciler de bulunmaktadır. İnsani bir durumun toplumsal ve ekonomik etkileri üzerine konuşmak kimileri için anlamlı olmayabilir; ancak küresel bir problem olmasının yanı sıra toplumsal yaşamın çoklu alanlarına ve katmanlarına olan etkisi nedeniyle de ulusötesi göç hareketliliği, ülkelerin gerek yerel ve ulusal gerekse bölgesel ve uluslararası ölçekte işbirlikleri geliştirmeye ve örgütlenme temelinde buluşmaya ayrıca stratejiler ve politikalar üretmeye zorlamaktadır. Türkiye’deki mülteci nüfusunun büyüklüğü; eğitim, sağlık, barınma gibi çeşitli kamusal sosyal hizmetler açısından yarattığı ekonomik külfet; mültecilerin bölgesel yoğunlaşmaları nedeniyle ulusal güvenlik açısından taşımış olduğu riskler; ayrıca yerleşik hale gelmeleri ve toplumsal etkileşimlerin artması nedeniyle yaşanan uyum problemleri gibi pek çok eksenle ele alınması gereken hususlar bulunmaktadır. Bu alanlardan biri de mültecilerin Türkiye ekonomisine ve özelde işgücü piyasalarına olan etkileridir. Ucuz ve güvencesiz emeğin başlıca aktörlerinden olan mülteciler, mevcut istihdam ilişkilerinin de dönüşmesine neden olmaktadır.

Suriye İç Savaşı’nda altı yıl geride kalmış olmasına rağmen çatışmalar gün geçtikçe şiddetlenmektedir. Irak, Ürdün, Lübnan ve Türkiye başta olmak üzere bölge ekonomileri de bu süreçten derin bir şekilde etkilenmektedir. Beşeri sermayenin azalması, fiziki altyapının zarar görmesi, üretimin ve ticaretin kesintiye uğraması gibi savaşın yıkıcı etkilerini yaşayan Suriye, aynı zamanda bölge ekonomilerini de belirsizliğe, güvensizliğe ve istikrarsızlığa doğru sürüklemektedir. Suriyeli göçmenlerin çevre ülkeler tarafından kabul edilmesi de göç alan ülkelerde eğitim, sağlık gibi kamu hizmetlerinde aşırı bir yüklenmeye, konut ve gayrimenkul talebinde artışa ve fiyatların yükselmesine, kayıt dışı sektörün büyümesine vb. neden olmaktadır (ILO, 2016: 45).

Çalışma kapsamında öncelikle Türkiye’deki mültecilerin olgusal özellikleri ile ilgili bilgilere yer verilmiştir. Akabinde mültecilerin Türkiye’deki istihdam alanları ve koşullarıyla ilgili olarak saha verilerine dayanan çeşitli çalışmalardan elde edilen bilgiler derlenmiştir. Çalışmanın son kısmında ise mültecilerin Türkiye ekonomisi açısından bir tehdit mi yoksa fırsat mı olduğu, Türkiye İstatistik Kurumu’nun (TÜİK) veri setlerinden yararlanılarak ekonomik göstergeler üzerinden analiz edilmiştir.

2. TÜRKİYE’DEKİ MÜLTECİLERİN OLGUSAL ÖZELLİKLERİ

Türkiye, uluslararası göç hareketliliğinin merkezinde yer alan kaynak, hedef ve transit bir ülkedir. 1950-1970 yılları arasında “işçi göçü” ile göç veren ülke konumundan çıkarak dünyanın en büyük mülteci nüfusuna sahip ülke durumuna dönüşmüştür. Söz konusu sürecin oluşmasına kaynaklık eden sebepler ve oluşan göç dalgaları şu şekilde sıralanabilir:

- Asya ülkeleri olan Irak, İran, Afganistan, Pakistan, Bangladeş, Myanmar, ayrıca Afrika ülkeleri olan Somali, Sudan, Eritre, Nijerya gibi siyasal ve ekonomik istikrarsızlık, çatışma, savaş, yoksulluk vb. koşullar sonucu, yaşamsal varlığını sürdürmek amacıyla ülkelerinden ayrılan kişileri kapsayan göç dalgalarıdır. Her iki göç dalgası da (Doğu-Batı, Güney-Kuzey) Amerika Birleşik Devletleri, Kanada ya da Avrupa ülkelerine gitme amacını taşıyan, bu nedenle Türkiye’yi bir geçiş/transit ülke olarak gören kişilerden oluşmaktadır.
- Diğer göç hareketliliği ise Türkiye’nin güçlü bir ekonomik yapıya sahip olmasından dolayı “bavul ticareti” yapan; ayrıca çalışma izni alarak ya da ülkeye yasadışı/kaçak yollarla giren özellikle Doğu Bloku ülkeleri olan Moldova, Ukrayna, Romanya, Gürcistan gibi ülkelere gelen, Türkiye’yi hedef ülke olarak gören kişilerin oluşturduğu göç dalgasıdır. Söz konusu göç dalgası aynı zamanda Azerbaycan, Kırgızistan, Özbekistan, Kazakistan gibi Orta Asya Türk Cumhuriyetleri’nden gelen göçmen işçileri de kapsamaktadır.
- Küreselleşme süreci ile birlikte oluşan uluslararası bütünleşme süreci aynı zamanda bireylere ve gruplara iletişim ve seyahat özgürlüğü sağlamıştır. Ülkeler arasındaki mesafeler kısalmış ve çizilen yapay sınırlar

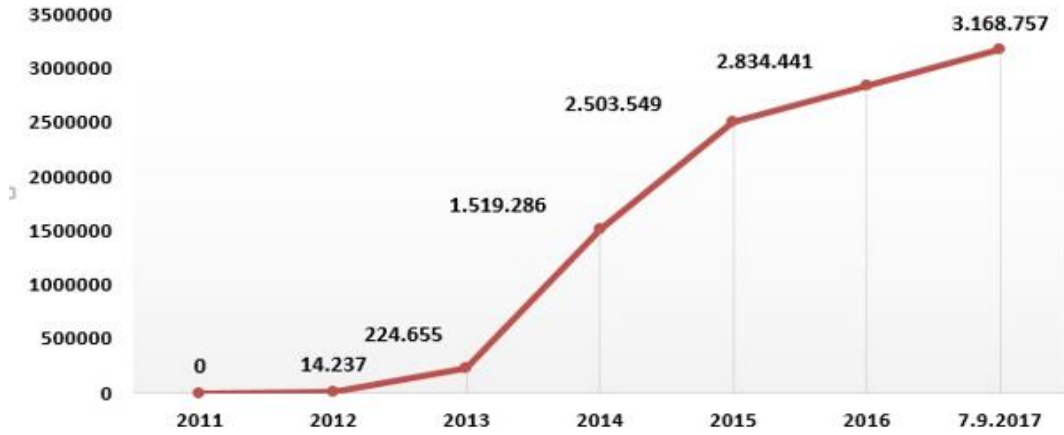
belirsiz bir hale gelmiştir. Nihayetinde bu göç dalgası diğerlerine göre sayısal olarak bir anlam ifade etmese de, Çin Halk Cumhuriyeti'nden Amerika Birleşik Devletleri'ne, Rusya Federasyonu'na kadar çeşitli ülkelerden Türkiye'ye gelen kişileri kapsamaktadır.

- Geçici koruma kapsamında bulunan ve Suriye İç Savaşı neticesinde kitlesel olarak göç eden Suriyeliler ise söz konusu göç dalgalarından bir diğerini oluşturmaktadır.²

Kapitalizmin, sömürgeciliğin ve emperyalizmin söz konusu göç dalgalarının oluşmasında belirleyici bir güç olduğu ifade edilmektedir. Örneğin küresel rekabetin varlığı ve esnek işgücü politikalarının izlenmesinin bir sonucu olarak gelişmemiş (periferi) bölgelerden, gelişmiş (merkez) bölgelere doğru bir göç hareketliliği bulunmaktadır. Diğer yandan ulusötesi göç hareketliliğinin tek yönlü olarak gerçekleştiğine dair söylemler zayıflamaktadır. Güney-Kuzey ve Doğu-Batı ekseninde gerçekleşen göç hareketliliğinin yanı sıra ülke sınırları içinde hareket eden milyonlarca insan da bulunmaktadır.

Uluslararası Göç Örgütü'nün (International Organization for Migration) raporuna göre (Migrant Presence Monitoring Situation Report May 2017), 2016 yılı itibarıyla Türkiye'de "şartlı mülteci" ya da "ikincil koruma" statüsünde yer alan 133 bin 632 Iraklı, 128 bin 931 Afganlı, 32 bin 80 İranlı, 3 bin 598 Somalili ve 8 bin 550 diğer ülkelerden gelen toplam 306 bin 791 kişi bulunmaktadır. Sığınma talebinde bulunan bu göçmenler, üçüncü bir ülkeye yerleştirilinceye kadar ikamet edeceği "uydu kentlere" gönderilmektedir. Türkiye'de 62 uydu kent bulunmaktadır (Emniyet Genel Müdürlüğü, İltica ve Göç İşlemleri). Sığınma prosedürü süresinin uzun olması; ayrıca temel ihtiyaçlarını karşılama noktasında yeterli toplumsal ve ekonomik kaynaklardan yoksun olmaları nedeniyle sığınmacıların geçimlerini sağlamak için çeşitli istihdam alanlarına katıldıkları gözlenmektedir. Göç İdaresi Genel Müdürlüğü'nün istatistiki verilerine göre geçici koruma kapsamında ise 3.168.757 Suriyeli göçmen vardır. Türkiye'deki toplam mülteci sayısı 3,5 milyonun üzerindedir.

Grafik 1. Yıllara Göre Geçici Koruma Kapsamındaki Suriyeliler

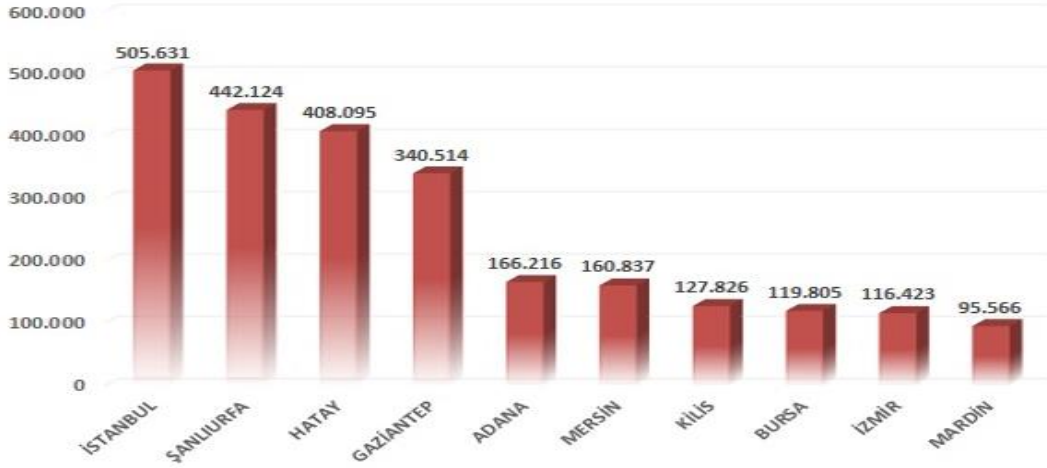


Kaynak: Göç İdaresi Genel Müdürlüğü (www.goc.gov.tr)

² Türkiye, 1951 Cenevre Konvansiyonu'na (Mültecilerin Hukuki Duruma Dair Sözleşme, 1967 tarihli protokol değişikliği ile) taraf bir ülkedir. Bu nedenle ancak Avrupa ülkelerinde meydana gelen olaylar nedeniyle sığınma ve korunma isteğinde bulunan kişilere mülteci statüsü verilmektedir. Sözleşmenin ilgili maddelerinde yer alan "coğrafi kısıtlama" ve "geri gönderilmeme" ilkelerinin ortaya çıkardığı belirsizlik ve Suriye İç Savaşı neticesinde kitlesel göçlerin başlaması sonucu, Türkiye ilgili mevzuatta değişikliğe giderek 6548 sayılı Yabancılar ve Uluslararası Koruma Kanunu'nu 2014 yılı itibarıyla yürürlüğe sokmuştur. Uluslararası koruma kapsamında; mülteci, şartlı mülteci, ikincil koruma ve geçici koruma statüleri belirlenmiştir. Avrupa ülkelerinde meydana gelen olaylar nedeniyle, Türkiye'ye sığınan ve korunma isteğinde bulunan yabancılara mülteci statüsü; Avrupa ülkeleri dışında meydana gelen olaylar sebebiyle, üçüncü ülkelere iltica etmek üzere Türkiye'den uluslararası koruma talebinde bulunan yabancılara "şartlı mülteci" statüsü; mülteci veya şartlı mülteci olarak nitelendirilemeyen ancak ülkesine veya ikamet ülkesine geri gönderildiğinde ölüm cezası, işkence, onur kırıcı ceza vb. maruz kalacak olan, şiddet olaylarının olduğu bu nedenle de ülkesinin korunmasından yararlanamayan ya da yararlanmak istemeyen yabancı ya da vatansız kişilere "ikincil koruma" statüsü; benzer şekilde ülkesinden ayrılmaya zorlanmış, geri dönemeyen acil ve geçici koruma bulmak amacıyla kitlesel olarak sınırı geçerek Türkiye'ye gelen kişilere, ayrıca bireysel olarak uluslararası koruma statüsü belirleme işlemi yapılamayan yabancılara "geçici koruma" statüsü verilmektedir (Göç İdaresi Genel Müdürlüğü, Uluslararası Koruma Çeşitleri, 2017). Çalışma boyunca mülteci, şartlı mülteci, ikincil koruma veya geçici koruma statüsü kapsamında yer alan bütün göçmen gruplar mülteci olarak ifade edilecektir.

Geçici koruma statüsündeki Suriyelilerin 234 bin 315'i "geçici barınma merkezlerinde", geri kalanları ise Türkiye'nin çeşitli illerine dağılmış durumdadır. Buna göre İstanbul'da 505 bin 631, Şanlıurfa'da 442 bin 124, Hatay'da 408 bin 95, Gaziantep'te 340 bin 514 Suriyeli mülteci bulunmaktadır. Suriyeli mültecilerin Türkiye'nin güney bölgesindeki demografiyi büyük ölçüde dönüştürdüğü görülmektedir. Örneğin Kilis'teki 127 bin 826 Suriyelinin il nüfusu içindeki oranı %97,52'dir. Diğer yandan bu oran Hatay'da %25,94, Şanlıurfa'da %22,66, Gaziantep'te ise %17,21'dir. Bütün bunlara karşın "bire bir formülü" kapsamında Türkiye'den çıkış yapan Suriyeli mülteci sayısı yalnızca 8 bin 698'dir (Göç İdaresi Genel Müdürlüğü, 2017).

Grafik 2. Geçici Koruma Kapsamında Bulunan Suriyelilerin İlk 10 İle Göre Dağılımı



Kaynak: Göç İdaresi Genel Müdürlüğü (www.goc.gov.tr)

Suriyeli mültecilerin 1.697.976'sı erkek, 1.470.781'i ise kadındır. Genç nüfus olarak ifade edebileceğimiz 15-24 yaş aralığında bulunan 739 bin 592 kişidir ki bu, Türkiye'de bulunan Suriyelilerin %23'üne karşılık gelmektedir. Dikkati çeken bir diğer husus 900 binin üzerindeki Suriyeli çocuğun okul çağında olmasına rağmen bunlardan ancak 500 bin kadarının okula gitmesidir (Milli Eğitim Bakanı İsmet Yılmaz'ın yapmış olduğu açıklamaya göre bakanlığa bağlı okullarda öğrenim gören Suriyeli öğrenci sayısı 169 bin 10, geçici eğitim merkezlerinde öğrenim gören Suriyeli öğrenci sayısı ise 294 bin 112'dir. Hürriyet Gazetesi, 31 Mayıs 2017).

Tablo 1. Geçici Koruma Kapsamındaki Suriyelilerin Cinsiyet ve Yaş Dağılımı

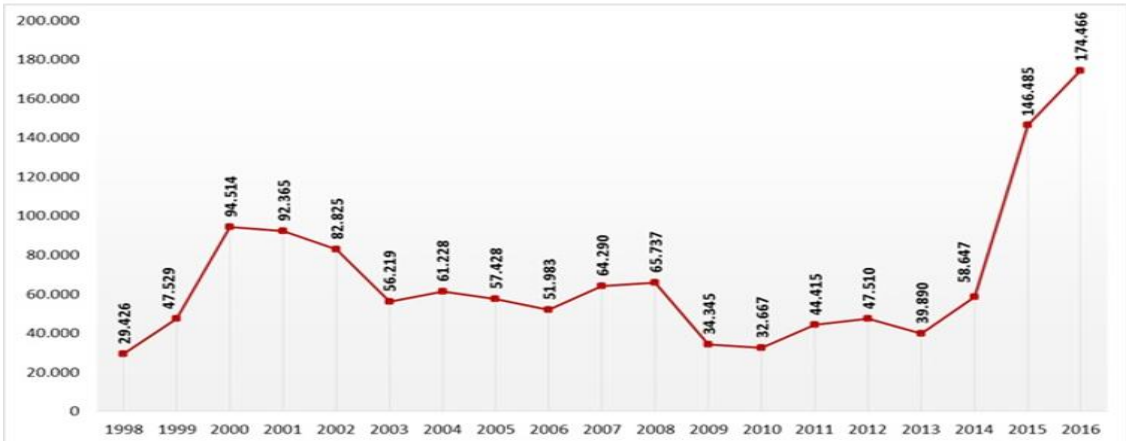
YAŞ	ERKEK	KADIN	TOPLAM
TOPLAM	1.697.976	1.470.781	3.168.757
0-4	210.369	195.906	406.275
5-9	229.943	216.588	446.531
10-14	174.781	160.655	335.436
15-18	148.012	123.318	271.330
19-24	266.566	201.696	468.262
25-29	173.118	133.754	306.872
30-34	144.046	112.650	256.696
35-39	101.461	83.825	185.286
40-44	71.170	66.501	137.671
45-49	55.021	50.631	105.652
50-54	43.907	42.212	86.119
55-59	29.563	29.435	58.998
60-64	20.481	20.963	41.444
65-69	13.582	13.972	27.554
70-74	7.248	8.046	15.294
75-79	4.483	5.346	9.829
80-84	2.357	2.978	5.335
85-89	1.276	1.562	2.838
90+	592	743	1.335

Kaynak: Göç İdaresi Genel Müdürlüğü (www.goc.gov.tr)

Türkiye'nin karşı karşıya kaldığı önemli problemlerden bir diğeri düzensiz/yasadışı göç sürecidir. Göç İdaresi Genel Müdürlüğü'nün verilerine göre 2016 yılında ülkeye yasadışı yollarla giren ve yakalanan göçmen sayısı 174,466 kişidir. "Tekne insanı" (Caldwell, 2011:83) olarak ifade edilen, ülkeye yasadışı yollarla girerek Batı

ülkelerine iltica etmek isteyen bu mülteciler, çeşitli ülkeleri geçiş/transit olarak kullanmaktadır. Diğer yandan bu süreç söz konusu transit ülke için insan ticareti ve göçmen kaçakçılığı ile mücadeleyi gerekli kılmaktadır. Türkiye'nin Ege ve Akdeniz kıyıları üzerinden Avrupa ülkelerine ulaşmak isteyen mülteciler; şişme bot, kayık veya tekne vasıtasıyla Yunanistan'a ulaşmak istemektedirler. Türk Kızılayı Göç ve Mülteci Hizmetler Müdürlüğü'nün (2017) verilerine göre Türkiye'de son iki yılda (2015-2016) gerçekleştirilen operasyonlar sonucunda yaklaşık olarak 206 bin yasadışı göçmen kurtarılmış ve 5 binden fazla göçmen kaçakçısı da yakalanmıştır. Bu durum bize Akdeniz'in, küresel ve bölgesel krizlerin türbülansında ve ulusötesi göç hareketliliğinin merkezinde yer alan bir coğrafya olduğunu göstermektedir.

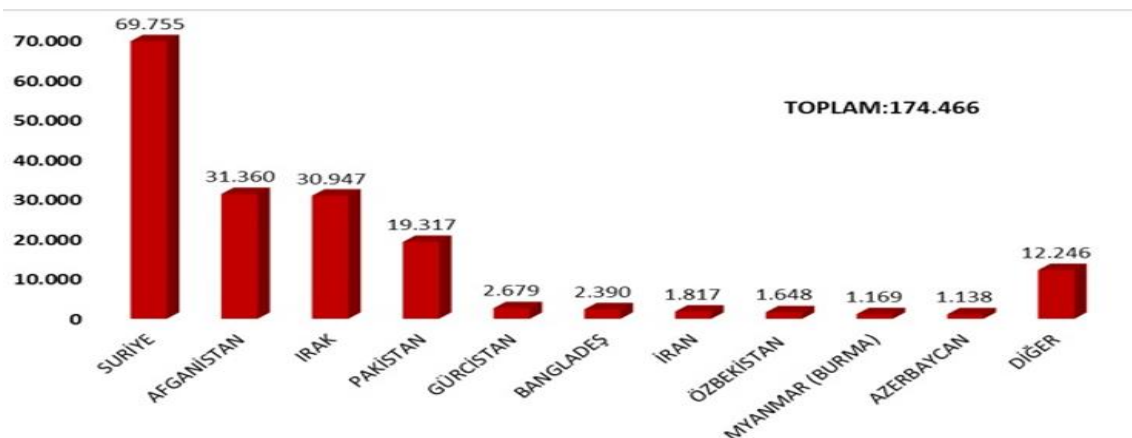
Grafik 3. Yıllara Göre Yakalanan Düzensiz Göçmen Sayısı



Kaynak: Göç İdaresi Genel Müdürlüğü (www.goc.gov.tr)

Düzensiz/yasadışı göçmenlerin uyruklarına bakıldığında iki nokta dikkati çekmektedir: Birincisi savaşın ortaya çıkarmış olduğu göç hareketliliği, ikincisi ise Müslüman ülkelerin Hıristiyan Batı'ya taşınma isteğidir. 2001 yılında Afganistan'a, 2003 yılında Irak'a ve 2011 yılında Suriye'ye yönelik gerçekleşen Amerikan müdahaleleri ve akabinde ortaya çıkan iç savaş koşulları yüz binlerce insanı yerinden etmiş ve etmeye de devam etmektedir. Siyasal ve ekonomik istikrarsızlığa ek olarak çatışma ve savaş koşulları, terörizm, yolsuzluk vb. faktörler, bireyleri refah ve özgürlük koşullarına, bir başka deyişle Avrupa ülkelerine, Amerika Birleşik Devletleri'ne ve Kanada'ya doğru çekmektedir. IOM'un (International Organization for Migration) "Göçmen Mevcudiyet Tespiti Projesi" kapsamında gerçekleştirilen DTM Akım İzleme Anketi sonuçlarına göre katılımcıların (mültecilerin) hedef ülke olarak belirttikleri ülkeler şu şekildedir: %40 Türkiye, %16 Kanada, %9 ABD, %7 Almanya, %4 Avrupa, %15 Bilmiyor, %9 Diğer. Aynı çalışmada katılımcılara menşe veya mutlak ikamet ülkelerine dönme isteklerine yönelik soru da yöneltilmiştir. Buna göre katılımcıların %98,3'ü ülkelerine geri dönüş konusunda isteksiz olduklarını belirtirken sadece %1,7'si dönmeye niyetli olduklarını ifade etmiştir (2017: 10, 15).

Grafik 4. 2016 Yılında Yakalanan Düzensiz Göçmenler



Kaynak: Göç İdaresi Genel Müdürlüğü (www.goc.gov.tr)

Türkiye ile Avrupa Birliği arasında imzalanan “Geri Kabul Anlaşması ve Vize Serbestisi”nin tüm hükümleri 1 Haziran 2016 tarihi itibarıyla yürürlüğe girmiştir. Anlaşma gereğince geçici koruma kapsamında Yunanistan adalarından geri alınan bir Suriye uyruklu göçmen karşılığında, Türkiye’deki bir Suriye uyruklu göçmen, üye devletlere yeniden yerleştirilmektedir. Nihayetinde yasadışı geçişlerin önlenmesine yönelik alınan güvenlik tedbirleri düzensiz göç faaliyetlerini önemli ölçüde azaltmıştır. Sürecin Türkiye açısından olumlu-olumsuz yönleri tartışılmaktadır; ancak 2016 yılında hayatını kaybeden düzensiz göçmenlerin sayısı 2015 yılına göre %29 oranında azalmıştır (Türkiye Göç Raporu, 2016: 59, 62).

Mültecilerin olgusal kimliği ile ilgili veriler madalyonun bir yüzünü göstermektedir. Üstelik görünen yüz net değildir. Örneğin mültecilerin ne kadarının engelli olduğu, istihdamdaki mültecilerin oranı, bakıma muhtaç mülteci sayısı veya suça karışmış mültecilerin durumları hakkında yeterli bir bilgi bulunmamaktadır. Buna ek olarak eğitim, sağlık, barınma gibi temel ihtiyaç alanlarında mültecilerin karşılamış oldukları problemler ve mültecilerin bu kurumlara olan etkilerini saptayabilmek açısından da benzer bir bilgi eksikliği söz konusudur.

3. TÜRKİYE’DEKİ MÜLTECİLERİN İSTİHDAM ALANLARI

IOM’un “Göçmen Mevcudiyet Tespiti Projesi” kapsamında gerçekleştirilen DTM Akım İzleme Anketi sonuçlarına göre mültecilerin %33’ü ortaokul, %24’ü ilkokul, %16’sı yükseköğretim, %10’u lise, %1’i lisansüstü, %16’sı hiçbir örgün eğitim almamıştır. Diğer yandan katılımcıların %50’si menşe ülkelerinde ve/veya mutad mesken ülkelerinde bir yerde çalıştıklarını ya da serbest meslek sahibi olduklarını belirtirken, %36’sı işsiz, %13’ü öğrenci, %1’i ise emekli olduklarını belirtmiştir (2017: 5, 6). Mültecilerin eğitim düzeylerine ve mesleki statülerine ilişkin bu veri, mülteci emeğinin niteliğini göstermektedir. Beşeri sermaye eksiklikleri, kimlik belgelerinin tanınmaması, yetersiz dil becerileri, etnik ve ırk ayrımcılığına dair engellere ek olarak emek piyasasındaki kültürel uygulamalar da mültecilerin istihdam alanlarını daraltmaktadır. Bu bakımdan mülteciler genellikle (göç) alıcı ülkelerin emek piyasalarında dezavantajlıdır (Bauder, 2005: 81). Mültecilerin istihdam alanlarına yönelik olarak gerçekleştirilen çeşitli çalışmaların tespit etmiş olduğu ortak hususlar şu şekildedir:

- Mültecilerin yaşadıkları illerdeki işgücü piyasalarına girişleri, illerin ekonomik durumlarına, bir diğer deyişle yörenin ihtiyaçlarına göre şekillenmektedir. Örneğin Mersin ve Gaziantep illerinde ticaret ve sanayi sektörlerinde çalışan mülteciler, Adana ve Hatay’da mevsimlik tarım işçiliği yapmaktadır (ORSAM, 2015; Lordoğlu ve Aslan, 2016: 792; Kaygısız, 2017: 3). İstanbul, İzmir, Bursa gibi Türkiye’nin metropol kentlerinde ikamet eden mültecilerse enformel sektörlerin değişmez aktörü konumundadır. Küçük ölçekli işletmelerde ne iş verilirse yapan kişiler ile kendi hesabına çalışan gündelikçi mülteciler bu kapsamda ele alınabilir. Gecekondu yerleşim birimlerine ve/veya şehir sokaklarına yayılan istihdam alanları ile mülteciler; seyyar satıcı, boyacı, simitçi, baloncu vs. olarak da kendilerine istihdam yaratabilmektedir. Kırsal ve kentsel mekânlara bağlı olarak da mülteci istihdamı çeşitlilik göstermektedir. Kırsal yerleşim yerlerinde çiftlik işçisi, çoban, bekçi, tarım işçisi olarak çalışan mülteciler bulunmaktadır. Mevsimlik tarım işçiliği örneğinde olduğu gibi mülteciler coğrafi hareketliliği ortaya çıkarmakta fındık, elma, pamuk, kiraz gibi tarımsal ürünlerin toplama zamanlarında söz konusu bölgelere doğru yönelmektedir.
- Mültecilerin işgücü piyasasında emek yoğun sektörlerde ve ağırlıklı olarak vasıfsız iş kollarında çalıştıkları (bağımlı olarak çalıştıkları ve/veya zamana dayalı çalıştıkları) görülmektedir. İnşaat, tarım, tekstil, imalat gibi çeşitli sektörlerde geçici/mevsimlik çalışanlar; ayrıca ev hizmetleri, seyyar satıcılık, çöp toplama, çiftlik işçisi, çoban, çocuk ya da yaşlı bakıcısı olarak çalışan mülteciler de bulunmaktadır. Türkiye işgücü piyasasında, toplumsal cinsiyete dayalı geleneksel roller istihdam alanlarını ve ilişkilerini belirli ölçülerde etkilemektedir. Benzer şekilde mülteciler açısından da kadınlara atfedilen geleneksel roller, onların istihdam alanlarını daraltmaktadır. Bu nedenle genellikle ev hizmetlerinde çalışan, çocuk ya da yaşlı bireyin bakımını üstlenen ya da kadınların yoğun bir şekilde istihdam edildiği örneğin tekstil gibi çeşitli sektörlerde çalışan kadın mülteciler bulunmaktadır (Toksöz, 2008: 92; ORSAM, 2015; Lordoğlu ve Aslan, 2016: 793; Çetin, 2016: 1007; Kaygısız, 2017: 3).
- Bağımsız işyeri açan mülteci esnaf ve zanaatkarlar da bulunmaktadır: özellikle lokanta, tatlıcı, pastane, hazır giyim, berber, kahvehane, kuyumculuk gibi. Mültecilerin işgücü piyasalarına katılımı ile ilgili yasal düzenlenmelerin yeni yapılmış olması ve bu konuda henüz bir farkındalığın oluşmaması nedeniyle bu işletmelerin çoğu kaçak durumundadır. Dolayısıyla mülteciler vergi mükellefi olamamakta ve işletme ruhsatı da alamamaktadırlar. Söz konusu durumun haksız rekabet ortamı oluşturması, kaçak işletmelerin sürekli olarak mühürlenmesine; ayrıca açılan bu işletmelerde Arapça tabela, menü vs. olması, yerel halk ile mülteciler

arasında gerginliklerin yaşanmasına neden olmaktadır (ORSAM, 2015: 18; Lordoğlu ve Aslan, 2016: 792-793; Çetin, 2016: 1007-1008). Diğer yandan Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği'nin verilerine göre 2014 yılında 2 bin 106 olan Suriye vatandaşı tarafından kurulan şirket sayısı, 2016 yılı sonu itibariyle 5 bin 647'ye yükselmiştir. Yabancı sermaye niteliğindeki şirket sayısı bakımından Suriye, Almanya'dan sonra Türkiye'de en fazla yatırım yapan ülke konumundadır. Söz konusu şirketlerin sermaye toplamı ise 751 milyon 638 bin TL'dir. Ancak bu işletmelerde çalışan Suriyeliler hakkında bir bilgi bulunmamaktadır.

- Küresel rekabetin varlığı ve şiddeti, çocuk emeğinin de sömürülmesine neden olmaktadır. Çocuk işgücü enformel sektörlerin ve özellikle de emek yoğun iş alanlarının bir parçası haline gelmiştir. Türkiye'de 1.188.242 Suriyeli mülteci çocuk (0-14 yaş) bulunmaktadır (%37.5). Bu çocukların önemli bir bölümünün eğitim sürecinde olmadığı dikkate alınrsa, işgücü piyasalarında ciddi oranda çocuk mültecinin istihdam edildiğini tahmin edebiliriz (ORSAM, 2015). Yapılan bir çalışmada Kilis'teki Suriyeli çocukların; pastane, lokanta, fırın, bakkal, giyim mağazası gibi çeşitli küçük işletmelerde çalıştıkları, bunun yanı sıra çöp toplayarak ya da seyyar satıcılık yaparak geçimlerini sağladıkları gözlenmiştir. Diğer yandan küçük sanayi sitesinde, organize sanayi bölgesindeki firmalar ve tekstil atölyelerinde çalışan çocuk mülteciler de bulunmaktadır. Çocuk mülteci işçiler günlük 10-25 TL arasında değişen ücretlerle ucuz ve güvencesiz bir şekilde çalışmaktadırlar (Harunoğulları, 2016).
- Profesyonel meslek sahibi olan mültecilerin Kanada, Amerika Birleşik Devletleri ve Almanya başta olmak üzere çeşitli Avrupa ülkelerine göç ettikleri bilinmektedir. Türkiye'deki doktor, avukat, mühendis, öğretmen, akademisyen vb. profesyonel meslek sahibi olan mültecilerin ise kendi mesleklerini icra edemedikleri, bu konudaki istatistiki bilgi eksikliğinden dolayı bilinmemektedir. Suriyelilere yönelik olarak hizmet veren eğitim ve sağlık alanlarında istihdam edilen Suriyeli öğretmenlerin ve doktorların olduğu bilinmektedir. Yine yükseköğrenim kurumlarında istihdam edilen 332 Suriyeli akademisyen bulunmaktadır (YÖK, 2017). Bu mesleklerin dışında kalan ve kalifiyeli işgücü olarak değerlendirilebileceğimiz mesleki statüleri sahip mültecilerin ise geriye doğru mesleki hareketlilik içinde oldukları gözlenmektedir. Mültecilerin istihdama erişimini ve istihdamda entegrasyonunu etkileyen unsurlardan biri mesleki kimliklerinin tanınmamasıdır. Bu durum profesyonel bir meslek sahibi olan bir mültecinin, diploma denkliği alamadığı durumlarda ya da ulusal standartlar çerçevesinde getirilen birtakım kısıtlamalara takıldığına aşağı doğru bir mesleki hareketlilik yaşamasına neden olmaktadır (Khran vd. 2000: 60; Lamba, 2003: 47).
- Mültecilerin işgücüne katılma noktasında akrabalık bağlarının, kültürel yakınlığın, dil ve din benzerliğinin önemli bir faktör olduğu görülmektedir (Özkarlı, 2015: 186). Dolayısıyla istihdam alanları bu özelliklere bağlı olarak çeşitlilik göstermektedir. Özellikle dil yeterliliğine sahip olan (Türkçe konuşabilen) mültecilerin, hem istihdam alanları genişlemekte hem de istihdam koşulları iyileşmektedir. Ek olarak Suriyeli mülteciler örneğinde gözlenen durumlardan biri işgücü piyasalarına giriş sürecinde akrabalık bağlarının/aşiret dayanışmasının/hemşerilik ilişkilerinin önemli bir fonksiyon gördüğüdür. Öyle ki bu durum neticesinde mültecilerin Türkiye'deki istihdam alanları, etnik kimliğe göre şekillenmeye başlamıştır.

4. TÜRKİYE'DEKİ MÜLTECİLERİN İSTİHDAM KOŞULLARI

İşgücü piyasasında esneklik politikalarının izlenmesi, istihdam güvenliğinin azalmasına ve ücretlerin düşmesine neden olmakta nihayetinde toplumsal eşitsizlikler büyümektedir. Endüstri toplumunun temelindeki sınıf yapısı çözüldükçe geçmişin gölgesinden uzak olmayan ancak ondan daha karmaşık yeni bir tehlikeli sınıf -prekaryadoğmaktadır. Guy Standing (2015), güvencesiz (precarious) ve proletarya (proletariat) kelimelerinin birleştirilmesiyle türetilen "prekaryaya" kavramına atıfta bulunarak çalışan yoksulları ve güvencesiz işçileri; ayrıca gençleri, yaşlıları, engellileri, etnik azınlıkları, kriminalize olanları, göçmenleri ve mültecileri bu sınıfa dâhil etmektedir. Uzun dönemli, istikrarlı, sabit zamanlı çalışan, ne kadar ve nasıl ilerleyeceğini bilen, sendikal güvenceye sahip olan proletaryadan farklı olarak prekaryanın emeği; araçsal (yaşamak için), fırsatçı (ne düşerse), güvencesiz ve geçicidir. Göçmen grupların dezavantajlı konumları (kimliklerinin tanınmaması, yetersiz dil gelişimi ya da kültürel farklılıklar gibi) onları prekaryalaştırmakta nihayetinde istihdam ilişkilerini etkilemektedir. Mültecilerin istihdam koşullarına yönelik olarak gerçekleştirilen çeşitli çalışmaların tespit etmiş olduğu ortak hususlar şu şekildedir:

- Mültecilerin güvencesiz ve ucuz işgücü olarak özellikle kayıt dışı sektörlerde enformel işgücü olarak istihdama katıldıkları çeşitli çalışmalar tarafından ortaya koyulmuştur. Bu durum hiç şüphesiz "emek sömürüsü" nün bir göstergesidir; ancak aynı zamanda taahhüt edilen ücretin verilmeyerek emeğin gasp edilmesi ya da bir kısmının

verilmesi (düşük ücret), diğer yandan belirtilen tarihten çok sonra ücretin verilmesi gibi problemler de yaşanmaktadır. Vasıf gerektiren iş alanlarında yerli işçi ile göçmen işçi arasında ücret düzeyi kapanmaktadır; ancak vasıf gerektirmeyen iş kollarında mültecilere ödenen ücretler yarı yarıya düşebilmektedir. Kimi mültecilerin ise sadece “karın tokluğuna” çalıştıkları görülmektedir (Toksöz, 2008: 92; Özkarslı, 2015:183,186; Lordoğlu ve Aslan, 2016: 793; Çetin, 2016:1005-1006; Kaygısız, 2017: 3).

- Dünyanın her bir köşesinde yabancı/göçmen işgücününün 3D (dirty, dangerous, demeaning) olarak kısaltılan pis, tehlikeli ve küçük düşürücü işlerde çalıştıkları gözlenmektedir. Uzun çalışma süreleri, sağlıksız ve kötü koşullarda çalışma, dinlenmeden çalıştırma gibi ikincil işgücü piyasalarında görebileceğimiz türden problemler, Türkiye’deki mülteciler açısından da bir realitedir. Mülteci kadın ve çocuklar açısından bu durum katmerli bir şekilde artmaktadır: Kadın ve çocuk işgücününün diğer emek türlerine göre daha fazla sömürüye ya da istismar ve şiddete maruz kalması gibi. (Toksöz, 2008: 92; Koç vd. 2015: 88; Özkarslı, 2015:185; Kaygısız, 2017:3).
- Sınıf içi rekabet, tüm işçiler açısından hakların geriye götürülmesi sonucunu ortaya çıkarmaktadır. Yedek işgücü olarak göçmen/yabancı işgücününün varlığı bir yandan işgücü piyasasını yoğun bir rekabete doğru sürüklemekte, diğer yandan ise mültecilerin, istihdamda ayrımcılığa ve dışlanmaya maruz kalmasına neden olmaktadır. Yerel halkta “işlerinin elinden alındığı” düşüncesinin gün geçtikçe kuvvetlenmesi, kimi zaman şiddete varan olaylar yaşanmasına da neden olmaktadır. Dolayısıyla işsizliğin artması ya da fiyatların yükselmesinin yaratacağı etki, yerel halk ile mülteciler arasında çatışma koşullarını ortaya çıkarabilir (ORSAM, 2015: 18; Kahraman ve Kahya Nizam, 2016: 817; Kaygısız, 2017:3).
- İstihdamdaki mültecilerin güvenceden yoksun yaşamları; emek sömürsü, emek gaspı ya da çoklu sömürü süreçlerine müdahale edebilme gücünü elinden almaktadır. Bu durum mültecileri minimuma razı olmaya zorlamaktadır (Kaygısız, 2017: 3). 15/1/2016 tarihinde resmi gazetede yayınlanan “Geçici Koruma Sağlanan Yabancıların Çalışma İzinlerine Dair Yönetmelik” 13/10/2014 tarihli 6883 sayılı Bakanlar Kurulu Kararı ile yürürlüğe konulan “Geçici Koruma Yönetmeliği”nin 29. maddesine dayanılarak hazırlanmıştır. Buna göre “geçici koruma kimlik belgesi” sahibi olan göçmenler, Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı’na çalışma izni için başvuruda bulunabilecektir. Çalışma izni başvurularının değerlendirilmesinde, “geçici koruma sağlanan yabancı sayısı, işyerinde çalışan Türk vatandaşı sayısının %10’u geçemez”, “toplam çalışan sayısı ondan az olan iş yerlerinde, en fazla bir geçici koruma sağlanan yabancıya çalışmasına izin verilir” gibi çeşitli kotalar uygulanmakta ayrıca “geçici koruma sağlanan yabancılara asgari ücretin altında ücret ödenemez” ibaresi de yer almaktadır (Resmi Gazete, 2016). Söz konusu yönetmelik istihdam koşullarını büyük ölçüde düzenlemektedir; ancak Türkiye’deki kayıt dışı istihdamın kapsamı ve boyutlarının büyük olması, mevcut problemlerin süregelmesine neden olmaktadır. Ayrıca mültecilerin, hem çalışma izni ile ilgili bilgi farkındalığına sahip olmadıkları görülmekte hem de formel bir istihdamda yer alma isteklerinin işsizliğe neden olacağı düşüncesiyle “çalışma izninden” kaçındıkları gözlenmektedir. Diğer bir ifadeyle mültecilerin dezavantajlı durumları onları işverene bağımlı kılmaktadır.

5. İSTİHDAMDAKİ MÜLTECİLER TEHDİT Mİ? FIRSAT MI?

Türkiye için mültecilerin bir fırsat ya da tehdit unsuru olup olmadığı hususunda başlıca iki tartışma alanı bulunmaktadır. Bunlardan biri mültecilerin yoğun olarak yaşadıkları bölgelerin demografisini, ciddi bir şekilde dönüştürdüğüne dairdir. Kilis’teki Suriyeli mültecilerin mevcut nüfusun %97.2’sini oluşturması ulusal güvenlik açısından bir tehdit olarak görülmektedir. Mültecilerin mekânsal olarak orantısız dağılımı, belirli bölgelerde yoğunlaşması, toplumsal yalıtılma, segregasyon, gettolaşma (Canatan, 2011: 9) gibi göçmen grupların hâkim toplumdan mekânsal, yapısal ve kültürel olarak ayrı “paralel bir toplum” oluşturacağına dair kaygılar uyandırmaktadır. Ayrıca göçmen kaçakçılığı ve insan ticareti, fuhuş, çok eşlilik³, çocuk gelinler, cinsel istismar,

³ Suriyeli mülteci kadınlarla (belirli ücretler karşılığında 5 bin ile 25 bin TL arasında) gerçekleştirilen evlilikler, Türkiye’deki kuma geleneğinin yeniden canlanmasına neden olmuştur. “Suriyeli gelinler” tarafından dolandırılan kişilerin sürekli olarak medyaya yansması Suriyeli mültecilere olan bakış açısını da olumsuz etkilemektedir. Ayrıca Suriyeli gelinlerin birçoğu yasal bir evlenme akdine sahip değildir. Suriyeli gelinlerin sebep olduğu diğer sorunlar ise boşanma oranlarının ve çocuk gelinlerin sayısal olarak artmasıdır. Örneğin Hatay’da kaba boşanma hızı 2010 yılında %1.37, 2015’te 1.45’e kadar yükselmiş 2016’da ise 1.37 seviyesine düşmüştür. Gaziantep’te benzer şekilde 2010’da 1.33, 2015’te 1.35 ve 2016’da 1.12’dir. Şanlıurfa’da ise 2010’da 0.48, 2015’te 0.62, 2016’da ise 0.57’dir. Ayrıca Suriyeli gelinlerin yabancı gelinler içindeki oranı 2016 verilerine göre %28.8 ile ilk sıradadır. 2016’da kaba evlenme hızının en yüksek olduğu il binde 10.19 ile Kilis olmuştur (TÜİK, 2017). Bütün bu veriler bir arada değerlendirildiğinde Suriyeli gelinlerin, boşanma ve evlenme sürecine olan etkisinin oldukça sınırlı düzeyde olduğunu belirtebiliriz.

hırsızlık, şiddet olayları⁴ vb. pek çok sorunun, mültecilerin varlığından kaynaklandığına dair genel bir toplumsal konsensüs bulunmaktadır. Suriyeli mültecilerle ilgili olarak bilinçli bir algı yönetimi de yapıldığı görülmektedir. Medya, mültecilerin mağdur olduğu durumlardan ziyade fail olduğu durumları daha fazla göstermektedir. Nihayetinde mültecilerin iç güvenliğe, ulusal bütünlüğe, ahlaki değerlere vs. zarar verdiği düşüncesi güçlenmekte, ülke kaynaklarının Suriyeliler için heba edildiğine inanılmakta ve bütün bunlar Türkiye’de yabancı düşmanlığını (mültecilere yönelik) yükseltmektedir. “Açık kapı” politikası ile başlayan söz konusu süreçte gelinen noktada, Suriyeli mültecilerin “misafirlikten” “yerleşikliğe” doğru bir geçiş yapması toplumsal bir tepkinin büyümesine neden olmaktadır. Oysa Suriyeli mülteciler açısından konu irdelendiğinde coğrafyanın tarihsel bütünlüğü, akrabalık bağları ve din kardeşliği gibi unsurların toplumsal uyum problemlerini telafi edebileceği yönündedir.

Mültecilerin, Türkiye ekonomisi üzerine olumsuz/yıkıcı/ciddi etkilerinin olduğunu iddia eden görüşler de bulunmaktadır. Diğer bir deyişle mülteciler; işsizliğin artması, ücretlerin düşmesi, enflasyonun yükselmesi, kayıt dışı istihdamın artması gibi çeşitli hususlarda ülke ekonomisine yansıyan olumsuz etkileri vardır. Karşı tarafta yer alan ve özellikle çoğu neo-liberal iktisatçının görüşüne göre ise mülteciler, ev sahibi ülkelerdeki ekonomik büyümeyi desteklemekte ve yeni fırsatlar yaratmaktadır. Bununla birlikte hiç kimse ucuz ya da esnek emeğe dayalı eşitsiz büyümenin sürdürülebilir ya da arzu edilebilir olup-olmadığını sorgulamamaktadır (Eder ve Özkul, 2016:4). Tablo 2’de görüldüğü üzere göçmenlerin işgücü istatistikleri ile ulusal göstergeler arasında anlamlı bir farklılık yoktur. Buna göre Türkiye doğumlu kişiler arasındaki işsizlik oranı %11 iken, göçmen bireylerde işsizlik oranı %12.6’dır. Benzer şekilde istihdam oranı %50.8’e %43.9 ve işgücüne katılım oranı ise %57.1’e %50.2 oranında değişmektedir. Dolayısıyla göçmenlerin/yabancıların neredeyse yerli işgücü kadar istihdamda oldukları söylenebilir.

Tablo 2. Göçmenlerin İşgücü İstatistikleri

	İşsizlik Oranı %	İstihdam Oranı %	İşgücüne Katılım %
2012	11.4	46.1	52
2013	11.1	46.6	52.4
2014	12.7	46.3	53
2015	12.8	44.4	50.9
2016	12.6	43.9	50.2

Kaynak: OECD veri setinden derlenmiştir.

Yerli işgücü kadar istihdamda yer alan mültecilerin bir tehdit ya da fırsat mı olduğuna dair çeşitli göstergelerden yararlanarak hazırladığımız hususlar şu şekildedir:

Mülteciler işsizliğin artmasına ve ücretlerin düşmesine neden olmaktadır: Mültecilerin, Türkiye işgücü piyasalarına olan etkisini ölçebilmek için işsizlik, istihdam, kayıt dışı istihdam ve işgücüne katılım oranları temel alınmıştır. Tablo 3’te görüldüğü üzere 2010-2016 yılları arasında işsizlik oranlarında ciddi bir dalgalanma söz konusu değildir. Suriye İç Savaş öncesinde yani 2010 yılında işsizlik oranı %11.9 iken, bu oran 2017 Haziran’da %10.2’ye düşmüştür. Ayrıca istihdam ve işgücüne katılım oranlarında 2010 yılına göre bir yükselme olduğu görülmektedir. Kayıt dışı istihdam ise yıldan yıla düşmektedir. Türkiye geneli düşünüldüğünde mültecilerin işgücü piyasalarına etkisinin oldukça sınırlı olduğunu ifade edebiliriz.

Tablo 3. Hanehalkı İşgücü İstatistikleri

	İşsizlik Oranı %	İstihdam Oranı %	İşgücüne Katılım%	Kayıtdışı İstihdam %
2010	11.9	43	48.8	43.2
2011	9.8	49.9	49.9	42
2012	9.2	45.4	50	39.2
2013	9.7	45.9	50.8	36.7
2014	9.9	45.5	50.5	34.9
2015	10.3	46	51.3	33.5
2016	10.9	46.3	52	33.4
2017 (Haziran)	10.2	48	53.4	34.7

Kaynak: TÜİK veri setinden derlenmiştir.

Mültecilerin yoğun olarak buldukları iller bazında bir değerlendirme yapıldığında ise durum değişmektedir. Bu kapsamda Gaziantep (mülteci oranı %17.21), Hatay (mülteci oranı %25.94) ve Şanlıurfa (mülteci oranı %22.66)

⁴ İçişleri Bakanı Süleyman Soyulu’nun vermiş olduğu bilgilere göre Suriyeli mültecilerin karıştıkları asayiş oranı 2014-2017 yılları arasında sadece %1.32’dir. Bu olayların büyük bir kısmı da kendi aralarındaki anlaşmazlıklardan kaynaklanmaktadır (Hürriyet Gazetesi, 2017).

işsizlik, istihdam ve işgücüne katılım oranları bakımından karşılaştırılmıştır. Bu üç ilin seçilmesinin sebebi mülteci sayısının toplam nüfus içindeki oranının yüksek olmasıdır. İstanbul en fazla mülteciyi barındıran il durumundadır; ancak mülteci sayısının toplam nüfusa oranı %3.39'dur. Kilis'in ise %97.2'si Suriyeli mültecilerden oluşmaktadır. Dolayısıyla derlenen verilerin yorumlanması anlamlı olmayacağı için değerlendirme kapsamına alınmamıştır.

Tablo 4. Gaziantep, Hatay ve Şanlıurfa İllerinde Hanehalkı İşgücü İstatistikleri

%	Gaziantep			Hatay			Şanlıurfa		
	İşsizlik Oranı	İstihdam Oranı	İşgücüne Katılım	İşsizlik Oranı	İstihdam Oranı	İşgücüne Katılım	İşsizlik Oranı	İstihdam Oranı	İşgücüne Katılım
2010	13.4	39.3	45.4	13.9	43	50	12.4	31.1	35.5
2011	14.4	37.2	43.4	12.7	43.4	49.7	8	32.1	34.9
2012	11.2	39.2	44.2	11.4	43.1	48.6	6.2	28.5	30.4
2013	6.9	43.6	46.8	12.2	40.3	45.9	16.3	32.4	38.7
2014	8.0	39.7	43.2	15.4	36.7	43.3	17.4	35	42.3
2015	9.9	38.8	43.1	16.4	35.8	42.8	17.5	36.1	43.7
2016	14.3	38.7	45.2	14.4	39.4	46	17.2	37.4	45.2

Kaynak: TÜİK veri setinden derlenmiştir. (2013 ve öncesi veriler iller düzeyinde verilmiştir. 2014 ve sonrası ise TÜİK'in bölge sınıflandırmasına göre derlenmiştir. TRC1- Gaziantep, Adıyaman, Kilis; TRC2-Şanlıurfa ve Diyarbakır; TR63-Hatay, Kahramanmaraş ve Osmaniye)

Tablo 4'te görüldüğü üzere 2010-2016 yılları arası işgücü istatistikleri bakımından her üç il bazındaki göstergeler olumsuzdur. Gaziantep'teki işsizlik oranında ciddi dalgalanmaların söz konusu olduğunu görebiliriz. Ancak bunun nedeni TÜİK'in bölgesel temelde işgücü istatistiği vermesidir. Dolayısıyla Gaziantep'teki işsizliğin bu kadar yüksek olmasının nedeni Adıyaman ve Kilis'in de bu bölge sınıflandırmasına dâhil edilmesidir. Diğer yandan istihdam ve işgücüne katılım oranlarında ciddi bir dalgalanma söz konusu değildir. Hatay ve Şanlıurfa ise yüksek işsizlik oranı ile Türkiye ortalamasının bir hayli üstündedir. İstihdam ve işgücüne katılım oranları ise Türkiye ortalamasının altındadır. Bölgedeki ekonomik ve sosyal istikrarsızlığın ortaya çıkarmış olduğu olumsuz atmosfer söz konusu illeri derinden etkilemiş görünüyor. Özellikle Hatay, Gaziantep, Şanlıurfa gibi iller Türkiye'nin Orta Doğu'ya açılan kapısıdır; ancak savaş koşulları nedeniyle bu güzergâh kesintiye uğramıştır. Dolayısıyla tarım, ticaret, lojistik vb. birçok sektör bu süreçten zarar görmüştür. Nihayetinde bu durum işgücü piyasalarına da yansımıştır. Genel bir değerlendirme yapıldığında mültecilerin işgücü piyasalarına olan etkisinin sınırlı olduğunu, ancak yoğun mülteci yerleşimlerinin olduğu bölgelerde ciddi etkilerinin olduğunu belirtebiliriz.

Mülteciler fiyatların yükselmesine neden olmaktadır: Mültecilerin enflasyona, özellikle gıda ve konut fiyatlarının yükselmesine neden olduğu hususunda bir tartışma bulunmaktadır. 2010-2016 yılları arasındaki yıllık enflasyon oranlarına bakıldığında karşımıza şöyle bir tablo çıkmaktadır:

Tablo 5. Türkiye Geneli ve Bölgesel Sınıflamalara Göre Tüketici Fiyat Endeksleri

Yıllara Göre Tüketici Fiyat Endeksi Oranları							
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Türkiye	6.4	10.45	6.16	7.40	8.17	8.81	8.53
Yıl Sonu İtibariyle 12 Aylık Ortalamalara Göre Tüketici Fiyatları Endeksi							
Türkiye	8.57	6.47	8.89	7.49	8.55	7.67	7.78
TR63	8.71	7.46	9.34	6.92	8.5	7.28	7.63
TRC1	9.6	7.55	8.91	9.08	9.12	8.19	7.79
TRC2	9.84	7.39	9.14	8.0	8.8	7.99	8.08
Yıl Sonu İtibariyle Bir Önceki Yılın Aynı Ayına Göre Tüketici Fiyatları Değişim Oranı: Konut, Su, Elektrik, Gaz ve Diğer Yakıtlar							
Türkiye	5.91	8.2	11.37	4.84	6.83	6.71	6.42
TR63	7.8	11.75	11.61	3.88	3.61	8.95	8.59
TRC1	6.81	11.19	12.93	6.21	7.1	11.51	7.37
TRC2	9.92	11.15	11.36	6.76	10.8	5.63	9.06
Yıl Sonu İtibariyle Bir Önceki Yılın Aynı Ayına Göre Tüketici Fiyatları Değişim Oranı: Gıda ve Alkolsüz İçecekler							
Türkiye	7.02	12.21	3.9	9.67	12.73	10.87	5.65
TR63	8.68	12.65	2.83	8.04	13.03	10.54	6.41
TRC1	8.05	12.91	3.39	10.08	12.45	10.54	4.56
TRC2	6.35	13.24	2.28	10.93	12.93	10.54	5.29

Kaynak: TÜİK veri setinden derlenmiştir. (2003=100)

2011 yılında enflasyon oranının çift haneli rakamlara ulaştığı görülmektedir. İktisatçılar aynı yıl içinde Suriye İç Savaşının başlamasının yüksek enflasyonla bir ilişkisinin olmadığını, o dönemde uygulanan yüksek kur politikasının enflasyon oranını etkilediğini ifade etmektedirler. Suriyeli mültecilerin kitlesel göçünün 2012 yılında başladığı düşünülürse, göçmenlerin enflasyonun artması üzerinde belirleyici bir güç olduğunu söyleyemeyiz. Diğer yandan bölgesel sınıflandırmalara göre 12 aylık ortalama tüketici fiyat endekslerini irdelediğimizde, Suriyeli mültecilerin sınırlı bir etki yarattığı görülmektedir. TR63, TRC1 ve TRC2 bölgelerinde yer alan Hatay, Gaziantep ve Şanlıurfa illerindeki TÜFE değişim oranları Türkiye ortalamasının üzerindedir. Söz konusu aralıkta özellikle konut ve kira artışlarında fahiş bir yükselişin olduğu da görülmektedir. 2016 verileri söz konusu sürecin normalleşme eğilimi gösterdiğini de ortaya koymaktadır.

Mülteciler kayıt dışı/enformel sektörün gelişmesine neden olmaktadır: Türkiye’de enformel sektörlerin büyüklüğü, yıllardır tartışılan hususlardan biridir. Mültecilerin varlığı ile kayıt dışı sektörlerin de büyüyeceği, dolayısıyla kayıt dışı istihdamın da artacağı iddia edilmektedir.

Tablo 6. Türkiye’deki Kayıt Dışı İstihdam Oranları

	<i>Tarım</i>	<i>Tarım Dışı</i>	<i>Sanayi</i>	<i>Hizmet</i>	<i>İnşaat</i>	<i>Genel</i>
2010	85.47	29.06	32.68	27.11	-	43.25
2011	83.85	27.76	31.50	25.71	-	42.05
2012	83.61	24.51	27.89	22.73	-	39.02
2013	83.28	22.40	25.23	20.90	-	36.75
2014	82.27	22.32	20.26	21.09	36.61	34.97
2015	81.16	21.23	19.13	20.05	35.58	33.57
2016	82.09	21.72	20.20	20.35	35.75	33.49

Kaynak: Sosyal Güvenlik Kurumu’nun verilerinden derlenmiştir (www.sgk.gov.tr).

Tablo 6’da görüldüğü üzere, 2010 yılında %43.2 olan kayıt dışı istihdam oranı, 2016’da %33.49 seviyesine gerilemiştir. Kayıt dışı istihdam oranlarını sektörler bağlamında karşılaştırdığımızda ise (tarım hariç) önemli bir düşüşün olduğu görülmektedir.

Tablo 7. Bölgesel Sınıflandırmaya Göre Kayıt Dışı İstihdam Oranları

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
TR63	61.28	58.61	53.69	48.94	40.95	36.72	42.18
TRC1	57.82	53.18	49.13	44.27	38.45	35.09	33.99
TRC2	63.59	60.69	63.27	61.60	67.67	65.05	62.77

Kaynak: Sosyal Güvenlik Kurumu’nun verilerinden derlenmiştir (www.sgk.gov.tr).

Bölgesel sınıflandırmalara baktığımızda ise durum değişmektedir. Buna göre işsizlik oranlarının yüksek olduğu, buna karşın işgücüne katılım ve istihdam oranlarının düşük olduğu söz konusu bölgelerde, kayıt dışı istihdam oranları da Türkiye ortalamasının üzerinde seyretmektedir. Özellikle TRC2 bölgesinde 2010 yılında %63.59 olan kayıt dışı istihdam oranı 2016’da ancak %62.77 oranına gerilemiştir. TRC63 bölgesinde de kayıt dışı istihdamın 2010 yılına göre önemli ölçüde azaldığı; ancak 2016 yılında yaklaşık olarak %6’lık bir artışla %42.18 seviyesine yükseldiği görülmektedir. Söz konusu istatistikler yerli işgücü üzerinden hesaplandığı için mülteci işgücünün kayıt dışı istihdama olan etkisini belirleyebilmek mümkün değildir. Buna karşın Suriyeli mültecilerin kayıt dışı istihdamın başlıca aktörü olduğunu ifade edebiliriz. Örneğin Suriyeli göçmenlerin Türkiye’ye kabulü hususunda yayımlanan genelgede Antalya ili kapsam dışında tutulmuştur. Buna karşın Antalya’da sadece 25-30 bin kadar Suriyeli mültecinin seralarda çalıştığı tahmin edilmektedir. İkamet belgesi alamadıkları için çalışma izni başvurusu da yapamayan Suriyeli mülteciler, tarım ve inşaat gibi sektörlerde kayıt dışı istihdamın büyümesine ve söz konusu istihdam alanlarında çalışan işgücünün değişmesine neden olmaktadır.

Mültecilerin Türkiye’ye olan maliyeti gün geçtikçe büyümektedir: Türkiye’nin mültecilere yönelik olarak yapmış olduğu kamu harcamaları 25-30 milyar doları bulmuştur. “Global Humanitarian Assistance Report 2017” verilerine göre Türkiye, 2016 yılında 6 milyar dolar insani yardımda bulunmuştur. 2015’e göre %119’luk bir artış söz konusudur. Türkiye’nin yardımlarının %99 Suriyeli mültecilere, %1’i ise diğer ülkelere yapılan yardımları kapsamaktadır. Türkiye, Amerika Birleşik Devletleri’nden sonra en çok insani yardımda bulunan ülke konumundadır. Öyle ki Avrupa Birliği’nin kurum ve kuruluşlarının gerçekleştirdiği insani yardım 2.3 milyar dolardır. ABD ve Türkiye’nin yapmış oldukları insani yardımlar (toplam insani yardım 2016’da 20.3 milyar dolar, 2015’te ise 19.2 milyar dolardır ve %6’lık bir artış var olsa da, önceki üç yıla göre %8, 26 ve 20’lik bir düşüş söz konusudur) bütün yardımların üçte ikisine karşılık gelmektedir. Türkiye’nin nasıl bir yük altına girdiğini ise

oranları Gayri Safi Milli Hâsıla ile karşılaştırdığımızda daha iyi anlayabiliyoruz. Buna göre Türkiye'nin yapmış olduğu insani yardımların GSMH'ye oranı %0.75 iken, ABD'nin yapmış olduğu insani yardımların GSMH'ye oranı %0.03'tür (2017: 44).

Mültecilerin belirli illerde yoğunlaşması belediye hizmetlerinin yetersiz kalmasına neden olmaktadır: Türkiye'deki belediyeler nüfus oranına göre bütçeden pay almaktadır. Oysa Kilis, Gaziantep, Hatay, Şanlıurfa gibi mülteci nüfusunun kritik bir seviyeye ulaştığı illerde, devlet tarafından yeterli ödenek tahsis edilmediği durumlarda belediyelerin yerine getirmesi gereken bir takım faaliyetler (çöp toplama, şehir temizliği, toplu taşıma, su temini ve dağıtım) gibi aksamaktadır (ORSAM, 2015: 9). Söz konusu durum yerel halk ile göçmen nüfus arasında yaşanabilecek çatışmaları tetiklemektedir.

Suriyeli yatırımcıların Türkiye'de gerçekleştirmiş olduğu yatırımlar, banka mevduat hesapları, ticari ilişkiler ağı vb. Türkiye için bir kazanımdır: Kitlemel göç sürecinde mülteciler, sadece bavuallarını toplayıp gelmiyorlar, aynı zamanda yasal ya da yasadışı bir şekilde hedef ülkeye birikimlerini, servetlerini, değerli eşyalarını ve diğer yandan ticari ilişkilerini ve tecrübelerini de taşıyorlar. Örneğin Suriye'den yaklaşık 25 milyar doların Kıbrıs Rum Kesimi üzerinden Avrupa'ya gittiği tahmin edilmektedir (ORSAM, 2015: 18). Benzer şekilde Türkiye'ye yaklaşık 3 milyar dolarlık bir sermaye girişinin olduğu iddia edilmektedir. Yukarıda da ifade edildiği üzere yabancı sermaye ile kurulan şirket sayısı bakımından Suriye, Almanya'dan sonra ikinci sıradadır. Ayrıca Suriyeli tüccarların Orta Doğu pazarına yönelik olarak Türkiye'de üretilen mallar üzerinden gerçekleştirmiş olduğu ihracatlar da söz konusudur. Bütün bunları dikkate aldığımızda Suriyeli mültecilerin özellikle Türkiye'nin güney bölgelerine önemli sayılabilecek ekonomik girdilerinin olduğunu belirtebiliriz.

Mülteciler, Türkiye'de yerli halkın yapmak istemediği, vasıf gerektirmeyen iş kollarındaki işgücü açığını kapatmaktadır: Küresel rekabetin varlığı işgücü piyasalarının giderek esnek bir yapıya sahip olmasını gerekli kılmaktadır. Bu nedenle esnek, güvencesiz ve ucuz emeğin giderek arttığını buna karşın vasıf gerektirmeyen işkollarında çalışacak insan sermayesinin olmadığını gözlemliyoruz. Mülteciler bu noktada yerel halk tarafından istenmeyen, düşük ücretli, geçici/mevsimsel, güvencesiz işkollarındaki işgücü açıklığını kapatmaktadır. Türkiye'deki mültecilerin istihdam alanları irdelendiğinde özellikle mevsimlik tarım işçiliğindeki mültecilerin varlığı bu durumu kanıtlar niteliktedir.

Mültecilere yönelik gerçekleştirilen insani yardımlar bölge ekonomisinin canlanmasını sağlamaktadır: Mültecilere yönelik yapılan yardımların, Türkiye ekonomisi üzerinde ciddi bir yük olduğu görülmektedir; ancak gerçekleştirilen bu yardımların; gıda, giyim, barınma, sağlık, eğitim gibi çok çeşitli alanlarda olduğunu ve sağlanan bu mal ve hizmetlerin de Türkiye'den temin edildiği düşünülünce ülke pazarının ve özellikle bölgesel ekonomilerin canlılık kazanmasına önemli bir etki yaptığı da görülmektedir (Duruel, 2017: 218).

6. SONUÇ

Küresel rekabetin varlığı işgücü piyasalarında esneklik politikalarının izlenmesine, istihdam güvenliğinin azalmasına ve ücretlerin düşmesine neden olmaktadır. Ulusötesi göç hareketliliğinin kapsam ve boyutları ile sınırları yıkıcı tavrı dikkate alınca, ayrıca kapitalizmin yedek işgücüne olan tutkusu düşünülünce mültecilerin işgücü piyasalarının yeni/vazgeçilmez aktörleri olduğu/olacağı söylenebilir. Esnek, ucuz ve güvencesiz bir görünüme sahip olan mülteci emeği netice itibarıyla yerli işgücünün istihdam ilişkilerini etkilemekte; ancak ekonomik büyümenin kapısını da aralamaktadır.

Türkiye'deki mültecilerin istihdam alanları ve koşulları diğer (göç) alıcı ülkelerle benzerlik göstermektedir. Diğer bir deyişle Almanya, Fransa, İngiltere, Amerika Birleşik Devletleri, Kanada gibi alıcı/hedef ülkelerdeki mültecilerin istihdam alanları ve koşulları, ayrıca uyum problemleri büyük ölçüde kesişmektedir: Mültecilerin, yaşadıkları illerdeki işgücü piyasalarına girişleri, illerin ekonomik durumlarına bir diğer deyişle yörenin ihtiyaçlarına göre şekillenmekte daha çok emek yoğun sektörlerde ve ağırlıklı olarak vasıfsız iş kollarında çalıştıkları (bağımlı olarak çalıştıkları ve/veya zamana dayalı çalıştıkları) gözlenmektedir. Buna karşın bağımsız işyeri açan mülteci esnaf ve zanaatkarların yanı sıra şehir sokaklarına yayılan istihdam alanları ile mülteciler, Türkiye işgücü piyasasında kendilerine yer bulmuş durumdadır. Profesyonel meslek sahibi olan mültecilerin ise aşağı doğru bir mesleki hareketlilik içinde oldukları görülmektedir. Mülteci kadınların ve çocukların işgücüne katılımı benzer özelliklere sahip olmakla birlikte onlar için sömürü katmerlenmektedir. Ayrıca mülteci kadınların istihdam alanları daha çok geleneksel toplumsal cinsiyet rollerine bağlı olarak şekillenmektedir. Mültecilerin

işgücüne katılma noktasında; akrabalık bağlarının, kültürel yakınlığın/yatkınlığın, dil ve din ortaklığının/benzerliğinin önemli bir faktör olduğu da görülmektedir.

Emek yoğun sektörlerde ve güvenceden yoksun bir şekilde çalışan mültecilerin ücretleri yerli işgücüne göre düşüktür. Mültecilerin işverene olan bağımlılık düzeyi arttıkça taahhüt edilen ücretin verilmemesi, emeğin gasp edilmesi ya da bir kısmının verilmesi gibi durumlar yaşanabilmektedir. Uzun çalışma süreleri, sağlıksız ve kötü koşullarda çalışma, dinlenmeden çalıştırma gibi ikincil işgücü piyasalarında görebileceğimiz türden problemler, Türkiye'deki mülteciler açısından da bir realitedir. Yedek işgücü olarak mülteci işgücünün varlığı bir yandan işgücü piyasasını yoğun bir rekabete doğru sürüklemekte, diğer yandan ise mültecilerin, istihdamda ayrımcılığa ve dışlanmaya maruz kalmasına neden olmaktadır. Diğer bir deyişle mültecilerin dezavantajlı durumları (beşeri sermaye eksiklikleri, kimlik belgelerinin tanınmaması, yetersiz dil becerileri, evli ve çocuklu olması gibi etkenler) onları işverene bağımlı kılmakta, emek sömürüsüne ve çoklu sömürü biçimlerine maruz bırakmaktadır.

Mülteci emeğinin Türkiye ekonomisi açısından bir fırsat ya da tehdit olup olmadığı üzerine net bir cevap üretebilmek zordur. Mültecilerin neredeyse yerli işgücü kadar istihdamda oldukları istatistiki olarak ortaya koyulmaktadır. Bu durum bize mültecilerin Türkiye'de yerli halkın yapmak istemediği, vasıf gerektirmeyen iş kollarındaki işgücü açığını kapatmakta olduğunu göstermektedir. Türkiye geneli düşünüldüğünde mültecilerin işgücü piyasalarına olan etkisinin oldukça sınırlı olduğunu, yoğun mülteci yerleşimlerinin olduğu bölgelerde ise işsizlik, işgücüne katılım ve istihdam oranlarında ciddi dalgalanmaların olduğunu belirtebiliriz. Benzer şekilde Türkiye genelinde mültecilerin kayıt dışı istihdama etkisinin sınırlı olduğunu, mültecilerin yoğun olarak yerleştikleri bölgelerde ise kayıt dışı istihdama ciddi etkilerinin olduğunu söyleyebiliriz. Gaziantep, Şanlıurfa ve Hatay illeri bazında bir değerlendirme yapıldığında mültecilerin; enflasyona, özellikle gıda ve konut fiyatlarının yükselmesine neden olduğu da görülmektedir.

Türkiye'nin mültecilere yönelik gerçekleştirmiş olduğu insani yardımların hacmi/kamuya olan maliyeti gün geçtikçe artmaktadır. Özellikle belirli illerde yoğunlaşan mülteciler belediye hizmetlerinin yetersiz kalmasına neden olmaktadır. Diğer yandan Suriyeli yatırımcıların Türkiye'de gerçekleştirmiş olduğu yatırımlar da gün geçtikçe büyümektedir. Üstelik mültecilere yönelik gerçekleştirilen yardımların, ülke kaynaklarından karşılanması bölge ekonomilerini canlandırmaktadır.

Mülteci emeğine dayalı bir ekonomik büyümenin sürdürülebilir olup-olmadığı tartışmalı bir husustur. Diğer yandan mültecilere yönelik olarak yüksek duvarlar örmek, sınırları kapatmak veya geri göndermek gibi önlemler alınması ne mümkündür ne de Türkiye'nin tarihsel ve kültürel geçmişi böyle bir politikanın üretilmesine imkân tanır. Üstelik ülke içinde mülteci nüfusunun giderek artması ve belirli bölgelerde yoğunlaşması, yerli işgücü ile mülteci işgücünü karşı karşıya getirmektedir. Bu durum sınıf içi rekabette hakların geriye doğru gitmesine, istihdam koşullarının ağırlaşmasına ve bir takım kırılmaların ve çatışmaların yaşanmasına neden olmaktadır. Dolayısıyla Türkiye'nin mülteci işgücünü de dikkate alan bir takım yapısal düzenlemeleri gerçekleştirerek, olan/olası problemleri telafi edici mekanizmalar üretmesi kaçınılmazdır. Diğer (göç) alıcı/hedef ülkelerin tecrübeleri bu hususta yol gösterici olacaktır.

KAYNAKÇA

- Bauder, H. (2005). "Habitus, Rules of the Labour Market and Employment Strategies of Immigrants in Vancouver, Canada", *Social & Cultural Geography*, 6(1), 81-97.
- Caldwell, C. (2011). *Avrupa'da Devrimin Yansımaları: Göç, İslam ve Batı*, H. Kaya (Çev.), İstanbul: Profil Yayıncılık.
- Canatan, K. (2011). "Hollanda'da Etnik İlişkiler, Gettolaşma ve Paralel Toplum Tartışmaları", *Sosyoekonomi Dergisi*, 15(15), 8-27.
- Çetin, İ. (2016). "Suriyeli Mültecilerin İşgücüne Katılımları ve Entegrasyonu: Adana-Mersin Örneği", *Gaziantep Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 15(4), 1001-1016.
- Duruel, M. (2017). "Suriyeli Sığınmacıların Türk Emek Piyasasına Etkileri Fırsatlar ve Tehditler", *Uluslararası Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 2(3), 207-222.
- Eder, M. ve ÖZKUL, D. (2016). "Editors' Introduction: Precarious Lives and Syrian Refugees in Turkey", *New Perspectives on Turkey*, 54, pp.1-8.

- Global Humanitarian Assistance Report (2017). <http://devinit.org/wp-content/uploads/2017/06/GHA-Report-2017-Full-report.pdf>, (Erişim Tarihi: 14 Eylül 2017).
- Harunoğulları, M. (2016). “Suriyeli Sığınmacı Çocuk İşçiler ve Sorunları: Kilis Örneği”, Göç Dergisi, 1(3), 29-63.
- Hürriyet Gazetesi, <http://www.hurriyet.com.tr/icisleri-bakanligindan-son-gunlerde-suriyelil-40510218>, (Erişim Tarihi: 21 Eylül 2017).
- International Global Organization (2016). “World Employment and Social Outlook: Trends 2016” http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---dcomm/-publ/documents/publication/wcms_443480 (Erişim Tarihi: 11 Eylül 2017).
- International Organization for Migration (2017). “Analiz: Türkiye Akım İzleme Anketi 2017”, <http://www.turkey.iom.int/sites/default/files/sitreps/FMSTr.pdf>, (Erişim Tarihi: 16 Eylül 2017).
- International Organization for Migration (2017). “Migrant Presence Monitoring Situation Report May 2017”, http://migration.iom.int/docs/Sitrep_Turkey%20_May_2017_.pdf, (Erişim Tarihi: 11 Eylül 2017).
- Kahraman, F. ve Nizam Kahya, Ö. (2016). “Mültecilik Hallerini Mekân Üzerinden Okumak: Gaziantep Örneğinde Türkiyelilerin Gözünden Suriyeli Kent Mültecileri”, Uluslararası Sosyal Araştırmalar Dergisi, 44 (9), 808-825.
- Kaygısız, İ. (2017). “Suriyeli Mültecilerin Türkiye İşgücü Piyasasına Etkileri”, Friedrich Ebert Stiftung, <http://www.fes-tuerkei.org/media/pdf/> (Erişim Tarihi: 12 Eylül 2017).
- Koç, M., Görücü, İ., Akbıyık, N. (2015). “Suriyeli Sığınmacılar ve İstihdam Problemleri”, Birey ve Toplum, 9 (5), 63-93.
- Krhan, H. et al. (2000). “Educated and Underemployed: Refugee Integration into the Canadian Labour Market”, Journal of International Migration and Integration, 1(1), 59-84.
- Lamba, N.K. (2003). “The Employment Experiences of Canadian Refugees: Measuring the Impact of Human and Social Capital on Quality of Employment”, Canadian Review of Sociology, 40(1), 45-64.
- Lordoğlu, K. ve Aslan, M. (2016). “En Fazla Suriyeli Göçmen Alan Beş Kentin Emek Piyasalarında Değişimi: 2011-2014”, Çalışma ve Toplum, 2, 789-808.
- Organisation for European Economic Co-operation (2016). Labour Market Outcomes of Immigrants (2012-2016), <http://www.oecd.org/els/mig/keystat.htm> (Erişim Tarihi: 14 Aralık 2017).
- Ortadoğu Stratejik Araştırmalar Merkezi (ORSAM) ve Türkiye Ekonomik ve Sosyal Etüdler Vakfı (TESEV) (2015). “Suriyeli Sığınmacıların Türkiye’ye Etkileri”, Rapor No: 195.
- Özkarslı, F. (2015). “Mardin’de Enformel İstihdamda Çalışan Suriyeli Göçmenler”, Birey ve Toplum, 9 (5), 175-191.
- Resmi Gazete (2016). “Geçici Koruma Sağlanan Yabancıların Çalışma İzinlerine Dair Yönetmelik”, <http://www.resmigazete.gov.tr/eskiler/2016/01/20160115-23.pdf>, (Erişim Tarihi: 12 Eylül 2017).
- Standing, G. (2015). Prekarya Yeni Tehlikeli Sınıf. E.Bulut (Çev.), İstanbul: İletişim Yayınları.
- T.C. Emniyet Genel Müdürlüğü, <https://www.egm.gov.tr/sayfalar/iltica-goc-islemleri.aspx>, (Erişim Tarihi: 16 Eylül 2017).
- T.C. İçişleri Bakanlığı Göç İdaresi Genel Müdürlüğü (2016). “Uluslararası Koruma Çeşitleri”, http://www.goc.gov.tr/icerik3/uluslararasi-koruma-cesitleri_409_546_548 (Erişim Tarihi: 12 Eylül 2017).
- T.C. İçişleri Bakanlığı Göç İdaresi Genel Müdürlüğü (2016). “Türkiye Göç Raporu 2016”, http://www.goc.gov.tr/files/files/2016_yiik_goc_raporu_haziran.pdf, (Erişim Tarihi: 16 Eylül 2017).
- T.C. Sosyal Güvenlik Kurumu (2016). “Kayıt Dışı İstihdam Oranları” http://www.sgk.gov.tr/wps/portal/sgk/tr/calisan%20kayitdisi_istihdam/kayitdisi_istihdam_oranlari (Erişim Tarihi: 21 Eylül 2017).

- Toksöz, G. (2008). “Enformel İşgücü Piyasaları ve Göçmen İşçilere Talep: Karşılaştırmalı Perspektiften Türkiye'nin Durumu”, Türkiye İşçi Sınıfı ve Emek Hareketi Küreselleşiyor mu? içinde (89-107), İstanbul: Sosyal Araştırmalar Vakfı, Türkiye Sınıf Araştırmaları Merkezi.
- Türk Kızılayı Göç ve Mülteci Hizmetleri Müdürlüğü (2017). “Göç İstatistik Raporu 20017”, https://www.kizilay.org.tr/Upload/Dokuman/Dosya/88360142_goc-istatistik-raporu-mayis-2017.pdf, (Erişim Tarihi: 16 Eylül 2017).
- Türkiye İstatistik Kurumu (2017). “İşgücü İstatistikleri”, http://www.tuik.gov.tr/PreTablo.do?alt_id=1007, (Erişim Tarihi: 16 Eylül 2017).
- Yüksek Öğretim Kurumu (2017). “İstatistikler”, Erişim Adresi: <https://istatistik.yok.gov.tr>, (Erişim Tarihi: 28 Eylül.2017).

ARAŞTIRMA MAKALESİ / RESEARCH ARTICLE

21. YÜZYILDA DEMOKRASİ VE EKONOMİK BÜYÜME İLİŞKİSİ: BİR LİTERATÜR İNCELEMESİ

THE RELATIONSHIP BETWEEN DEMOCRACY AND ECONOMIC GROWTH IN THE 21ST CENTURY: A LITERATURE REVIEW

Yrd. Doç. Dr. Serap BARIŞ¹

Mehmet ERDOĞMUŞ²

ÖZ

Demokrasi ve ekonomik performans arasındaki ilişkiler sosyal bilimciler özellikle de ekonomistleri son birkaç yüzyıldır ilgilendiren konulardandır. Ancak son dönemlerde özellikle Orta Doğu'da yaşanan demokratikleşme hareketleri, demokrasi ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkinin yeniden gündeme gelmesine neden olmuştur. Bu çalışma ile demokrasi ile gelişme-büyüme arasındaki ilişkiyi inceleyen farklı görüşleri sunarak, iki kavram arasındaki ilişkinin daha belirgin hale getirilmesine katkı sağlamak ve özellikle ampirik çalışmalar ışığında 21. yüzyılda bu ilişkinin nasıl olduğunu (varlığı/yokluğu, yönü, derecesi) irdelemek amaçlanmıştır. Yapılan kuramsal ve ampirik değerlendirmede, genel anlamıyla ekonomik büyüme açısından demokratik kurumların daha elverişli (olumlu) olduğu söylenebilir. Bu sonuç, demokrasi ile ekonomik büyüme arasında pozitif ilişki olduğunu ifade eden *Bağdaşma Yaklaşımını* desteklemektedir. Türkiye'de demokrasi-ekonomik büyüme ilişkisini araştıran az sayıda çalışma incelendiğinde, uluslararası literatürdeki her üç görüşe uygun sonuçların elde edildiği görülmüştür.

Anahtar Kelimeler: Demokrasi, Ekonomik Büyüme, Demokratik Kurumlar.

JEL Sınıflandırma Kodları: O43, B25.

ABSTRACT

The relationship between democracy and economic performance has been the subject of interest to social scientists, especially economists, for the past few centuries. However, the democratization movements experienced in the Middle East recently have caused the relationship between democracy and economic growth to become a current issue. The study aims to contribute making the relation between democracy and development-growth more prominent by presenting different views that are related to these two concepts, and to examine how this relation (presence/absence, direction, grade) in the 21st century particularly in the light of empirical studies. Following the theoretical and empirical evaluation, it can be claimed in general that the democratic institutions are more favorable (positive) in terms of economic growth. This result supports the *Compatibility Perspective* that expresses a positive relationship between democracy and economic growth. Considering the small number of studies investigating the relationship of democracy and economic growth in Turkey, it is seen that the results are in accordance with all three views in the international literature.

Keywords: Democracy, Economic Growth, Democratic Institutions.

¹ Gaziosmanpaşa Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü, serap.baris@gop.edu.tr, <https://orcid.org/0000-0003-3905-4746>

² Cumhuriyet Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü, merdogmus@cumhuriyet.edu.tr, <https://orcid.org/0000-0001-9700-630X>

JEL Classification Codes: O43, B25.

1. GİRİŞ

Dünya üzerindeki ülkeler incelendiğinde, kimi ülkelerin iktisadi açıdan başarılı bir performans sergiledikleri ve gelişmiş ülke konumunda buldukları, kimi ülkelerin ise düşük bir ekonomik performans gösterdikleri ve az gelişmiş ya da gelişmekte olan ülke oldukları görülmektedir. Ülkeler arasındaki bu ekonomik gelişmişlik farklılıkları konusunda değişik görüşler mevcuttur. Buradaki ilk yanıt Solow modelinden gelmektedir. Modele göre durağan durumdaki işçi başına çıktıyı, fiziksel sermaye ve beceri gibi özel girdilerin yatırım oranı, işgücü artış hızı ve bu girdilerin verimliliği belirler. Sermaye, eğitim ve verimlilik verileri de Solow hipotezini güçlü bir şekilde desteklemektedir (Jones, 2001: 163). Ancak Solow modelinin getirdiği yanıt, “Neden bazı ülkeler diğerlerine göre daha fazla/az yatırım yapmaktadır? şeklinde bazı ek sorulara yol açmaktadır. İşte bu sorunun cevabı bazı teorisyenlere göre “ekonominin altyapısı ve kurumları”dır. Bu teorisyenlerin görüşü doğrultusunda ortaya çıkan ve 1990’lı yıllarda gelişen kurumsal iktisat yaklaşımı da büyümeyi açıklamada geleneksel iktisadi görüşün dikkate almadığı kurumsal faktörlere vurgu yapmaktadır. Bir ekonominin altyapısı (yasalar, düzenlemeler, hükümet politikaları) ve kurumları uzun dönem ekonomik başarıyla yakından ilintili olan bireylerin uzun dönemli sermaye, beceri ve teknolojiye yatırım yapmayı ne ölçüde arzu edeceklerinin temel belirleyicisi olmaktadır (Jones, 2001: 148). Özetle bu geleneksel faktörler büyümenin nedeni değil, sonucu olarak değerlendirilebilir. Bu altyapı üretimi ve yatırımı teşvik ederse ekonominin başarılı olacağı söylenebilir. Acemoğlu ve Robinson’a göre (2014) de ülkelerin iktisadi performanslarını belirleyen unsurlardan birisi, sahip oldukları kurumlardır. Dolayısıyla bir ekonominin sahip olduğu kurumlar ve alt yapı büyüme analizlerinde odaklanılması gereken temel noktayı oluşturmaktadır. Ekonomilerin sahip olduğu kurumsal altyapının en önemli unsurlarından biri demokrasidir. En basit bir tanımlama ile “*halkın kendi kendini yönetmesi*” olarak tanımlanabilen demokrasi, ülkelerin ekonomik performanslarını doğrudan ya da dolaylı yollarla etkileyebilmektedir. Hatta Friedman (1962) gibi bazı yazarlara göre demokrasi ve ekonomik büyüme arasındaki ilişki karşılıklıdır ve iki değişken karşılıklı olarak birbirini güçlendirmektedir. Bu etkinin gücü ise ülkelerdeki demokrasi düzeyine bağlı olabileceği gibi ülkelerin gelişmişlik düzeyi ile de ilgilidir.

Az gelişmiş ülkelerin siyasi özellikleri incelendiğinde, genellikle gelişmiş batı demokrasilerinden farklı olarak, siyasi gücün nispeten küçük bir kesimde (geleneksel prensler ve şeyhler, yüksek rütbeli askeri amirler, kıdemli idareciler, genel cemiyet yöneticileri, toprak ağaları, büyük iş adamları vs.) bulunduğu anlaşılabılır (Berber, 2011: 225). Ayrıca çoğulcu demokrasiyi benimseyen büyük bir kesim az gelişmiş ülkenin farklı siyasi mekanizmaları aramakta olduğu, kimi zaman anayasa dahil, yazılı hukuk kurallarına uymadıkları sık görülen bir durumdur (Han ve Kaya, 2012: 26). Buna karşılık gelişmiş ülkelerin çoğunda, demokratik kurumların var olduğu görülmektedir. Ancak bu durumlardan yola çıkarak demokrasi kurumunun mutlak anlamda ekonomik büyümeyi gerçekleştirdiği sonucunu çıkarmak güçtür. Örneğin çoğu genç demokrasilerde, insanların yaşam koşullarında neredeyse hiçbir iyileşme görülmezken, birtakım otoriter rejime sahip ülkelerde etkileyici iktisadi başarıların görüldüğünü belirtmek gerekir (Saxer, 2009: 55). Nitekim pek çok ampirik çalışmada -beklenilenin aksine- demokrasi ile otokrasilerin ekonomik büyüme üzerindeki performanslarının önemli sayılabilecek farklılıklar göstermediği sonucuna ulaşılmıştır. Hakimiyet türü olarak demokrasinin, bir ülkenin ekonomik performansını ne derecede etkilediği konusu, halen tartışmaya açık bir konudur (Faust, 2006: 62). Buradan hareketle çalışmanın amacı, demokrasi ile büyüme arasındaki ilişkiyi inceleyen farklı görüşleri sunarak iki kavram arasındaki ilişkinin daha belirgin hale getirilmesine katkı sağlamak ve özellikle ampirik çalışmalar ışığında 21. yüzyılda bu ilişkinin nasıl olduğunu (varlığı/yokluğu, yönü, derecesi) irdelemektir. Bu amaçla betimsel analiz yönteminin kullanıldığı çalışma, girişi takiben şu şekilde organize edilmiştir: İlk olarak demokrasi ve büyüme konusundaki teorik yaklaşımlar açıklanacaktır. İkinci olarak, demokrasi ile ekonomik büyüme arasındaki etkileşimi sağladığı kabul edilen kanallar aktarılacaktır. Daha sonra ise iktisadi büyüme ile demokrasi ilişkisine yönelik ampirik çalışmalara yer verilecek, son kısımda ise genel bir değerlendirme yapılacaktır.

2. DEMOKRASİ İLE EKONOMİK BÜYÜME ARASINDAKİ İLİŞKİYE YÖNELİK TEORİK DÜŞÜNCELER

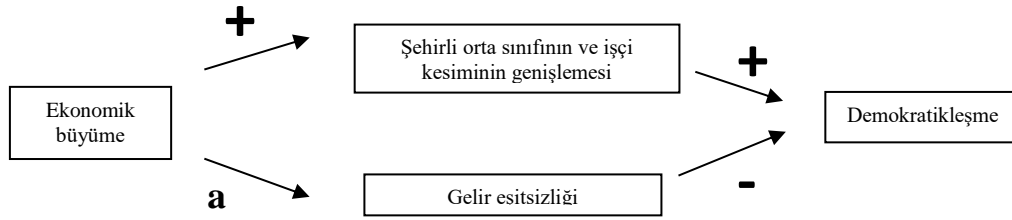
Demokrasi-ekonomik büyüme ilişkisine odaklanan ekonomistler ve siyaset bilimciler, II. Dünya Savaşı’nı izleyen yıllarda açık bir şekilde ifade etmeseler de demokrasinin ekonomik büyümeye göre geri planda kaldığı ve demokrasinin ekonomik büyümenin bir sonucu olduğu görüşünü savunmuşlardır. Bu düşünce doğrultusunda, batı

demokrasisine göre geri bir konumda bulunduğu düşünülen üçüncü dünya ülkelerine verilen iktisadi yardımlar neticesinde, bu ülkelerin geri kalmışlıktan kurtulup, liberal-demokratik ülkelere dahil olması umuluyordu (İnsel, 2006: 199).

1960 ve 1970’li yıllardaki entelektüel fikir akımının neticesinde, üçüncü dünya ülkelerinde demokrasinin geri planda tutulması gerektiği savunulmuştur. Üçüncü dünya ülkeleri için asıl mesele, ekonomik büyüme olarak görülüyordu ve ekonomik büyümenin ardından demokrasinin ekonomik büyümeyi takip edeceği düşünülüyordu (Adejumobi, 2000: 4). Ancak II. Dünya Savaşından sonraki dönemde hızla gelişen ülkelere bakıldığında, bunların içerisinde hem demokratik hem de otokratik rejime sahip ülkelerin bulunduğu görülebilir (Karakayalı ve Yanıkaya, 2006: 141). Bu nedenle belli bir iktisadi gelişmenin sonucunda demokratikleşmenin sağlanabileceği düşüncesi, tartışmaya açık bir görüştür. İktisadi gelişmenin, demokrasiyi uyardığı görüşü *Lipset Hipotezi* olarak bilinir (Barro, 1996: 2).

Şekil 1, ekonomik gelişmenin, demokratikleşmeyi nasıl etkileyebileceğine ilişkin bir örnek niteliğindedir. Şekil 1’e göre ekonomik gelişme, demokrasiyi iki yoldan etkilemektedir. Ekonomik gelişmenin demokrasi üzerinde, bir doğrudan pozitif etkisi, birde dolaylı negatif etkisi bulunmaktadır. Şekil 1’e göre ekonomik gelişme kentteki işçi sınıfını ve orta sınıfı pozitif yönde etkilemektedir. Bu olumlu etkiyi oluşturmaktadır. Ekonomik gelişmeye bağlı olarak yaşanan gelir eşitsizliği sonucu (işçi sınıfının radikalleşmesi, sınıflar arası kutuplaşmaya yol açma vs. nedenlerden dolayı) ekonomik gelişme, demokratikleşmeyi olumsuz etkileyebilecektir (Muller, 1995: 969). Ancak büyüme süreci içerisinde eşitsizliğin önce artacağını, daha sonraları belirli bir fert başı gelir seviyesinden itibaren ise azalmaya başlayacağını belirten Kuznets hipotezi (Şenses, 2014: 150) düşünüldüğünde, uzun vadede gelir eşitsizliğinin demokratikleşme üzerindeki negatif etkisinin azalacağı beklenebilir.

Şekil 1. Ekonomik Gelişme ile Demokratikleşme Arasındaki İlişki³



Kaynak: Muller, E. N. (1995). Economic Determinants of Democracy, *American Sociological Review*, 60(6): 966-982.

1980’lerde dünyanın büyük bir bölümünde meydana gelen küresel demokrasi dönüşümünün ardından, demokrasinin iktisadi büyümenin sonucu olduğu düşüncesinin aksine, demokrasi iktisadi büyümenin ön koşulu olarak kabul görmeye başlamıştır (Adejumobi, 2000: 4). 20. yüzyılın sonlarına doğru, eski tek partili komünist sistemler çözülmeye başlayıp, yerine demokratik rejimlerin gelmeye başlamasıyla, temel haklar ve vatandaşlık hakları geniş bir alana yayılmaya başlamıştır. Doğu Blok’unun yıkılmasının ardından Rusya ve birçok Orta ve Doğu Avrupa ülkesinin, piyasa ekonomisinin ve/veya demokrasinin temel nitelikteki özelliklerini taşıyan topluma geçiş yaptığını belirtmek gerekir (Friedman, 2014: 3-4). Rodrik’in (2009:173) belirttiği üzere, sosyalizmi terk eden ülkeler içerisinde en başarılı ekonomik performans gösteren ülkeler, en demokratik olanlar olmuştur. Ancak Doğu Blok’unun dağılmasının ardından, birçok ülkenin piyasa ekonomisine ve demokrasiye geçişi aynı anda gerçekleştirmesi, piyasa ekonomisi ile demokrasi arasında mutlak anlamda bir nedenselliği gerektirmez. Örneğin Çin Halk Cumhuriyeti’nde 1978 yılında gerçekleştirilen Deng Xiaoping Reformları neticesinde, ülke plan ekonomisini serbestleştirmesine rağmen, politik anlamda farklı siyasi fikirlerin rekabet halinde olduğu bir düzenlemeye kamusal ilginin söz konusu olmadığı, geniş ifade özgürlüklerin tanınmadığı ya da Batı demokrasisinin diğer unsurlarını taşımayan tek partili bir yapının devam ettiği görülmektedir⁴ (Friedman, 2014: 4). Ayrıca belirtmelidir ki serbest piyasa ekonomisi, az gelişmiş ülkelerin tamamının iktisadi kalkınması açısından, mutlak anlamda en iyi çözüm olmamıştır. Pek çok az gelişmiş ülkenin 1990’lı yılların sonlarında, liberal bir ekonomiye (dışa açılmasına, sermaye hareketlerinde serbestleşmeye gitmesine, kamusal işletmelerde

³ a, ters U ilişkisini göstermektedir ki ekonomik gelişmenin başlamasıyla gelir eşitsizliği önce artar sonra zamanla düşer.

⁴ Günümüzde Çin Halk Cumhuriyeti’ndeki birçok vatandaş çalışmak istedikleri yerleri, kendi işlerini kurma ve diledikleri kişiyi istihdam etme konusunu, özgürce belirleyebilmektedir. Özel mülkiyetin sahip olunmasına ve biriktirilme yoluna gidilmesine, üretken varlıkların ve özel gayri menkullerin sahip olunmasına izin vermekle kalmayıp, bunların arzulandığını belirtmek gerekir (Friedman, 2014: 4).

özelleştirmeye gitmesine ve liberal bir piyasa yapısına geçmesine) geçmesine ve makroekonomik istikrarsızlık durumlarını gidermesine karşın, umdukları ekonomik büyümeyi sağlayamadıkları ifade edilmelidir (Yıldırım, 2011: 8). Bir görüşe göre, kapitalizmin gelişmesi sonucunda, toplumdaki sınıfsal güç dengesinin değişmesi (alt sınıfların gücünde artışın olmasına karşın toprak ağları sınıfının gücünde düşüşün meydana gelmesi) nedeniyle, kapitalizm demokrasi ile ilişkilidir (Huber vd., 1993: 74-75). Kuşat, kapitalist sistemin getirmiş olduğu özel mülkiyet, bireysel çıkarlar ve liberal girişim unsurları neticesinde, demokratik sistemlerin alt yapısını oluşturan belki de en mühim faktörün kapitalizm olabileceğini düşünmektedir (Kuşat, 2011: 127). İşçiler ve orta sınıfın kapitalizmin beraberinde getirdiği kentleşme, fabrika tarzı üretim, yeni iletişim ve ulaşım imkânları gibi unsurlar neticesinde daha önceleri söz konusu olmayan kendi başına organizasyon faaliyetlerini yapabilme kabiliyeti kazanmaya başladıklarını belirtmek gerekir (Huber vd., 1993:75).

Piyasa ekonomisi ile demokrasi arasındaki etkileşimin olabileceği düşüncesi, demokrasi ile ekonomik büyüme arasında da bir etkileşimin olabileceği fikrini beraberinde getirdiği ifade edilmelidir (Friedman, 2014: 6). Ekonomik büyüme ile demokrasi arasındaki ilişkiye yönelik yapılan çalışmalar ve geliştirilen teoriler incelendiğinde, çok farklı görüşlerin olduğu belirtilmelidir. Ortak bir sonucun çıkarılamamasının ardında, demokrasinin analizlerde farklı şekillerde ele alınması ve farklı analiz yöntemlerinin kullanılması yatmaktadır (Linggi, 2011: 33). İktisadi gelişme-büyüme ile demokrasi arasındaki ilişkiye yönelik yapılan çalışmalar ve geliştirilen teoriler incelendiğinde, çok farklı görüşlerin olduğu belirtilmelidir. Sirowy ve Inkeles göre, demokrasi ile iktisadi büyüme veya gelişme arasındaki ilişkiye yönelik teorik yaklaşımları üç grupta toplamak mümkündür. Bu yaklaşımlar sırasıyla şunlardır (Sirowy ve Inkeles, 1990: 128-134):

- a) Bağdaşma Yaklaşımı (The Compatibility Perspective),
- b) Çatışmacı Yaklaşım (The Conflict Perspective),
- c) Şüpheli Yaklaşım (The Skeptical Perspective).

2.1. Bağdaşma Yaklaşımı (The Compatibility Perspective)

Bağdaşma yaklaşımı, ekonomik gelişmenin kapsamlı olarak merkezi bir otorite tarafından yürütülmesine karşı çıkan bir görüştür. Bağdaşma yaklaşımının savunucuları, demokrasi ile gelişme kavramlarını birbiriyle uyumlu olan ve birbirini destekleyen iki unsur olarak görmektedirler (Sirowy ve Inkeles, 1990: 132-134). Bağdaşma yaklaşımının en önemli savunucularından biri Mancur Olson'dur. Olson (2002: 28-29) otokrasilerin, hâkim oldukları kaynakların bir kısmını hâkimiyet bölgelerindeki verimliliğin artmasını sağlayıcı özelliğe sahip kamusal malları temin etmek için kullansalar da bunu sadece toplumdan elde edebilecekleri net tutarı maksimize etmek için yapacaklarını ifade etmektedir. Bu nedenle otokrasilerde, vatandaşlardan otokratlara doğru bir yeniden dağılım söz konusudur. Olson (2002: 30) hem otokratların hem de çoğunluğun vergi gelirlerini kontrol etmesi nedeniyle topluma karşı geniş çaplı ilgi duymalarına karşılık, çoğunluğun (toplumsal piyasa gelirininde daha büyük bir kısmını kapsadığından) toplumsal verimliliğe karşı daha geniş ilgi duyduğunu belirtmektedir. Bunun neticesinde, çoğunluğun kendine doğru yeniden dağıtım yapma isteği, otokratlara göre daha düşük olmaktadır.

Demokrasinin ekonomik gelişme açısından pozitif sonuçlar doğuracağını düşünenlere göre, demokrasilerdeki hesap verme mekanizması neticesinde, iktidarlar üzerinde kaynakları daha etkin kullanma konusunda bir baskı yaratılacak ve bu durum ekonomik performansı olumlu etkileyecektir. Diğer yandan bu görüşü savunanlara göre, demokratik sistemlerde kriz ortamında hükümetin değiştirilebilmesi neticesinde, kriz ortamının daha rahat istikrara girmesi söz konusudur (Şanlısoy, 2010: 194). Demokratik sistemin geçerli olduğu yönetimlerde, iyi yönetemeyen idarecilerin, seçimler vasıtasıyla değiştirilmesi mümkün olmasına karşın, otokratik sistemlerin geçerli olduğu yönetimlerde iyi yönetemeyen idarecilerin değiştirilmesi ya mümkün olmaz ya da çok zor olur. Demokrasinin ekonomik gelişme üzerinde pozitif bir etki oluşturacağını düşünenlere göre, ayrıca otokratik rejimlerin savunma harcamalarını çok yüksek tutması neticesinde, verimli yatırım alanlarına aktarılacak yatırımlar, verimsiz kullanılmaktadır (Şanlısoy, 2010: 195-196). Faust'a göre (2006: 63), otokrasilerin aksine, demokrasilerdeki rekabet yanlısı iktisat politikası, ekonominin genelindeki verimliliğin gelişmesine olumlu yönde katkıda bulunmaktadır.

Beşkaya ve Manan'ın belirttiği üzere (2008: 2), demokrasilerde kişiler ile toplumun devlet yönetimine katılımı ve yönetimi desteklemesi önemli olduğu için, demokrasilerde kişilerin mülkiyet hakları güvence altına alınmakta, eğitim düzeyi yükseltilmekte, bireylerin daha huzurlu bir yaşam sürmeleri sağlanmakta ve kişilerin yaşam standartları yükseltilmektedir. Böylelikle bir toplumda hak ve özgürlükler temin edilerek üretimde verimlilik artışına sağlanmakta ve ekonomideki yatırım stokunda artış gözlenmektedir (Beşkaya ve Manan, 2008: 2). Faust

(2006:62), 1975-2000 dönemi açısından 81 gelişmekte olan ülke ve OECD ülkeleri için yaptığı ampirik çalışmasında, demokrasinin toplam iktisadi üretkenliği pozitif yönde etkilediği sonucuna ulaşmıştır. Dikta niteliğine sahip yönetime karşı olanlara göre, otokratik yöneticilerin ekonominin genel performansını en üst düzeye çıkarmaya yönelik bir ilgileri bulunmamaktadır (Przeworski ve Limongi, 1993: 51).

Demokrasi ile ekonomik büyüme arasında pozitif yönde bir etkileşim olduğunu düşünenleri de kendi içerisinde üç gruba ayırmak mümkündür. Bazı iktisatçılara göre etkileşim doğrudan, bazılarına göre bu etkileşim dolaylı (farklı kanallar aracılığıyla) gerçekleşirken, bazılarına göre de hem doğrudan hem de dolaylı etkileşim olabilmektedir. Örneğin Yeni Kurumsalcı bakış açısına göre demokrasi; demokratik kurumların uyguladıkları politika önlemleri, ekonomik kurumlar ya da teşvikler yoluyla dolaylı veya doğrudan olacak biçimde refah düzeyini artırabilir. Bu bakış açısına göre, iktisadi büyüme temel oluşturmak için, demokratik yapılara öncelik verilmelidir (Sunde, 2006: 1). Demokrasi ile iktisadi büyüme arasında dolaylı bir ilişki olduğunu savunanlar; ekonomik büyümenin, mülkiyet hakkı ve hukukun üstünlüğü gibi faktörler tarafından desteklenen fiziki ve beşeri sermaye tasarrufu gibi faktörler sonucunda gerçekleşeceğini düşünmektedirler (Sunde, 2006: 6). Tavares ve Wacziarg (2001:1341), demokratik kurumların, bir dizi kanallar vasıtasıyla ekonomik büyümeyi etkilediğini belirtmektedirler. Tavares ve Wacziarg'e göre (2001:1343-1348) demokrasinin ekonomik büyümeyi etkilediği kanallar şunlardır:

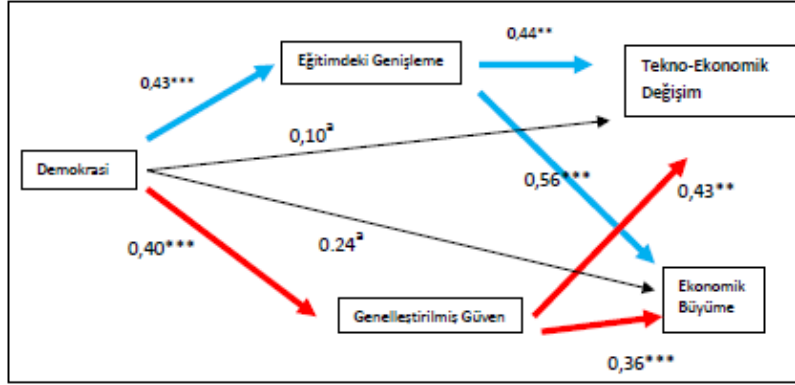
- *Politik istikrarsızlık,*
- *Yönetim kalitesi,*
- *Yönetimin (Kamunun) genişliği,*
- *Beşeri sermaye birikimi,*
- *Gelir eşitsizliği,*
- *Ticari açıklık,*
- *Fiziki sermaye birikimi.*

Tavares ve Wacziarg'ın (2001:1343-1348) sıraladığı bu kanalların hepsinin mutlak anlamda ekonomiyi pozitif etkileyeceği anlaşılmalıdır. Nitekim yazarlar çalışmalarında, kimi kanalların ekonomik büyümeyi olumlu yönde, kimilerinin ise olumsuz yönde etkiledikleri sonucuna varmışlardır. Demokrasinin ekonomik büyüme üzerindeki nihai etkisini ise bu kanallardaki toplam etki belirleyecektir. Eğer kanallardaki toplam etki pozitif ise, demokrasi ekonomik büyümeyi pozitif; toplam etki negatif ise negatif etkilemektedir. Toplam etki sıfır ise de demokrasi büyümeyi etkilememektedir. Demokrasinin iktisadi büyümeyi dolaylı olarak etkilediği düşünülen bu kanallar, ayrı bir başlık halinde detaylı anlatılacaktır.

Volker Bornschieer'e göre (2002 aktaran Linggi, 2011: 34) büyüme ile demokrasi kavramlarının neredeyse hiçbir direkt ilişkisi söz konusu değildir. Bornschieer'e göre demokrasi ile büyüme daha çok dolaylı yollardan ilişkili iki unsurdur. Bornschieer tarafından geliştirilen modele göre, demokrasi genelleştirilmiş güven ile eğitimdeki genişleme vasıtasıyla, tekno-iktisadi değişimi ve ekonomik büyümeyi etkilemektedir. Çoğulcu demokrasinin egemen olduğu ve kaynak tahsisinin yapıldığı ülkelerde, mevcut olan bir güvensizlik; bağımsız medya ve yargı, güçler ayrılığı, serbest ve düzenli seçimler ve parlamento içi denetim mekanizmaları gibi araçlar vasıtasıyla, kurumlara aktarılmaktadır ki bu durumun bir toplumu meydana getiren fertlerin temel ve orta ölçüde birbirine güven duymasını sağlayabileceği belirtilmelidir (Bornschieer 2005 aktaran Linggi, 2011: 34). Şekil 2'de verilen Bornschieer modelinde, demokrasinin dolaylı yollardan (eğitimdeki genişleme ve genelleştirilmiş güven) tekno-ekonomik değişimi ve ekonomik büyümeyi olumlu yönde etkilemesi istatistiksel olarak önemli olduğu görülmektedir. Ancak demokrasinin tekno-ekonomik değişimi ve ekonomik büyümeyi doğrudan etkilemesi istatistiksel olarak önemsizdir.

Linggi yaptığı hesaplamaların sonucunda, genel anlamıyla işleyen demokratik kurumların süreleri ile genelleştirilmiş güven arasında pozitif bir ilişkinin olduğunu belirtmekle birlikte, Çin Halk Cumhuriyeti'nde yüksek bir genelleştirilmiş güvenin bulunmasına rağmen, demokratik kurumların zayıf olduğunu açıklamaktadır (Linggi, 2011: 37). Bu açıdan Çin Halk Cumhuriyeti, Bornschieer modeline uymamaktadır.

Şekil 2. Demokrasinin Dolaylı Yoldan Ekonomik Büyüme ve Tekno-Ekonomik Değişimi Etkilemesini Gösteren Borschier Modeli⁵



Kaynak: Borschier, V. (2005) aktaran, Linggi, D. (2011). Vertrauen In China Ein Kritischer Beitrag Zur Kulturvergleichenden Sozialforschung. Wiesbaden: Vs Verlag Für Sozialwissenschaften.

Baum ve Lake (2003:333) de demokrasinin büyüme üzerindeki etkisinin dolaylı olduğunu düşünenlerdendir. Yazarlar 128 ülkeye yönelik olmak üzere, otuz yıllık bir zaman dönemi için demokrasinin büyüme üzerindeki etkisini araştırmışlardır. Bu çalışmalarının sonucunda, demokrasinin büyüme üzerindeki dolaysız etkisinin istatistikî olarak önemli olmadığı, ancak demokrasi ile büyüme arasında daha çok dolaylı (yoksul ülkelerde yaşam beklentisini uzatma ve yoksul olmayan ülkelerde ikincil eğitimi artırma yoluyla) bir ilişkinin önemli olduğu sonucuna varmışlardır (Baum ve Lake, 2003: 333).

Demokrasi ile ekonomik gelişme arasında dolaylı ilişkinin önemli olduğunu belirten iktisatçılardan biri de Jagdish N. Bhagwati'dir. Bhagwati (2002:151), otoriter rejimlere kıyasla demokrasilerin daha çok yenilik ve girişim sürecini kolaylaştıran bir çevre oluşturarak, kalıcı bir ekonomik gelişmeyi kolaylaştırma eğiliminde olduğunu ve piyasalar ile rekabetin geniş bir yayılma alanı bulması durumunda, demokrasinin ekonomik gelişme için daha olumlu etkiler oluşturabileceğini belirtiyor. Bhagwati, (2002:159) kalıcı bir ekonomik gelişmeye ait iki önemli direğin, demokrasi ve piyasalar olduğunu vurguluyor.

Demokrasi ile ekonomik gelişme arasındaki ilişkinin olumlu yönde olduğunu düşünen bazı bilim adamlarına göre, liberal demokrasiler neticesinde oluşan ifade ve örgütlenme özgürlüğü, hukukun üstünlüğü, çok partililik ve seçimler, insan haklarının korunması ve güçler ayrımı gibi unsurlar neticesinde, iktisadi gelişmeye yönelik kurumsal koşul ve süreçlerin meydana gelmesi söz konusudur (Adejumobi, 2000: 4-5). Böylece demokrasi ekonomik büyümeyi direkt etkilemese bile, ekonomik büyümenin sağlanması için kurumsal bir zemin hazırlamış oluyor.

Demokrasi ile iktisadi büyüme arasında pozitif yönde bir etkileşimin olduğunu savunanların bazıları, tarihten örnek vererek bunu açıklama yoluna gitmektedir. Örneğin, tarihteki demokrasi ile ekonomik büyüme ilişkisi için, Atina ile Sparta örneği verilmektedir. Atina ekonomisinin Sparta ekonomisinden daha güçlü olması, çoğu kez Atina'nın esnek bir demokrasiye sahip olmasına bağlanmıştır (Minier 2001: 85). Tarihi diğer bir örnek Güney Kore için verilebilir. Güney Kore'nin düşük kişi başına gelirden, ABD'deki kişi başına gelir seviyenin dörtte biri kadar gelir artışı sağlaması ile (biraz gecikmelide olsa) askeri tek partili diktatörlükten nispeten, iyi işleyen bir seçim demokrasisine kavuşmuş olmasının hemen hemen aynı zaman aralığına rastladığını belirtmek gerekir (Friedman 2014: 8).

Djankov ve diğerleri (2008:13), demokratik olmayan ülkelerin aksine, demokratik ülkelerde kamunun aydınlatılması ile daha düşük bir yolsuzluğun görülmesi arasında güçlü bir ilişkinin olduğunu belirtmektedirler. Böyle bir ilişkinin mevcudiyeti, şeffaflık ile demokrasi arasında tamamlayıcı bir ilişkinin var olabileceğine işaret etmektedir. Demokrasi şeffaflığı beraberinde getirirse, diğer koşullar sabitken, demokratik sistemin geçerli olduğu piyasaların, tam rekabet piyasasına yaklaşacağını söylemek mümkündür.

⁵ a istatistiksel olarak önemli değil (p>%10); ** istatistiksel olarak önemli (p<%5); ***istatistiksel olarak çok önemli (p<%1).

Demokrasi ile iktisadi kalınma arasındaki pozitif etkileşim, bazen tek yönlü bazen çift yönlü olabilmektedir. Friedman'a göre (2014: 11) demokrasi ile iktisadi büyüme arasındaki etkileşim her zaman tek yönlü olmak zorunda değildir. Yani yaşam standartlarının iyileşmesi demokratik özgürlüklerin ve kurumların ortaya çıkmasına katkısı olduğu gibi, demokratik düzenlemeler ve haklar da toplumun iktisadi performansına pozitif etki edebilmektedir.

2.2. Çatışmacı Yaklaşım (The Conflict Perspective)

Çatışmacı yaklaşımda, başarılı ve hızlı bir ekonomik büyüme gerçekleştirilebilmesi için, demokratik süreçlerin-kurumların gelişmesini ve temel vatandaşlık hakları ile siyasi hakların genişlemesini geciktiren veya baskı altında tutan bir otoriter rejimin gerekli olduğu düşüncesi bulunmaktadır. Bu yaklaşıma göre, demokrasi ve ekonomik büyüme birbiriyle rakip çıkarları olan unsurlar olarak görülmektedir (Sirowy ve Inkeles, 1990: 128-129).

Ekonomik büyüme ile demokrasi birbiriyle uyumsuzluk sergilemekte ve az gelişmiş ülkelerin hem ekonomik büyümeyi hem de demokratikleşmeyi birlikte gerçekleştirme imkanı yoktur (Weede, 1983: 154). Demokrasi ile ekonomik büyüme arasında trade-off (ödünleşim) olduğu görüşü, "Acımasız İkilem (Cruel Dilemma)" olarak bilinir (Bhagwati, 2002:151). Yani bu iki değişkenden biri artarken, diğerinin azalması söz konusudur. Ülkeler her iki değişkeni de aynı anda artıramaz. Bhagwati (2002:158) ise demokrasi ile ekonomik büyüme arasında bir ödünleşimin mevcudiyetine inanmadığını belirtiyor.

Kimi görüşlere göre, demokrasiler hızlı tüketime yönelik bir baskı oluşturarak ekonomideki yatırımların azalmasına neden olacaktır (Przeworski ve Limongi, 1993: 51). Ancak otokrasilerin geçerli olması durumunda, cari tüketimin rahat bir biçimde düşürülebileceği ve böylelikle ülke tasarruf miktarının daha kolay bir biçimde artırılacağı savunulmaktadır (Şanlısoy, 2010: 195). Çatışmacı yaklaşımı savunanların otoriter rejimleri, demokratik rejimlere tercih etme nedenleri olarak Sirowy ve Inkeles şunları belirtiyorlar (Sirowy ve Inkeles, 1990: 129): (i) Otoriter sistemi tercih edenler, prematüre demokrasilerin işlevsizlik özelliği göstermesine bağlı olarak, ekonomik büyümede yavaşlamanın ortaya çıkacağını, (ii) bunun dışında otoriter rejimi tercih edenlere göre demokratik yönetimlerin hızlı bir büyümenin ortaya çıkmasını gerektiren önlemleri etkili olarak kullanamayacağını ve (iii) mevcut tarihin gösterdiği üzere gelişme sürecinde tam anlamıyla bir devlet müdahalesinin gerekli olduğu anlaşılmasına karşın, demokratik sistemin bu gelişme sürecine engel olacağını düşünmektedirler.

Çatışmacı yaklaşımı savunanların yukarıda belirtilen argümanlarından birincisi incelendiğinde, aslında olgunlaşmış ileri demokrasilere değil, gelişmekte olan ülkelerdeki erken demokrasilere karşı oldukları çıkarılabilir. Yani ekonomiler önce gelişmeli daha sonra, belli bir gelişmişlik düzeyinden sonra demokratik kurumlar uygulanmalıdır. Daha öncede ifade edildiği üzere, iktisadi bir gelişmenin, demokrasiyi uyardığı görüşü *Lipset Hipotezi* olarak tanınmaktadır (Barro, 1996: 2). Bu görüşü savunanlara örnek olarak Lipset ve Huntington'un düşünceleri verilebilir.

Lipset'in belirttiği üzere, demokrasinin ülkenin iktisadi anlamda kalkınması ile ilişkilendirmeye gidilmesi yolu, politik sistemler ile diğer toplumsal yönler arasındaki bir ilişkiyi ele alan konular içerisinde en yaygın olanı olması mümkündür. Aristo'dan cari döneme kadarki zaman dilimi içerisinde zengin bir niteliğe sahip toplumda yaşayan halk kitlesinin politikayı akıllıca etkileyebileceği ve sorumsuz bir biçimde demogoji yapanların, cazibesine yenik düşmeyi önlemek için gerekli olan kendini sınırlama durumunun gerçekleşebileceği belirtilmelidir (Lipset, 1959: 75).

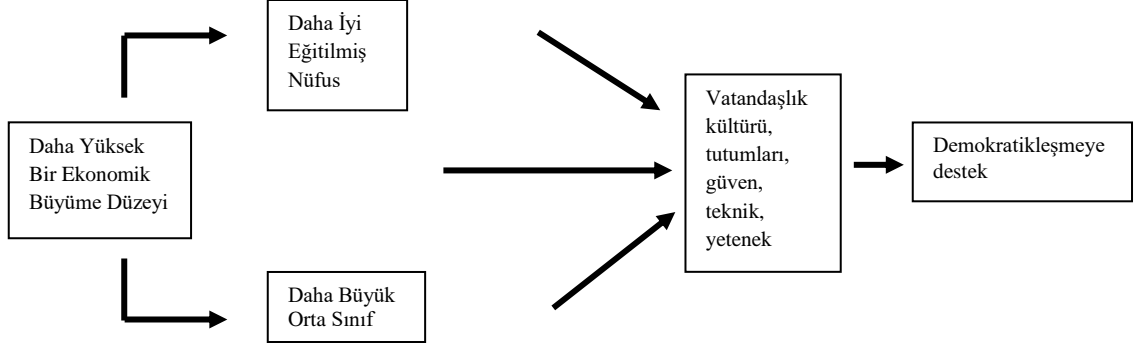
Huntington, modern dünyada üç tür demokratikleşme dalgasının yaşandığını belirtmekte olup, bu demokratikleşme dalgalarının kapsadığı dönemler şu şekildedir (Huntington, 2007: 10-11):

- I. uzun demokratikleşme dalgası (1828-1926),
- II. kısa demokratikleşme dalgası (1943-1962),
- III. demokratikleşme dalgası (1974-).

Huntington'a göre (2007: 71) uzun dönemli gerçekleşen bir ekonomik gelişme, demokratik sistemlerin temelini oluşturmaktadır. Kısa dönemli hızlı gelişme gösteren ekonomik büyüme durumu ile ekonomik krizlerin, otokratik sistemlerin gücünü düşürebileceğini düşünen Huntington'a göre, üçüncü demokratikleşme dalgasının oluşmasında, yüksek seviyeli ekonomik gelişmenin yaşanması ve kısa dönemli ekonomik krizlerin (ya da başarısızlık durumunun) meydana gelmesi, otokratik yapıların demokratik yapılara dönüşmesini en fazla kolaylaştıran iktisadi unsurdur. Ekonomik büyümenin demokratikleşmeyi nasıl etkileyeceği Şekil 3'te

gösterilmiştir. Şekil 3, çatışmacı yaklaşıma uygun olarak hem demokrasinin hem de ekonomik büyümenin aynı anda meydana gelemeyeceği fikrini taşımaktadır. Şekil 3'e göre, önce ekonomik büyüme gerçekleşiyor, ardından bu büyüme demokratikleşme oluşumuna destek sağlıyor.

Şekil 3. Ekonomik Büyümenin Demokratikleşme Açısından Bir Faktör Olduğu Durum



Kaynak: Huntington, S. P. (2007). Üçüncü Dalga 20. Yüzyıl Sonlarında Demokratlaşma, E. Özbudun (Çev.). Ankara: Kıta Yayınları.

Ekonomik büyüme için otokrasilerin daha iyi olduğunu düşünenler, otokrasilerde seçmen baskısından ve kaynakların verimsiz alanlara transfer edilmesi durumundan daha rahat kaçınılabileceğini belirtmektedirler (Şanlısoy, 2010: 195; Yay, 2002: 38). Çatışmacı yaklaşıma göre, başarılı ve hızlı bir niteliğe sahip bir ekonomik büyüme otokratik rejimleri gerektirmektedir. Çünkü temel vatandaşlık ile siyasi haklar ve demokratik süreçteki gelişmeler ile kurumlar bir ekonominin milli kalkınmasını engelleyen durumlar olarak görülmektedir (Sirowy ve Inkeles, 1990: 129).

Birçok sosyal bilimci ve iktisatçı, liberal demokrasiyi ekonomik büyüme için gerekli bir koşul olarak görmüşlerdir. Ancak “demokrasinin iktisadi büyümeyi sağlayacağı” şeklindeki yaygın görüş çoğu kez hüsrarla neticelenmiştir. Otoriter rejimli ülkelerin sağladıkları birtakım başarılar, yükselen ve gelişmekte olan ekonomilerdeki geniş halk kitlelerine otoriter rejimlerin daha iyi olduğuna dair umutlarını destekleyici bir etki oluşturduğu belirtilmelidir (Saxer, 2009: 55). İktisadi büyüme için otokratik rejimlerin daha iyi olduğunun savunanlar, genellikle Uzak Doğu Asya ülkelerindeki mucizevi gelişmeleri örnek vermektedirler (Karakayalı ve Yanıkaya, 2006: 141). Burada belirtilmelidir ki Asya bölgesi dünyada en hızlı gelişen bölgelerinden birisi olmasına karşın, demokratikleşme dengesi açısından kararsızlık göstermektedir (Rüland, 1997: 87). Doğu Asya ülkelerinden olan Hong Kong, Tayvan, Singapur, Çin Halk Cumhuriyeti ve Güney Kore gibi kimi ülkelerin mucize yıllarında sağlam bir demokrasileri söz konusu olmadığı belirtilmelidir (Bhagwati, 2002: 151). Yine Pinochet yönetimindeki Şili, bunun yanında Singapur büyüme odaklı otoriter ülkeler için başka örneklerdir (Minier, 2001: 151). Singapur’un eski başbakanı *Lee Kuan Yew*’e atfen *Lee Tezi* olarak adlandırılan teze göre, temel düzeydeki medeni ve siyasal hakların tanınmadığı katı siyasi sistemler, iktisadi kalkınma açısından daha faydalıdır (Sen, 2004: 30). Bazı yazarlar da bu örnekleri destekler bulgulara ulaşmışlardır. Örneğin Barro (1994) temel çalışmasında “Daha fazla siyasi hakların büyüme üzerinde bir etkisi yoktur... İlk ders, demokrasinin ekonomik büyümenin anahtarı olmadığıdır.” şeklindeki sonucuyla demokrasi ile ekonomik büyüme arasında negatif bir ilişki ortaya koymuştur⁶. Weede (1983) de demokrasi endeksinin GSYH büyümesi üzerindeki etkisini negatif olarak bulmuştur⁷.

⁶ Barro (1994), 100 ülke için 1960-1990 dönemi verilerini kullanarak panel veri analizi ile arasında demokrasi ve ekonomik büyüme ilişkisini analiz etmiştir. Çalışmanın sonucunda demokrasinin hukukun üstünlüğünü koruması, serbest piyasalar oluşturmaları, kamusal harcamaların düşük kalmasını sağlaması ve yüksek düzeyde beşeri sermaye birikimini beraberinde getirmesi yoluyla ekonomik büyümeyi olumlu etkilediği sonucuna ulaşmıştır. Bunun yanında, demokrasinin ekonomik büyümeyi pozitif yönde etkilediği kanalların sabit tutulması (ceteris paribus) ve GSYH’nin doğal düzeyinde olması neticesinde, demokrasinin ekonomik büyüme üzerindeki toplam etkinin negatif yönde olacağını belirtmektedir.

⁷ Weede (1983) yatay kesit analizinde maksimum 74 gelişmekte olan ülkenin 1960-1979 yılları arası demokrasi ve GSYH değişkenlerini kullanmıştır. Analizinin sonucunda, demokrasi endeksinin GSYH büyümesi üzerindeki etkisini negatif, ancak bu ilişkinin kanıtlanamayacak kadar düşük olarak bulmuştur. Aynı endeks değerinin kişi başına GSMH üzerindeki etkisini ise yine negatif, ancak benzer şekilde düşük (sadece %10 düzeyinde istatistiksel olarak önemli) olarak tespit etmiştir. Daha sonra kamunun ağırlığını dikkate alarak, kamunun ekonomideki payının (kamu gelirleri/GSYH) %20 ve daha yüksek olduğu ülkeler açısından aynı regresyon analizini gerçekleştirmiştir. Demokrasilere kıyasla otokratik yönetimlerin iktisadi gelişme açısından daha uygun olduğunu savunan kesime göre, otokrasiler yatırımların azalmasına neden olan cari tüketimi kolaylıkla sınırlayabilir.

Demokrasilere kıyasla otokratik yönetimlerin iktisadi gelişme açısından daha uygun olduğunu savunan kesime göre, otokrasiler yatırımların azalmasına neden olan cari tüketimi kolaylıkla sınırlayabilir ve böylelikle ekonomideki tasarrufların artmasını sağlayabilir (Karakayalı ve Yanıkkaya 2006: 140). Otokrasileri savunan kesime göre otoriter rejimler, demokrasilerin aksine, vergilemeyle veya başka yöntemlerle toplumdan daha fazla artık elde etmeleri ve böylelikle yurt içi tasarrufları daha yüksek bir düzeye çıkarmaları mümkündür (Bhagwati 2002: 152). Bunlara ilaveten, otokratik rejimlerdeki dikta yönetimleri politika kararlarını alma konusunda çok daha fazla bir özgürlük alanına sahip olması neticesinde iktisadi gelişmenin yükselmesi söz konusu olacaktır. İktisadi gelişmenin artma nedeni ise böyle bir durumda devletin iktisadi açıdan yerine getireceği işlevlerini daha rahat görebilme imkanına sahip olurken, bu süreçte devletin minimal düzeyde dış baskılara maruz kalmasıdır. Sonuçta otokratik niteliğe sahip olan rejimler yatırımlar açısından verimliliği daha yüksek olan yatırımları hayata geçirme imkanı bulurken buna ilaveten lobicilik eylemler yürütülmediği için otokratik niteliğe sahip rejimlerin genel anlamda daha yüksek bir etkinlik düzeyine sahip olacaktır (Karakayalı ve Yanıkkaya 2006: 140).

Demokrasi ile ekonomik büyüme arasında pozitif yönde bir ilişkinin olduğunu savunan görüşlerde olduğu gibi, negatif yönde bir ilişkinin olduğunu savunanlarda da kimilerine göre dolaysız bir negatif ilişki, kimilerine göre ise dolaylı (birtakım değişkenler vasıtasıyla) negatif bir ilişki olabilmektedir.

2.3. Şüpheli Yaklaşım (The Skeptical Perspective)

Demokrasi ve ekonomik gelişme arasındaki ilişkiye yönelik görüşlerden birisi de şüpheli yaklaşımdır. Bu görüşü savunanlar, demokrasi ile ekonomik gelişme arasında sistematik bir ilişkinin bulunduğuna dair şüphe duymaktadırlar (Sirowy ve Inkeles, 1990:134). Kimilerine göre yönetim sistemi ile ekonomik kalkınma arasındaki ilişki net olmadığından, ekonomik gelişme için demokrasinin mi yoksa otokrasinin mi daha iyi bir politik sistem olduğu sunucuna ulaşamaz (Doğan, 2005: 3).

İktisadi gelişme ve yönetim sisteminin niteliği arasındaki ilişkinin net olmadığını savunan görüşe göre, iktisadi büyümenin sağlanabilmesi için, ülke kalkınmasını hedef olarak belirleyen bir devlet ve kamu yöneticilerine gereksinim vardır. Kalkınmayı hedef alan yöneticiler demokratik rejimlerde de otokratik rejimlerde de söz konusu olabilir (Şanlısoy, 2010: 196). Herbert Obinger'in çalışmasında sergilediği ampirik çalışma örneklerine bakıldığında bunların büyük bir bölümünün demokrasi ile ekonomik büyüme arasında bir ilişkinin bulunmadığı sonucuna ulaştığını görmek mümkündür (Obinger, 2001: 333-334).

Bir siyasi sistemin mutlak anlamda, her koşulda iktisadi kalkınma açısından en optimal sistem olduğunu söylemek güçtür. Örneğin bazı dikta rejimlerin halkın taleplerine uygun girişimlerde bulunabilirken, bazı seçim demokrasileri rüşvet ve nepotizm (akraba kayırmacılığı) gibi durumların yaşanmamasını garanti edemez (Friedman, 2014: 11). Bardhan (1997:1327) genellikle otokratik yönetimlerde rüşvetin daha yaygın olduğu görüşünün tam doğru olduğunu düşünmemektedir. O'na göre seçimlerin artık çok maliyetli olması nedeniyle yapılan yardımlar, ancak seçim kampanyasına destek sunulması karşılığında verilmekte olup, bu durum demokrasilerde rüşvetin oluşmasına kaynaklık edecektir.

Adejumobi (2000), ekonomik gelişmelerin demokrasi ya da politik rejim tarafından belirlenemeyeceği hatta bazı ülkelerin otoriter rejimle daha iyi bir ekonomik performans sergilediğini belirtmektedir. Tek tek ülke örnekleri incelendiğinde demokrasi düzeyi itibarıyla alt sıralarda yer alan Tayvan, Singapur ve Kore yüksek ekonomik büyüme sergilermişken, Bostvana ve Mauritius demokratik rejimler altında aynı ölçüde hatta daha iyi ekonomik performans göstermiştir. Aynı şekilde kötü ekonomik performans gösteren ülkeler de demokrasi yelpazesinin her iki ucunda yer almıştır: Güney Afrika ile Mozambik otoriter bir rejime sahip olmalarına ve Papua Yeni Gine ile Jamaika nispi olarak demokratik rejimlere sahip olmalarına karşın, tümü kötü bir performans gerçekleştirmiştir. Bu gibi durumlar *ortalama* uzun dönemli büyüme oranlarının siyasi rejim çeşidine sistematik olarak bağlı kalma eğiliminde içerisinde olmadığına işaret etmektedir (Rodrik, 2009: 175).

3. DEMOKRASİ İLE EKONOMİK BÜYÜME İLİŞKİSİNDE ETKİLEŞİM MEKANİZMALARI

Çalışmanın önceki kısımlarında belirtildiği üzere, bazı iktisatçılar demokrasinin ekonomik büyüme üzerinde belli kanallar vasıtasıyla dolaylı bir etki oluşturacağını belirtmektedirler. Tavares ve Wacziarg (2001) çalışmalarında, demokrasi ile ekonomik büyüme arasındaki etkileşim kanallarını *politik istikrarsızlık, yönetim kalitesi, yönetimin (kamunun) genişliği, beşeri sermaye birikimi, gelir eşitsizliği, ticari açıklık ve fiziki sermaye birikimi* açısından ele almışlardır. Bu kanalların dışında demokrasi kendine has birtakım kurumları vasıtasıyla da ekonomik büyümeyi etkileyebilmektedir. Bunlar dışında demokrasinin ekonomik büyümeyi etkilemedeki kullandığı araçları değişkenlere

örnek olarak *özgürlükler ve sosyal sermaye* gösterilebilir. Burada demokrasinin ekonomik büyümeyi etkilediği düşünülen bu kanallar ayrı ayrı ele alınarak açıklanacaktır.

Politik istikrarsızlık: Alesina ve Perotti (1994: 351-371) politik istikrarsızlığı, siyasi protestoların ve toplumsal şiddet olaylarının yaygınlık derecesi ile yönetimin el değiştirme sıklığı açısından tanımlamaktadır.

Tavares ve Wacziarg'a göre (2001:1344) politik istikrarsızlık, gelecekte yürütülecek olan politika üzerinde bir güvensizlik oluşturarak iktidarı elinde bulunduranların ekonomideki özel kaynaklara karşı yağmacı bir davranış sergilemelerine neden olmaktadır. Demokratik rejimlerde siyasi gücün değişikliği önceden şeffaf kurallarla belirlenmesinin yanında, seçilecek politikacılar ile politikalar konusunda açık bir tartışma ortamı sağlanarak aşırılığın ortaya çıkmasına ve yasa dışı yöntemlerle iktidarın ele geçirilmesine yönelik cesaretin aşağıya doğru çekilmesi sağlanmaktadır. Bu unsurlar neticesinde demokratik rejimlerde iktidar değişimi barışçıl ve kestirilebilir olacağı ifade edilmelidir. Bunun aksine otokrasilerde sürecin vahşi ve öngörülemez bir biçimde gerçekleşeceğini belirtmek gerekir. Politik istikrarsızlığın düşük seviyelerde seyretmesi neticesinde, güvensizlik düzeyinin de düşük seviyelerde seyretmesi ile neticelenecektir. Güvensizlik düzeyinin düşük seyretmesi neticesinde ise yatırımların ve büyümenin teşvik edilmesi sağlanabilecektir.

Aron'a göre (2000:106) aşırı derecede yaşanan bir politik istikrarsızlık, toplumda ayaklanmalara ve iç savaşa neden olur ki bu durum, mevcut yatırımların yok olmasına neden olabilir. Ancak Aron'a göre (2000:106) politik istikrarsızlığın yeni yatırımların hacmini ve verimliliğini etkileme biçimi, resmi ve resmi olmayan nitelikteki kurumların etkinliği tarafından sınırlandırılması mümkündür. Ekonomik büyümenin çekirdek unsuru olarak görülen sermaye birikimi, istikrarlı bir siyasi çerçeveye gerektirmesine karşın, siyasi istikrarsızlık, yatırımcılar için güvensizlik oluşturmakta ve bunun sonucunda bir ülkenin güvenilirliği ve itibarı aşağıya doğru çekilmektedir. Fiziki sermayenin yanında, yoğun şiddet ve güçlü bir çatışma ortamında beşeri sermayede zarar gördüğünden ekonomik büyümenin durması söz konusu olacaktır (Obinger, 2006: 126).

Yönetim kalitesi: Demokrasi kurumu, yönetimin kalitesini etkileyebilmektedir. Diktatörlükler yönetimin niteliği açısından bozuk bir siyaset izlemeye meyilli olup, yürüttükleri politikalar ülkedeki küçük bir grubun lehine ancak tüm toplumun aleyhine olacak bir niteliğe sahip olacaktır (Tavares ve Wacziarg, 2001: 1344). Faust'un (2006:67) belirttiği üzere, otokratik yönetimler egemenliğe katılımı sağlayan rekabet yanlısı düzenlemeleri dışlayarak, büyük bir çoğunluk pahasına, küçük bir grubun rant sağlamasına neden olmaktadır. Tavares ve Wacziarg'e göre (2001:1344) ise demokrasi, bu tip ihlallerin önüne geçilmesini ve yönetimin kontrol edilebilmesini daha kolay bir hale getirmektedir. Bunun nedeni ise politikacıların düzenli aralıklarla kontrollere tabi tutulmasının yanında, muhalefet partilerinin alternatif olarak sunulmasıdır.

Yönetimin (Kamunun) genişliği: Kamu sektörünün ekonomideki genişliğini farklı yöntemlerle tespit edildiğini görmek mümkündür. Ancak ifade edilmelidir ki geleneksel açıdan kamusal sektörün ekonomideki genişliğini tespit etmek için, harcamalar dikkate alınmaktadır (Karakaş, 1994: 164). Yani kamusal harcamalar bir ekonomide ne kadar yüksekse (ceteris paribus), kamu sektörünün payı ekonomide o kadar geniştir. Ancak politik rejimler açısından değerlendirildiğinde, teorik açıdan demokrasilerin mi, yoksa otokrasilerin mi daha fazla harcamaya neden oldukları konusunda görüş birliği bulunmamaktadır (Tavares ve Wacziarg, 2001:1346).

Beşeri sermaye birikimi: İçsel büyüme modellerine göre beşeri sermaye, ülkelerin büyüme performansı üzerinde güçlü bir etkisi vardır. Beşeri sermaye neticesinde yeni buluşlar ve teknolojiler ortaya çıkmaktadır. Eğer demokrasilerin, bireylerin/toplumun temel nitelikteki gereksinimlerine karşı daha duyarlı olduğu dikkate alınır, o zaman demokrasilerin daha fazla beşeri sermaye birikimini sağlayan politikaları seçecekleri sonucu çıkarılabilir. Bu bağlamda demokrasiyi azalan doğurganlık hızları ve eğitim, halk sağlığı ve yaşam beklentilerindeki iyileşmelerle ölçülen beşeri sermayenin gelişmesinde önemli bir kurumsal faktör olarak görmek oldukça akla yatkın görünmektedir. Birçok çalışma, demokratik kuralların ve demokrasi düzeyinin bir toplumun beşeri sermaye kaynaklarının iyileştirilmesine katkı yaptığını ortaya koymaktadır⁸.

Beşeri sermaye ile demokrasi arasında muhtemelen çift yönlü bir etkileşim söz konusudur. Yüksek seviyedeki beşeri sermaye stokunun muhtemelen demokrasinin belirleyici bir unsuru konumunda olduğu gibi, aynı zamanda demokrasinin bir sonucu konumunda olacağı belirtilmelidir (Tavares ve Wacziarg, 2001: 1346). Türkkan'a göre (1996: 82) beşeri sermayeyi etkin kullanma düzeyi ile demokratikleşme unsurları arasındaki ilişki yakın bir nitelik arz etmektedir. Bir ülkede beşeri sermayede sistematik şekilde israfa gidilmesinin ilgili ülkede demokratikleşmeden uzak olduğuna işaret ettiği belirtilmelidir. Ayrıca belirtmek gerekir ki etkin olarak beşeri

⁸ Bu konuda bkz. Besley ve Kudamatsu (2006), Welander vd. (2015), Krueger vd. (2015), Bakar (2016).

sermaye kullanılması ile beşeri sermaye gelişimi arasındaki ilişkinin niteliği kuvvetlilik arz etmektedir. Bundan ötürü beşeri sermayenin yetersiz olması ile niteliğinin düşük olması, demokratikleşme düzeyinden uzaklaşmanın göstergesidir. Beşeri sermayenin uzun ömürlü yapısı nedeniyle, daha uzun süreli demokrasinin yaşandığı yerde, beşeri sermaye düzeyindeki olumlu etkisi o derece belirgin olabilecektir (Gerring vd., 2005: 327).

Gelir eşitsizliği: Gelir eşitsizliği demokrasiyle yakından ilgili bir kavramdır. Birçok teorik çalışma (Lipset, 1959; Haggard ve Kaufman, 2008) demokrasinin bir şekilde daha düşük gelir eşitsizliği ile ilişkili olduğunu ortaya koymaktadır. Ayrıca demokrasi, politik gücün eşit dağılımını teşvik ederek toplumun önemli bir kısmını temsil eden sınıfları (düşük ve orta) temsil eden çıkar grupları, işçi sendikaları ve siyasi partilerin gelirin yeniden dağıtılmasına yönelik kamu politikalarını yönlendirmelerine olanak tanır. Böylece demokrasi politik gücü çoğunluğun lehine kullanarak eşitsizliği azaltıcı politikalara neden olur (Reuveny ve Li, 2003: 577-578). Özetle demokratik rejimlerin gelir eşitsizliğini azaltacağı konusunda teorik görüş yaygındır.

Gelir eşitsizliği ve demokrasi arasındaki teorideki bu olumlu beklentiye ampirik çalışmalar için söylemek oldukça güçtür. Örneğin Muller (1988) ve Reuveny ve Li (2003) demokrasi ve ekonomik büyüme ilişkisinin negatif olduğunu bulgularken; Deininger ve Squire (1996) ve Houle (2009) bu iki değişken arasında herhangi bir ilişki bulamamışlardır. Bazı çalışmalarda da demokrasinin gelir eşitsizliğini etkileme(me) durumunun ülkelerin gelişmişlik düzeyine bağlı olduğu belirlenmiştir. Artan ve Kalaycı (2014), demokrasi düzeyindeki artışın gelişmiş ülkelerde gelir eşitsizliğini azaltıcı rol oynarken, gelişmekte olan ülkelerde eşitsizliği artırmakta olduğuna dair bulgular elde etmişlerdir.

Demokrasi gelir eşitsizliğinin nedenlerine etki ederek de gelir eşitsizliğini etkileyebilir. Bilindiği üzere gelir eşitsizliklerinin en önemli sebeplerinden biri ücret farklılıklarıdır. Rodrik'e göre (1999: 707), emeğin verimliliği, gelir seviyesi ve diğer olası belirleyiciler kontrole tabi tutulduğunda, bir ülkedeki demokrasinin boyutu ile imalat kesimindeki ücretler arasında var olan ilişkinin niteliği istatistikî açıdan anlamlı ve oldukça güçlüdür. Rodrik (1999:725-726) yaptığı çalışmanın sonucunda, demokratik kurumların, imalat sektöründeki fonksiyonel gelir dağılımını, karlardan ücretlere doğru değiştirdiği ya da başka bir açıdan bakıldığında, otokratik rejimlerin gelirleri işçiden işverene doğru transfer ettiği sonucuna ulaşmıştır.

Ticari açıklık: Gelişmekte olan ülkelerin ticaret yapısına bakıldığında, bu tür ülkelerin birçoğunun 1980'li yılların ortasından başlamak üzere ticari açıdan serbestleşmeyi başlattıklarını görmek mümkündür (Milner ve Kubota, 2005: 137). Ticari açıdan serbestleşme ile demokratikleşmenin gelişimi incelendiğinde, ticari açıdan serbestleşmeye yönelik girişimlerden önce ve bu girişimlere paralel olarak demokratikleşmeye yöneliminde olduğunu belirtmek gerekir. Milner ve Kubota'ya göre (2005:107) , ticari açıdan serbestleşme eğilimi ile demokratikleşme eğilimi birbiriyle ilişkilidir. Yazarlar, politik açıdan bir demokratikleşme sürecine girilmesiyle birlikte, yönetimlerin daha önceleri siyasi açıdan destek sağlamak adına uyguladıkları ticari engelleri kullanma noktasında güçlükler ile karşı karşıya kalacaklarını ifade etmektedirler. Bunun yanında Milner ve Kubota'ya göre, emek açısından zengin konumdaki ülkelerin siyasi liderleri demokratikleşme düzeyinin artış göstermesiyle birlikte ticari açıdan engelleri azaltma konusunda bir tercihi söz konusu olabilmektedir.

Tavares ve Wacziarg'e göre (2001:1347), korumacılık politikaları küçük bir üretici grubunun lehine olmakla birlikte, büyük bir tüketici grubunun aleyhine olan bir politikadır. Demokrasiler, otokrasilerin aksine büyük bir tüketici grubunun tercihlerine daha fazla ağırlık verebilmekte ve daha az korumacılığa neden olabilmektedir.

Martin (2006: 247), demokrasi ile dış ticaret açıklığı arasındaki korelasyon katsayısının pozitif ve istikrarlı bir duruma gelmesinin 1989 yılından sonra olduğu bilgisini vermektedir. Martin'in göre (2006: 247), demokrasi ile dış ticaretin açıklığı arasında zamanla gelişen bu durumun bir nedeni, demokratik bir konumda olan veya olmayan ülkelerin duyarlılığı ile ilgili bir gelişmedir. Demokratik olarak seçilen yönetimlerin, varlıklarını sürdürebilmeleri için, otokratik yönetimlerin aksine, halk çoğunluğuna daha çok muhtaç olması nedeniyle, halk çoğunluğunun çıkarları konusunda daha duyarlı davranacaklarını belirtmek gerekir.

Kalaycı ve Artan'a göre (2012: 200), demokratikleşme sonucunda uluslararası ticarete ilişkin engellerin bir kısmında azalış bir kısmında ise artışın meydana gelmesi söz konusu olabilmektedir. Onlara göre, demokratikleşmenin yükselişe geçmesiyle birlikte, ithal ürünlere ilişkin gümrük vergilerinde bir azalma gözlenirken tarife dışı engellerde artış gözlenebilmesi mümkündür. Yazarlar, 30 OECD ile 16 MENA (Middle East and North Africa) ülkesine yönelik olarak, 1997-2006 yılları arası için panel veri analizini kullanmış olup bunun yanında, demokrasi ile uluslararası ticaret ilişkisini çekim modeli ile araştırmışlardır (Kalaycı ve Artan, 2012: 209-210). Çalışmanın bulguları, yalnızca ihracatçı devletlerin demokratikleşme düzeyi açısından OECD

ülkelerinin kendi aralarındaki ticaretini pozitif, MENA ülkelerinin kendi aralarındaki ticaretini ise negatif anlamda etkilediği yönündedir (Kalaycı ve Artan, 2012: 215).

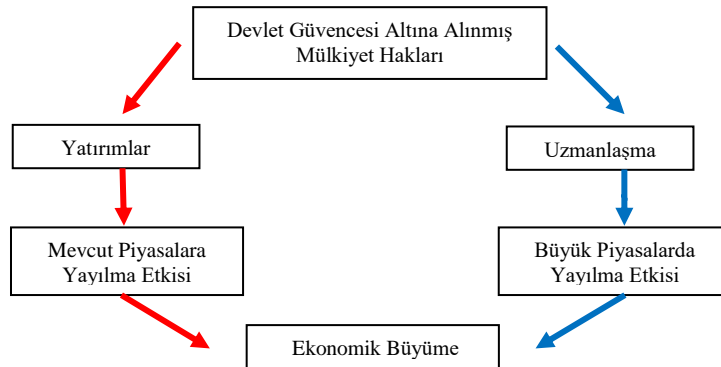
Fiziki sermaye birikimi: Politik süreç bir ekonomide milli gelirin sermaye ve işgücü arasında yeniden dağıtılmasına öncülük edebilmekte olup, işgücü çıkarlar ile sendikalara daha fazla yer verildiğinde, yeniden dağıtım işgücünün lehine gelişecektir (Tavares ve Wacziarg, 2001: 1348).

Bir ekonominin kalkınması açısından burjuvazi sınıfın mevcudiyeti çok önem arz etmektedir. Çünkü fizik sermaye birikimini bu kişiler gerçekleştirmektedir. Ancak liberal ve Marksist teorinin öngördüğünün aksine, demokrasi burjuvazi sınıfın doğmasına direkt neden olmaz. Burjuvazi olarak isimlendirilen kesimin, demokrasi yarışına katkıda bulunduğu gibi, demokrasiyle çıkarlarının çatışması durumunda, demokrasiye düşmanca baktığı ifade edilmelidir (Huber vd., 1993:75).

Özgürlükler: Özgürlükleri genel anlamda, *sivil, politik ve iktisadi* bazı hakların tümünü içeren bir kavram olarak tanımlamak mümkündür. Özgürlüğün alt bileşenlerine bakıldığında, bunun *politik, sivil ve iktisadi özgürlüklerin* kombinasyonundan meydana geldiğini görmek mümkündür (Tunçsiper ve Biçen, 2014: 26). İktisatçıların görüşlerine bakıldığında, büyük bir kesiminin genel anlamıyla ekonomik özgürlüklerin ekonomik büyümeyi olumlu yönde etkilediğini kabul etmesine karşın, daha fazla politik özgürlüklerin ekonomik performansı olumlu yönde etkilediği konusunda bir konsensüse varamadıklarını ifade etmek gerekir (Hernández-Murillo ve Martinek, 2008: 4). Genel olarak demokrasilerde, tüm vatandaşların kişisel nitelikteki özgürlük haklarının koruma kapsamında tutulduğunu ve politik nitelikteki hakların eşit düzeyde tanındığını belirtmek gerekir (Lambertz, 1991: 9).

İktisadi sistemin düzgün işleyebilmesi için önemli haklardan birisi de mülkiyet haklarıdır. Olson'a göre sürekli demokrasinin varlığı ile ekonomik gelişme için gerekli olan mülkiyet ve sözleşme hakları arasında oldukça güçlü bir ilişki söz konusudur (Olson, 2002: 54). Şekil 4'te Brunetti (1992)'ye göre devlet güvencesi altına alınan mülkiyet haklarının büyümeyi nasıl etkilediği verilmiştir. Şekil 4'ün sol tarafına göre, devletin mülkiyet haklarını güvence altına almasıyla birlikte, yatırımlar üzerinde iki pozitif etki meydana gelir. Birinci pozitif etki, risklerin azalmasıdır. İkinci pozitif etki ise, kazanç beklentisinin artmasıdır. Bu iki pozitif etki neticesinde, yatırım oranları artacaktır. Şekil 4'ün sağ kısmına göre, mülkiyet haklarının devlet güvencesine alınmasıyla birlikte, güvenilirliği bilinmeyen çok sayıda kişilerle [genel olarak iktisadi ajanlarla] mübadele işlemlerine [ekonomik ilişkilere] girme potansiyelini meydana getirdiği bilgisi verilmelidir. Kişisel ilişkilerin bulunduğu köy toplumlarının aksine, kişisel olmayan piyasalarda [birçok iktisadi ajanın bulunduğu büyük piyasalarda] işbölümünün çok farklı büyüklükteki düzenlemeler gerektirdiği ifade edilmelidir (Brunetti, 1992: 42-45). Adam Smith'e göre, işbölümünün genişliği piyasa genişliğine bağlı kılınmak durumundadır. Smith, pazarın küçük olması sonucunda, emek ürünü fazlasının tamamının başka emek ürünü fazlasıyla mübadele edilemeyeceği için, hiç kimsenin tek bir iş dalında uzmanlaşmak istemeyeceğini düşünmüştür (Smith, 2016: 19). Kısacası, devlet güvencesi altına alınmış mülkiyet hakları neticesinde uzmanlaşma için daha büyük bir potansiyelin (daha büyük bir pazarın) meydana gelmesi söz konusudur (Brunetti 1992: 45). Şekil 4'te görüleceği üzere devletin mülkiyet haklarını güvence altına almasıyla gerek yatırımlar yoluyla, gerekse uzmanlaşma neticesinde büyüme etkilenecektir.

Şekil 4. Devlet Güvencesi Altına Alınmış Mülkiyet Hakları ile Büyüme İlişkisi



Kaynak: Brunetti, A. (1992). Politisches System und Wirtschaftswachstum, Zürich: Verlag Rüegger.

Sosyal Sermaye: İlişkiler yoluyla insanlar arasında tesis edilen sosyal bağlar oldukça önemlidir. Bu sosyal bağlar aslında bireyler için bir servettir. İlişkiler temeline dayalı sosyal sermaye kavramını ilk olarak Bourdieu tarafından

ortaya atılmıştır. Bourdieu (2010)'ya göre sosyal sermaye “Az ya da çok kurumsallaşmış karşılıklı tanışıklık ve tanıma ilişkilerinden oluşan uzun ömürlü bir ağa sahip olmayla bağlantılı, kendi üyelerine kolektivitinin sahip olduğu sermayenin desteğini, kelimenin farklı anlamlarıyla kredi hakkı tanıyan bir “referans” sağlayan fiili ya da potansiyel kaynaklar kümesi” olarak tanımlanmaktadır. Bourdieu sosyal sermayeyi, ekonomik sermayeyi daha da güçlendiren, elitlere özgü ve aslında onların nispi üstünlüğünü korumak amacıyla tasarlanmış bir sermaye türü olarak görmektedir (Field, 2006: 21-24). Bourdieu'dan sonra yapılan sosyal sermaye tanımlarında ise bireyler arasındaki ilişkiler ve bağlar temelinde güven unsuru ön plana çıkarılmıştır. Öyle ki literatürdeki tanımlamaları dikkate alan Türk Dil Kurumu ise sosyal sermayeyi “Toplumu bir arada tutan ve toplumun siyasi, kültürel ve sosyoekonomik alanda gelişmesini etkileyen normlar, ağlar, örfler, âdetler, gelenekler, görenekler gibi iletişim ve karşılıklı güven esasına dayalı insan ilişkilerini belirleyen kurallar bütünü” (TDK, 2011: 384) olarak tanımlanmaktadır. Ekonomik faaliyetlerin düzgün işleyebilmesi açısından güven unsuru önemlidir. Daha önce belirtildiği üzere Volker Bornschiefer tarafından geliştirilen model kapsamında, demokrasinin iktisadi büyümeyi etkilemede kullandığı unsurlardan birisi de genelleştirilmiş güvendir (Bornschiefer 2005 aktaran Linggi, 2011: 34).

Birçok yazar, sosyal sermayenin bir toplumun ekonomik üretkenliğine katkıda bulunduğunu savunmaktadır. Örneğin Guiso vd., (2004), sosyal sermayenin finansal gelişmeyi arttırdığına dair (ki bu da genel olarak büyümeyi artırıcı olarak görülüyor) delil sunmaktadır. Demokrasi hukukun üstünlüğü, adalet ve toplumsal barış sosyal sermayenin gelişimine katkıda bulunuyor ise, uzun vadeli demokrasinin sosyal sermayenin gelişimi üzerinde güçlü etkileri olacaktır. Bu gözlemler demokrasinin büyüme üzerindeki etkisinin bir ülkenin sosyal sermaye stokunun olgunlaşmasıyla birlikte zamanla daha belirginleşebileceğini ortaya koyuyor (Gerring vd., 2005: 327-328). Sosyal sermayenin güven unsuru ve sosyal bağları, vatandaşların siyasi katılımının nicelik ve niteliklerini etkileyerek demokrasinin korunmasına yardımcı olur.

4. DEMOKRASİ İLE İKTİSADİ BÜYÜME ARASINDAKİ İLİŞKİYİ İNCELEYEN AMPİRİK ÇALIŞMA ÖRNEKLERİ

“Rejim türü ekonomik performansı etkiler mi?” sorusuna verilen başlıca cevap, demokrasinin GSYH büyümesini olumsuz etkilediği ya da genel bir etki yaratmadığı yönündedir. Otoriter politik sisteme sahip ülkelerin demokratik ülkeler kadar hızlı büyüyeceği ve belki de daha hızlı olacağı tahmin edilmektedir. Demokrasi büyüme üzerinde doğrudan etkilerden ziyade bazı olumlu (pozitif) dolaylı etkilere sahip olabilir (Örneğin daha fazla istikrar veya daha geniş/kapsamlı mülkiyet hakları gibi). Ancak 20. yüzyıldaki ekonometrik deliller bu pozitif etkilerin negatif etkilerle dengelendiğini ve demokrasinin ekonomik büyüme üzerindeki net etkisinin negatif ya da sıfır olduğunu göstermektedir (Gerring vd., 2005: 323).

Demokrasi ile ekonomik büyüme arasında çok sayıda araştırma yapılmıştır. Bu çalışmaların özellikle 1990'lı yıllarda güçlü bir biçimde artış göstermeye başlamıştır. Önceki birçok teorik çalışmada demokrasi ile ekonomik büyüme arasındaki ilişki incelenirken sadece iki değişken arasındaki korelasyona odaklanılmışken, demokrasinin ekonomik büyümeyi etkilediği şekilsel mekanizmalar dikkate alınmamıştır. Demokrasinin ekonomik büyümeyi etkileyebildiği spesifik kanallara dayalı geliştirilen modeller neticesinde, ampirik çalışmaların farklı yaklaşımları ele almaya başladıkları görülmüştür (Minier, 2001: 85-88). Fakat yapılan ampirik çalışmaların sonuçları birbirlerinden farklılık gösterebilmektedir. Burada bu çalışmalardan birkaç örnek verilecektir. Çalışmanın kapsamı gereği 2000 ve sonraki yıllarda yapılan çalışmalar incelenmiştir.

Tablo 1 incelendiğinde veri kısıtı nedeniyle panel veri analiz yöntemlerinin kullanıldığı görülmektedir. Özellikle demokrasi verilerini az gelişmiş ya da gelişmekte olan ülkeler için uzun dönemli zaman serisi şeklinde bulmak oldukça güçtür. Tabloda yer alan çalışmalar incelendiğinde araştırmacıların çeşitli ölçüm yöntemleri kullandıkları dikkati çekmektedir. Freedom House ve Polity IV endeklerinin yaygın olarak dahil edildiği çalışmalarda, hukukun üstünlüğü, politik özgürlükler, sivil özgürlükler, mülkiyet hakları demokrasi göstergesi olarak kullanılmıştır.

Tablo 1. Konuyla İlgili Ampirik Çalışma Örnekleri

Çalışmanın Künyesi	Çalışmanın Örnekleme	Çalışmanın Yöntemi	Çalışmanın Bulguları
Acemoğlu vd. (2015)	175 ülke 1960-2010	Panel veri analizi	Demokrasi ile gelecekteki kişi başına GSYH arasında, iktisadi ve istatistiki olarak önemli pozitif korelasyon tespit edilmiştir.
Bilecen ve Kibis (2012)	Türkiye 1980-2010	Johansen eş-bütünleşme analizi ile VECM	Türkiye açısından demokrasi ile ekonomik büyüme arasında anlamlı bir ilişkinin bulunduğu tespit edilmiştir.
Tavares ve Wacziarg (2001)	65 gelişmiş ve gelişmekte olan ülke	Panel veri analizi	Demokrasi beşeri sermaye birikimini iyileştirmektedir. Ayrıca gelir dağılımındaki eşitsizliği düşürme yoluyla ekonomik büyümeyi desteklemektedir. Toplam etki açısından ise demokrasinin, iktisadi büyüme üzerinde bir negatif etkisi olduğu sonucuna varmışlardır.
Saatcioğlu ve Karaca (2015)	162 ülke 1960-2010	Panel veri analizi	Demokrasi ile ekonomik gelişme arasında istatistiksel olarak güçlü ve pozitif bir ilişki bulunmuşlardır.
Zouhaier ve Karim (2012)	11 MENA bölgesi ülkesi	Dinamik panel veri analizi	Demokrasinin göstergesi olarak kullanılan sivil özgürlükler ekonomik büyümeyi pozitif etkilemektedir.
Hayaloğlu (2015)	MINT ülkeleri 1990-2012	Panel veri analizi	Demokrasi ile ekonomik büyüme arasında pozitif yönlü bir ilişki bulunmuştur.
Rodrik (2000)	Gelişmiş ve gelişmekte olan 90 ülke	Panel veri analizi	Katılımcı demokrasilerde yüksek ve kaliteli bir büyüme sağlanmaktadır.
Başar ve Yıldız (2012)	59 ülke 1993-2005	Panel veri analizi	Gelir seviyesi ve büyüme oranlarının artışıyla birlikte demokratikleşme düzeyinin pozitif etkileneceği tespit edilmiştir.
Oliva ve Rivera-Batiz (2002)	119 gelişmekte olan ülke 1970-1994	Keşfedici nedensellik testleri	Demokrasi büyümeyi pozitif etkilemektedir. Bu etki çoğunlukla istatistiksel açıdan anlamlıdır.
Acaravcı ve Erdoğan (2015)	Türkiye 1984-2012	ARDL, Granger nedensellik testi	Ekonomik büyümenin hem kısa hem de uzun vadede demokrasiyi pozitif yönde etkilediği tespit edilmiştir.
Drury vd. (2006)	Gelişmiş ve gelişmekte olan 100'den fazla ülke	Yatay kesit analizi	Demokrasinin ekonomik büyüme üzerinde herhangi bir anlamlı etkisi yoktur.
Sucu (2017)	Türkiye'nin de olduğu 9 gelişmiş ve gelişmekte olan ülke 2000-2013	Panel veri analizi	Kamu harcamalarında kısıntıya gidilmesi, hukuki yapının ve mülkiyet haklarının güçlü hale getirilmesi ile para politikasının istikrarlı bir hal almasının ekonomik büyümeyi pozitif yönde etkilediği sonucuna varılmıştır.
Altay ve Çelebioğlu (2011)	Avrupa ülkeleri 1995-2009	Mekansal veri teknikleri	Demokrasi, ekonomik özgürlükler ve kişi başına GSYH arasında pozitif yönlü bir ilişki tespit edilmiştir.
Şahin (2017)	Geçiş ekonomileri 1995-2015	Panel veri analizi	Geçiş süreci kapsamındaki ülkelerde demokrasideki gelişmelerin ekonomik büyümeyi artırıcı yönde bir etki oluşturmasının yanında, ekonomik büyümenin demokrasinin gelişimini pozitif bir biçimde etkilediği tespit edilmiştir.
Jaunky (2013)	28 Sahra Altı Afrika ülkesi 1980-2005	Panel veri analizi	Kısa vade açısından demokrasinin iktisadi büyüme üzerinde pozitif bir etki meydana getirdiği, uzun vadede ise demokrasi ile ekonomik büyümenin çift yönlü olarak birbirini pozitif etkilediği tespit edilmiştir.
Jamali vd. (2007)	Model 1: 98 ülke Model 2: 58 ülke 1990-1999	Panel veri analizi	Mülkiyet haklarının (demokrasinin) korunmuş olması ekonomik büyümeyi teşvik etmektedir.
Razmi ve Refaei (2013)	17 ülke (Ortadoğu ve Doğu Asya) 2000-2009	Panel veri analizi	Çalışmaya göre, iktisadi özgürlük büyümeyi önemli ölçüde etkilemektedir. Çalışmanın sonuçlarına göre genel ekonomik özgürlük endeksi ile büyüme pozitif yönlü ve güçlü korelasyon içerisindedir.
Erkuş ve Karamelikli (2016)	Türkiye 1950-2010	Zaman serisi analizi- ARDL modeli	Çalışmanın neticesinde demokrasinin gelir düzeyini olumsuz yönde etkilediği sonucuna varılmıştır.
Papaioannou ve Siourounis (2008)	116 ülke 1960-2003	Panel veri analizi	Panel tahminleri, ortalama demokratikleşmenin kişi başı yıllık büyümede %1'lik bir artış ile ilişkili olduğunu ima etmektedir.
Acaravcı vd. (2015)	15 MENA ülkesi 1999-2012	Dinamik panel- veri analizi	Demokrasi düzeyinin kişi başı gelir üzerinde negatif bir etki oluşturduğu tespit edilmiştir.
Rachdi ve Saidi (2015)	15 MENA ülkesi 1983-2012	Panel veri analizi- GMM	Demokrasi MENA ülkelerinin ekonomik büyümesinde güçlü bir negatif etkiye sahiptir.
Beşkaya ve Manan (2009)	Türkiye 1970-2005	Zaman serisi analizi	Sonuç olarak demokrasi ve iktisadi performans arasında kesin bir ilişki tespit edilememiştir.
Benhabib vd. (2013)	189 ülke	Panel GMM	Demokrasi ile gelir arasında istatistiksel olarak anlamlı ve güçlü bir pozitif ilişki vardır.

Yalman vd. (2011)	Türkiye, Arjantin, Brezilya, Kolombiya, Meksika, Peru, Şili ve Venezuela 2000-2006	Panel EKK yöntemi	Mülkiyet özgürlüğünün, rüşvet vermemenin ve ticari özgürlüğün iktisadi büyümeyi pozitif bir biçimde etkilediği tespit edilmiştir. Sermaye özgürlüğü ile yatırım özgürlüğünün ise negatif yönlü bir etkiye sahip olduğu bulunmuştur.
Williams (2017)	78 gelişmekte olan ve yükselen ekonomi 1982-2011	Dinamik panel analizi	Çalışmada demokrasinin iktisadi büyüme üzerindeki mali gelişmenin etkilerini daha iyi bir duruma getirmediği tespit edilmiştir.
Tunçsiper ve Biçen (2014)	Türkiye, Brezilya, Çin, Güney Kore, Hindistan, Hong Kong, Malezya, Rusya ve Tayland 2000-2012	Panel regresyon yöntemi	Çalışmanın bulgularına göre, genel ekonomik özgürlük endeksi ve iktisadi büyüme arasında anlamlı bir niteliğe sahip ilişki tespit edilememiştir. Yatırım yapma özgürlüğü endeksi ve mülkiyet hakları endeksi ile iktisadi büyüme arasındaki ilişkinin negatif yönde olduğu tespit edilmiştir.
Masaki ve Walle (2014)	43 sahra- altı ülke 1982-2012	Panel veri analizi	Demokrasi ekonomik büyümeyi güçlü bir şekilde pozitif olarak etkilemektedir.
Şahin (2016)	Türkiye 1980-2015	Granger nedensellik analizi	Çalışmada demokrasi ve ekonomik özgürlüklerden ekonomik büyümeye doğru bir nedensellik ilişkisi saptanmıştır.

Demokrasi ekonomik büyüme ilişkisini ampirik olarak inceleyen ve sonuçları Tablo 1’de sunulan araştırmalar incelendiğinde, hem şüpheli hem çatışmacı hem de bağdaşma yaklaşımına uygun ampirik bulguların elde edildiğini görmek mümkündür. Örneğin Drury vd. (2006), 100’den fazla gelişmiş ve gelişmekte olan ülke örneklemini için demokrasi ve ekonomik büyüme ilişkisi incelemiştir. Analiz bulguları şüpheli yaklaşımı destekler biçimde demokrasinin ekonomik büyüme üzerinde herhangi bir etkinin olmadığını göstermektedir. Acaravcı vd. (2015) 15 MENA ülkesinin 1999-2012 dönemi verileriyle yaptığı analizde çatışmacı yaklaşıma uygun sonuçlar elde etmişlerdir. Benzer şekilde, Tavares ve Wacziarg (2001) panel veri analizi ile 1970-1989 dönemi verilerini kullanarak 65 gelişmiş ve gelişmekte olan ülke için, demokrasinin hangi kanallar ile ekonomik büyümeyi etkilediğini araştırmışlardır. Çalışmalarının neticesinde, demokrasinin beşeri sermaye birikimini iyileştirdiği ve daha az etkili olmakla birlikte, gelir dağılımındaki eşitsizliği düşürme yoluyla ekonomik büyümeyi desteklediği sonucuna varmışlardır. Diğer yandan, demokrasinin fiziki sermaye birikimini engellediği için ve daha düşük bir etkiyle de olsa hükümet harcamalarının GSYH içindeki payını arttırması nedeniyle ekonomik büyümeyi engellediği sonucuna ulaşmışlardır. Toplam etki açısından ise demokrasinin, iktisadi büyüme üzerinde bir negatif etkisi olduğu sonucuna varmışlardır. Demokrasi ve ekonomik büyüme arasında pozitif ilişki olduğunu ifade eden bağdaşma yaklaşımını destekler sonuçlar ise oldukça fazladır. Razmi ve Refaei (2013), Acemoğlu vd. (2015), Zouhaier ve Karim (2012) ve Hayaloğlu (2015) bunlardan bazılarıdır.

Türkiye’de demokrasi-ekonomik büyüme ilişkisini araştıran az sayıda çalışma incelendiğinde, uluslararası literatürdeki her üç görüşe uygun sonuçların elde edildiği görülmektedir. Beşkaya ve Manan (2009) şüpheli yaklaşımın görüşlerine uygun olarak demokrasi ile ekonomik büyüme arasında herhangi bir ilişki bulamazken, Erkuş ve Karamelikli (2016) bu iki değişken arasında negatif (çatışmacı yaklaşım) ve Acaravcı ve Erdoğan (2015) ise pozitif ilişki (bağdaşma yaklaşım) bulmuşlardır. Diğer iki çalışmada (Şahin, 2016; Bilecen ve Kibis, 2012) demokrasi ile ekonomik büyüme arasında anlamlı bir ilişkinin bulunduğu, ancak ilişkinin yönünün nasıl olduğunu belirtilmemiştir.

Ancak genel anlamda değerlendirildiğinde, Tablo 1’de sunulan ampirik çalışmaların çoğunun demokrasi ile ekonomik büyüme arasında pozitif yönlü bir ilişki tespit etmiş olduğunu söylemek mümkündür. Bu nedenle seçilen ampirik çalışmaların genelini bağdaşma yaklaşımını desteklediği ifade edilebilir.

5. SONUÇ

Önceleri dikkate alınmasa da günümüzde yaygın kabule göre kurumsal faktörler ekonomik faktörleri etkilemektedirler. Kurumsal faktörlerden birisi de politik kurumlardır. Temelde politik kurumlar demokratik ve otoriter olmak üzere ikiye ayrılabilir. Kimi görüşlere göre otoriter, kimilerine göre ise demokratik sistemler ekonomik büyüme açısından daha olumlu sonuçlar vermektedir.

Demokrasi ile ekonomik büyüme arasındaki ilişki (varlığı/yokluğu, ne şekilde etkilediği, yönü) literatürde üç temel görüş çerçevesinde açıklanmaktadır. Bunlardan ilki olan bağdaşma yaklaşımının savunucuları, demokrasi ile gelişme kavramlarını birbirleriyle uyumlu olan ve birbirini destekleyen iki unsur olarak görmektedirler. Demokrasi ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkiye dair diğer bir yaklaşım çatışmacı yaklaşımdır. Bu yaklaşıma göre demokrasi ve ekonomik büyüme birbirleriyle rakip çıkarları olan unsurlar olarak görülmektedir. Demokrasi ve

ekonomik büyüme ilişkisi konusundaki üçüncü yaklaşım şüpheli yaklaşım olarak nitelendirilmektedir. Bu görüşü savunanlar, demokrasi ile ekonomik gelişme arasında sistematik bir ilişkinin bulunduğuna dair şüphe duymaktadırlar.

Demokrasinin ekonomik büyümeyi nasıl etkilediği önemli olmakla birlikte, ne şekilde -hangi kanallar, mekanizmalar aracılığıyla- etkilediği de son derece önemlidir. Ekonomik büyüme ile demokrasi arasında pozitif yönlü bir ilişkinin olduğunu savunanların büyük bir kısmı dolaylı etkilere ve farklı etkileşim mekanizmalarına dikkat çekmektedir. Bu etkileşim mekanizmaları arasında politik istikrarsızlık, yönetim kalitesi, yönetimin genişliği, beşeri sermaye birikimi, gelir eşitsizliği, ticari açıklık ve fiziki sermaye birikimi sayılabilir. Örneğin gelir eşitsizliği demokrasi ilişkisi ele alındığında birçok teorik çalışma (Lipset, 1959; Haggard ve Kaufman, 2008) demokrasinin daha düşük gelir eşitsizliği ile ilişkili olduğunu ortaya koymaktadır. Demokrasinin gelir eşitsizliği ile ilişkili olduğunu öne süren geleneksel görüş, demokratik toplumlarda hükümetlere halkın gelirin yeniden dağılımı için baskı oluşturacağını savunur. Ayrıca demokrasi, politik gücün eşit dağılımını teşvik ederek, toplumun önemli bir kısmını temsil eden sınıfları (düşük ve orta) ve onları temsil eden çıkar grupları (işçi sendikaları ve siyasi partiler gibi) gelirin yeniden dağıtılmasına yönelik kamu politikalarını yönlendirmelerine olanak tanır. Demokrasi gelir eşitsizliğinin nedenlerine etki ederek de gelir eşitsizliğini etkileyebilir. Bilindiği üzere gelir eşitsizliklerinin en önemli sebeplerinden biri ücret farklılıklarıdır.

Kimi görüşlerin ise demokratik rejimlere karşı çıktıklarını görmek mümkündür. Buna göre, demokrasiler hızlı tüketime yönelik bir baskı oluşturarak ekonomideki yatırımların azalmasına neden olacaktır. Buna karşılık otokrasilerin geçerli olması durumunda, cari tüketimin rahat bir biçimde düşürülebileceği ve böylelikle ülke tasarruf miktarının daha kolay bir biçimde artırılacağı savunulmaktadır. Ancak ifade edilmelidir ki otoriter sistemlerde genelde güçler birliği olması nedeniyle yargı sistemi tam anlamıyla fonksiyonunu yerine getirememektedir.

Yapılan ampirik çalışmalar incelendiğinde, literatürde var olan üç temel görüşü destekleyen sonuçlara rastlamak mümkündür. İncelenen bu çalışmaların önemli bir kısmı bağdaşma yaklaşımıyla uyumluluk göstermektedir. Dolayısıyla demokrasi-ekonomik büyüme ilişkisi üzerine 21. yüzyılda yapılmış olan bu çalışmaların büyük bir kısmının bağdaşma yaklaşımını desteklediği söylenebilir. Türkiye ekonomisi için yapılmış çalışmalarda ise her üç görüşü destekler bulgulara ulaşılmıştır.

KAYNAKÇA

- Acaravcı, A. ve Erdoğan S. (2015). "Türkiye'de Demokrasi, Reel Gelir ve Dışa Açıklık Arasındaki Uzun Dönemli ve Nedensel İlişkiler", Mustafa Kemal Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 12(31): 358-370.
- Acaravcı, A., Bozkurt, C. ve Erdoğan, S. (2015). "MENA Ülkelerinde Demokrasi-Ekonomik Büyüme İlişkisi", İktisat ve İşletme Çalışmaları Dergisi, 3(4): 119-129.
- Acemoğlu, D. ve Robinson, J. A. (2014). *Ulusların Düşüşü*, F. R. Velioğlu (Çev.), İstanbul: Doğan Egmont Yayıncılık ve Yapımcılık.
- Acemoğlu, D., Naidu, S., Restrepo, P. ve Robinson, J. A. (2015). "Democracy Does Cause Growth", <http://economics.mit.edu/files/11227> (Erişim Tarihi: 25.10.2016).
- Adejumobi, S. (2000). *Between Democracy and Development In Africa: What Are The Missing Links?*, http://documents.worldbank.org/curated/en/143061468741593788/820140748_2004041400400401/additional/28762.pdf (Erişim Tarihi: 24.10.2016).
- Alesina, A. ve Perotti, R. (1994). *The Political Economy of Growth: A Critical Survey of The Recent Literature*, <http://documents.worldbank.org/curated/en/383001468764673841/pdf/multi-page.pdf> (Erişim Tarihi: 30.10.2016).
- Altay, H. ve Çelebioğlu F. (2011). "Spatial Analysis of Relations Among Democracy, Economic Freedom and Economic Growth: A Research On The European Countries". Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 16(2): 219-234.
- Aron, J. (2000). "Growth and Institutions: A Review of the Evidence", *The World Bank Research Observer*, 15(1): 99-135.

- Artan, S. ve Kalaycı C. (2014), “Gelişmiş ve Gelişmekte Olan Ülkelerde Dışa Açıklık, Demokrasi ve Gelir Dağılımı İlişkisi”, Sosyal Güvenlik Dergisi, 4(2):69-88.
- Bakar, C. (2016). “Siyasal Sistemler ve Demokrasi Arasındaki İlişki”, Sağlık ve Toplum, 26(3): 44-55.
- Bardhan, P. (1997). “Corruption and Development: A Review of Issues”, Journal of Economic Literature, 35: 1320-1346.
- Barro, R. J. (1994). “Democracy and Growth”, <http://www.nber.org/papers/w4909.pdf> (Erişim Tarihi 25.10.2016).
- Barro, R. J. (1996). “Democracy and growth”. Journal of economic growth, 1(1): 1-27.
- Başar, S. ve Yıldız, Ş. (2012). “İktisadi Büyümenin Demokratikleşmeye Etkisi Üzerine Bir Araştırma.” Kafkas Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi. 3(3): 9-38.
- Baum, M. A. ve Lake, D. A. (2003). The Political Economy of Growth: Democracy and Human Capital, American Journal of Political Science, 47(2): 333-347.
- Benhabib, J., Corvalan, A., ve Spiegel, M. M. (2013). “Income and democracy: Evidence from nonlinear estimations”, *Economics Letters*, 118(3), 489-492.
- Berber, M. (2011). İktisadi Büyüme ve Kalkınma. Trabzon: Derya Kitabevi.
- Besley. T. ve Kudamatsu, M. (2006). “Health and Democracy”, American Economic Review, 96(2):313-318.
- Beşkaya, A. ve Manan, Ö. (2008). “Demokrasi ile Ekonomik Büyüme-Kalkınma Arasındaki İlişki ve Türkiye Üzerine Bir Değerlendirme”, Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Meslek Yüksek Okulu Dergisi, 10(1-2): 1-32.
- Beşkaya, A. ve Manan, Ö. (2009). “Ekonomik Özgürlükler ve Demokrasi İle Ekonomik Performans Arasındaki İlişkinin Zaman Serileri İle Analizi: Türkiye Örneği”, ZKÜ Sosyal Bilimler Dergisi, 5(10), 47-76.
- Bhagwati, J. N. (2002). “Democracy and Development: Cruel Dilemma or Symbiotic Relationship”, Review of Development Economics, 6(2): 151-162.
- Bilecen, H. ve Kibis, E. Y. (2012). “Economic Growth and Democracy in Turkey”, Yönetim Bilimleri Dergisi, 10(20): 137-155.
- Bourdieu, P. (2010). “Sermaye Biçimleri”, Sosyal Sermaye: Kuram-Uygulama-Eleştiri, (Ed: M. M. Şahin ve A. Z. Ünal), (Çev: M. M. Şahin), Değişim Yayınları, İstanbul.
- Brunetti, A. (1992). Politisches System und Wirtschaftswachstum, Zürich: Verlag Rügger.
- Deiningner, K. ve Squire, L. (1996). “A New Data Set Measuring Income Inequality”, The World Bank Economic Review, 10(3), 565-591.
- Djankov, S. La Porta, R., Silanes, F. L. De ve Shleifer, A. (2008). Transparency and Accountability, http://www.edhec-risk.com/edhec_publications/all_publications/RISKReview.2008-07-01.0355/attachments/EDHEC%20Working%20Paper%20Transparency%20and%20accountability.pdf (Erişim Tarihi: 30.10.2016).
- Doğan, A. (2005). “Demokrasi ve Ekonomik Gelişme”, Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 25: 1-19.
- Drury, A. C., Kriekhaus, J. ve Lusztig, M. (2006). “Corruption, democracy, and economic growth”, *International Political Science Review*, 27(2), 121-136.
- Erkuş, S. ve Karamelikli, H. (2016). “Türkiye’de Demokrasi ve İktisadi Büyüme Arasındaki Uzun Dönemli İlişki”, https://www.researchgate.net/profile/Sefa_... (Erişim Tarihi: 18.11.2016).
- Faust, J. (2006). “Die Dividende der Demokratie: Politische Herrschaft und gesamtwirtschaftliche Produktivität”, Politische Vierteljahresschrift. Heft 1, s.62-83.
- Field, J. (2006). Sosyal Sermaye. İstanbul: İstanbul Bilgi Üniversitesi Yayınları.

- Friedman, B. M. (2014). “Kapitalismus, Wirtschaftswachstum und Demokratie”, In: von Müller C., Zinth CP. (eds) Managementperspektiven für die Zivilgesellschaft des 21. Jahrhunderts. Springer Gabler, Wiesbaden, pp.3-15.
- Friedman, M. (1962). Kapitalizm ve Özgürlük, Nilgün Himmetoğlu ve Doğan Erberk (Çev.) 1. Baskı, 2008.
- Gerring, J., Bond, P., Barndt, W. T., ve Moreno, C. (2005). “Democracy and Economic Growth: A historical perspective. *World Politics*, 57(3), 323-364.
- Guiso, L., Sapienza, P. ve Zingales, L. (2004). “The Role of Social Capital in Financial Development”, *American Economic Review*, 94(3).
- Haggard, S. ve Kaufman, R. R. (2008). *Development, Democracy, and Welfare States: Latin America, East Asia, and Eastern Europe*. Princeton: Princeton University Press.
- Han, E. ve Kaya, A. A. (2012). *Kalkınma Ekonomisi Teori ve Politika*, Ankara: Nobel Akademi Yayıncılık.
- Hayaloğlu, P. (2015). MINT Ülkelerinde Demokrasi Ekonomik Büyüme Nasıl Etkilemektedir?, *Uluslararası Ekonomi ve Yenilikler Dergisi*, 1(1): 17-29.
- Hernández-Murillo, R. ve Martinek, C. J. (2008). “Which Came First- Democracy or Growth?”, *The Regional Economist*, <https://www.stlouisfed.org/publications/regional-economist/april-2008/which-came-firstdemocracy-or-growth> (Erişim Tarihi: 19.11.2016).
- Houle, C. (2009). “Inequality and Democracy: Why Inequality Harms Consolidation but Does not Affect Democratization”, *World Politics*, 61(4), 589-622.
- Huber, E., Rueschemeyer, D. ve Stephens, J. D. (1993). *The Impact of Economic Development on Democracy*, *Journal of Economic Perspectives*, 7(3), 71-85.
- Huntington, S. P. (2007). *Üçüncü Dalga 20. Yüzyıl Sonlarında Demokratlaşma*, E. Özbudun (Çev.). Ankara: Kıta Yayınları.
- İnsel, A. (2006). *İktisat İdeolojisinin Eleştirisi*. İstanbul: Birikim Yayınları.
- Jamali, K., Wandschneider, K., ve Wunnava, P. V. (2007). “The effect of political regimes and technology on economic growth”, *Applied Economics*, 39(11), 1425-1432.
- Jaunky, V. C. (2013). “Democracy and economic growth in Sub-Saharan Africa: a panel data approach. *Empirical Economics*”, 45(2): 987-1008.
- Jones, C. I. (2001). *İktisadi Büyüme Giriş*, Ş. Ateş ve İ. Tuncer (Çev.), Birinci Basım, İstanbul: Literatür Yayıncılık.
- Kalaycı, C. ve Artan, S. (2012). “Demokrasi ve Dış Ticaret: OECD ve MENA Ülkeleri Örneği”, *TİSK Akademi*, 7(13): 198-219.
- Karakaş, E. (1994). “Devlet-Ekonomi İlişkileri Üzerine Bazı Düşünceler”. *Maliye Araştırma Merkezi Konferansları*, (36).
- Karakayalı, H. ve Yanıkkaya, H. (2006). “Kurumsal Faktörlerin Ekonomik Büyüme Etkileri”, Ed. Çoşkun Can Aktan, *Kurumsal İktisat Kurulları, Kurumlar ve Ekonomik Gelişme*, SPK Kurumsal Araştırmalar Serisi No. 2, Yayın No. 194, s.135-157.
- Krueger, PM., Dovel. K. Denney, J.T. (2015). “Democracy and self-rated health across 67 countries: A multilevel analysis”, *Social Science & Medicine*, 143;137-144.
- Kuşat, N. (2011). “Demokratikleşme Sürecini Tamamlayamamış Toplumların Ekonomik ve Siyasi Açından Değerlendirilmesi: Sürdürülebilir Demokrasi”, *Yönetim ve Ekonomi Celal Bayar Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 18(1): 125-137.
- Lambertz, G. (1991). *Bessere Wirtschaftspolitik Durch Weniger Demokratie? Ökonomische Demokratiekritik und Theorie der Autokratie*. Hamburg: Steuer und Wirtschaftsverlag.

- Linggi, D. (2011). *Vetruen İn China Ein Kritischer Beitrag Zur Kulturvergleichenden Sozialforschung*. Wiesbaden: Vs Verlag Für Sozialwissenschaften.
- Lipset, S. M. (1959). Some Social Requisites of Democracy: Economic Development and Political Legitimacy, *The American Political Science Review*, 53(1): 69-105.
- Martin, C. W. (2006). Außenwirtschaft und Weltwirtschaft Politisch-institutionelle Determinanten der Außenwirtschaftsorientierung in Entwicklungsländern, Ed. Obinger, H., Wagschal, U. Kittel, B. Politische Ökonomie Demokratie und Wirtschaftliche Leistungsfähigkeit. Wiesbaden: Vs Verlag Für Sozialwissenschaften, 2006, pp.227-258.
- Masaki, T., ve Van de Walle, N. (2014). "The impact of democracy on economic growth in sub-Saharan Africa", *1982-2012* (No. 2014/057). WIDER Working Paper.
- Milner, H. V. ve Kubota, K. (2005). "Why the move to free trade? Democracy and trade policy in the developing countries." *International*
- Minier, J. (2001). "Political Institutions and Economic Growth", *Knowledge, Technology & Policy*, 13(4): 85-93.
- Muller, E. N. (1988). "Democracy, Economic Development and Income Inequality", *American Sociological Review*, 53: 50-68.
- Muller, E. N. (1995). Economic Determinants of Democracy, *American Sociological Review*, 60(6): 966-982.
- Obinger H. (2006). Die Politische Ökonomie Des Wirtschaftswachstums, Ed. Obinger, H., Wagschal, U. Kittel, B., Politische Ökonomie Demokratie und Wirtschaftliche Leistungsfähigkeit. Wiesbaden: Vs Verlag Für Sozialwissenschaften, 2006, pp.113-149.
- Obinger, H. (2001). Demokratie und Wirtschaftswachstum Theoretische Ansätze und Emprische Befunde Des Quantitativen Internationaln Vergleiches, *Zeitschrift Für Internationale Beziehungen*. Heft 2, s.321-344.
- Oliva, M. A., ve Rivera-Batiz, L. A. (2002). "Political institutions, capital flows, and developing country growth: An empirical investigation", *Review of Development Economics*, 6(2), 248-262.
- Olson, M. (2002). *Macht und Wohlstand: Kommunistischen und Kapitalistischen Diktaturen Entwachsen*. (Çev. Gerd Fleischmann). Tübingen: Mohr Siebeck.
- Papaioannou, E., ve Siourounis, G. (2008). "Democratisation and growth", *The Economic Journal*, 118(532), 1520-1551.
- Przeworski, A. ve Limongi, F. (1993). "Political Regimes and Economic Growth", *Journal of Economic Perspectives*, 7(3): 51-69.
- Rachdi, H., ve Saidi, H. (2015). "Democracy and Economic Growth: Evidence in MENA Countries", *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, 191, 616-621.
- Razmi M. J. ve Refaei R. (2013). "The Effect of Trade Openness and Economic Freedom on Economic Growth: the Case of Middle East and East Asian Countries". *International Journal of Economics and Financial Issues*. 3(2): 376-385.
- Reuveny, R. ve Li, Q. (2003). "Economic Openness, Democracy and Income Inequality: An Empirical Analysis", *Comparative Political Studies*, 36(5): 575-601.
- Rodrik, D. (1999). Democracies Pay Higher Wages, *The Quarterly Journal of Economics*, 114(3): 707-738.
- Rodrik, D. (2009). *Tek Ekonomi Çok Reçete Küreselleşme, Kurumlar ve Ekonomik Büyüme*, N. Domaniç (Çev.), Ankara: Eflatun Yayınevi.
- Rodrik, D. (2000). "Institutions for High Quality Growth: What They are and How to Acquire Them", *National Bureau of Economic Research, Working Paper 7540*.
- Rüland, J. (1997). *Wirtschaftswachstum und Demokratisierung in Asien: Haben die Modernisierungstheorien doch recht?*, Ed. Manfred Schultz, *Entwicklung Die Perspektive Der Entwicklungssoziologie*, Vs Verlag Für Sozialwissenschaften, pp.83-110.

- Saatcioğlu, C. ve Karaca, O. (2015). “İktisadi Kalkınmanın Demokrasi Üzerindeki Etkisi: Panel Veri Analizi.” *Atatürk Üniversitesi İİBF Dergisi*, 29(4): 775-796.
- Saxer, M. (2009). *Demokratie Schafft Entwicklung*, http://www.frankfurter-hefte.de/upload/Archiv/2009/Heft_11/PDF/2009-11_Saxer_web.pdf (Erişim Tarihi: 21.10.2016).
- Sen, A. (2004). *Özgürlükle Kalkınma*, Y. Alogan(Çev.), İstanbul: Ayrıntı Yayınları.
- Sirowy, L. ve Inkeles, A. (1990). *The Effects of Democracy on Economic Growth and Inequality: A Review, Studies In Comparative International Development*, 25(1): 126-157.
- Smith, A. (2016). *Milletlerin Zenginliği*, H. Derin (Çev.), İstanbul: Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları.
- Sucu, M. B. (2017). *Yükselen Piyasa Ekonomilerinde Ekonomik Özgürlük, Büyüme ve Kalkınma İlişkisi: Bir Panel Veri Analizi*. *Bulletin of Economic Theory and Analysis*, 2(2): 135-167.
- Sunde, U. (2006). *Wirtschaftliche Entwicklung Und Demokratie Ist Demokratie Ein Wohlstandsmotor Oder Ein Wohlstandsprodukt?*, http://www.iza.org/de/webcontent/publications/papers/viewAbstract?dp_id=2244 (Erişim Tarihi: 24.10.2016).
- Şahin, D. (2017). *Geçiş Ekonomilerinde Demokrasi ve Ekonomik Büyüme İlişkisi: Panel Veri Analizi*. *Muş Alparslan Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 5(1): 45-47.
- Şahin, İ. (2016). “Türkiye’de 1980-2015 Yılları Arası Demokrasi, Ekonomik Özgürlük ve Yolsuzlukların Ekonomik Büyümeye Etkileri.” *Çankırı Karatekin Üniversitesi İİBF Dergisi*, 6 (2): 317-334.
- Şanlısoy, S. (2010). “Politik İstikrarsızlık-Ekonomik Süreç Politikaları Etkileşimi”, *Sosyoekonomi Dergisi*, 13(13): 191-214.
- Şenses, F. (2014). *Küreselleşmenin Öteki Yüzü Yoksulluk*. İstanbul: İletişim Yayınları.
- Tavares, J. ve Wacziarg, R. (2001). “How Democracy Affects Growth”, *European Economic Review*, 45: 1341-1378.
- TDK (2011). *İktisat Terimleri Sözlüğü*. Ankara: Türk Dil Kurumu Yayınları.
- Tunçsiper, B. ve Biçen Ö. F. (2014). “Ekonomik Özgürlükler ve Ekonomik Büyüme Arasındaki İlişkinin Panel Regresyon Yöntemiyle İncelenmesi.” *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İİBF Dergisi*, 9(2): 25-45.
- Türkkan, E. (1996). *Ekonomi ve Demokrasi*, Ankara: Turhan Kitabevi.
- Weede, E. (1983). “Das Verhältnis von Demokratisierung und Wirtschaftswachstum in Entwicklungsländern”. In: *Gesellschaftliche Probleme als Anstoß und Folge von Politik* (pp. 154-168). VS Verlag für Sozialwissenschaften.
- Welander, A., Lyttkens, C.H. ve Nilson, T. (2015). “Globalization, Democracy, and Child Health in Developing Countries”, *Social Science&Medicine*, 136-137:52-63.
- Williams, K. (2017). “Does democracy dampen the effect of finance on economic growth?”, *Empirical Economics*, 52(2): 635-658.
- Yalman, İ. N., Sandalcılar, A. R., ve Demirkoparan, F. (2011). “Özgürlükler ve Ekonomik Kalkınma: Latin Amerika ve Türkiye”, *Atatürk Üniversitesi İİBF Dergisi* 25.: 431-444.
- Yay, G. G. (2002). “İktisadi Gelişme ve Demokrasi İlişkisi Üzerine Bir Sınama”, *İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi Mecmuası*, 52(1): 27-54.
- Yıldırım, C. (2011). “Birinci ve İkinci Nesil Washington Uzlaşması: Neoliberal İktisat Politikalarının 1980’den Sonraki Evrimi”, *Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 7(2): 1-23.
- Zouhaier, H., Karim, K. M. (2012). “Democracy, Investment and Economic Growth”, *International Journal of Economics and Financial Issues*, 2(3), 233-240.

ARAŞTIRMA MAKALESİ / RESEARCH ARTICLE

İŞİTME ENGELLİ TURİZMİ (SESSİZ TURİZM): DÜNYA VE TÜRKİYE POTANSİYELİNE YÖNELİK BİR DEĞERLENDİRME

HEARING IMPAIRED TOURISM (SILENT TOURISM): AN EVALUATION OF THE POTENTIAL IN TURKEY AND THE WORLD

Yrd. Doç. Dr. Zafer YILDIZ¹

Dr. Savaş YILDIZ²

Arş. Gör. Sinem BOZYER³

ÖZ

Turizm sektörü, dünyanın en hızlı gelişen sektörlerden biridir. Artan rekabet ortamında yeni turizm çeşitleri geliştirmek ve yeni destinasyonlarla daha fazla turisti cezbetmek önemli bir avantaj haline almıştır. Turizm sektörünün en önemli çeşitlerinden biri engelli turizmi pazarıdır. Engelli bireylerin turistik aktiviteye katılması ile ortaya çıkan engelli turizmi, Türkiye açısından oldukça yeni ve altyapısı henüz oluşturulamamış bir sektördür. Dünya'da 1 milyarın üzerinde engelli birey bulunmakta ve sadece Avrupa'da engellilerin oluşturduğu turizm pazarı 2016 yılı itibarıyla 150 milyon Euro'ya ulaşmış bulunmaktadır. Sessiz turizm ise, engelli bireyler içinde işitme engellilerin oluşturduğu grubu ifade etmek için kullanılmıştır. Seyahat ve konaklama konusunda herhangi bir ilave yatırıma ihtiyaç duymamaları sebebiyle işitme engelliler çalışma konusu yapılmıştır. Bu çalışma, engelliler arasında seyahat ve konaklama için ayrı bir yatırım gerektirmeyen işitme engelli grubun engelli turizm açısından talep ve arz olarak mevcut durumunu değerlendirmek üzere yapılmış ve hedef talep pazarı olarak Avrupa ve ABD'de yaşayan özellikle işitme engelliler seçilmiştir. Yapılan çalışma, Dünya ve Türkiye'de ciddi oranda işitme engelli birey olduğunu göstermektedir. Ayrıca Türkiye'de yapılan çalışmalar, konaklama tesislerinde engellilere yönelik altyapı yatırımlarının yetersizliğini tespit etmektedir. Sessiz turizm açısından ise bu durum herhangi bir engel teşkil etmediğinden Türkiye açısından en uygun engelli turizmi çeşidinin sessiz turizm olduğu tespit edilmiştir.

Anahtar Kelimeler: Sessiz Turizm, Turizm, Engelli Turizmi, İşitme Engelli.

JEL Sınıflandırma Kodları: Z30, Z32, Z33, Z38.

ABSTRACT

The tourism sector is one of the fastest growing industries in the world. In an environment of increasing competition, developing new types of tourism and attracting more tourists in new destinations have become a serious advantage. One of the most important types of the tourism sector is the tourism for physically disabled individuals. The tourism for physically disabled individuals that emerged with the engagement of physically disabled persons in touristic activities is a brand-new tourism branch in Turkey whose infrastructure has not been

¹ Karamanoğlu Mehmetbey Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü, zyildiz@kmu.edu.tr, <https://orcid.org/0000-0002-7520-1400>

² savasyildiz77@gmail.com, <https://orcid.org/0000-0002-6630-2023>

³ İskenderun Teknik Üniversitesi, İşletme ve Yönetim Bilimleri Fakültesi, Ekonomi Bölümü, sinem.bozyer@iste.edu.tr, <https://orcid.org/0000-0002-4769-7699>

developed yet. There are more than 1 billion physically disabled persons in the world and the tourism market of physically disabled individuals only in Europe reached to 150 million Euros as of 2016. Silent tourism means a tourism branch implying hearing impaired tourism. Hearing-impaired persons have been chosen as the subject of this study since they do not require any additional investments in travel and accommodation. The purpose of this study is to assess the current state of supply and demand related to hearing-impaired person group that does not require any investments in travel and accommodation and as the target demand market hearing-impaired persons living in Europe and the USA have been chosen. The study reveals that there is a significant number of hearing-impaired persons in Turkey and in the world. The studies conducted in Turkey demonstrate that there is a lack of investments in infrastructure aimed at disabled persons in rest stops. One of the findings of this study is that since the situation explained above does not hinder in any way tourism-oriented at hearing-impaired persons the latter is the best-suited form of disabled-oriented tourism for Turkey.

Keywords: Silent Tourism, Tourism, Disabled Tourism, Hearing Impaired.

JEL Classification Codes: Z30, Z32, Z33, Z38.

1. GİRİŞ

Birleşmiş Milletler Dünya Turizm Örgütü (UNWTO) 2016 yılında ilişkin "Dünya Turizm Barometresi" raporu verilerine göre, uluslararası seyahatler bir önceki yıla göre %3,9 oranında büyüyerek 1.235 milyon dolara ulaşmış olduğu tespit edilmiştir (www.unwto.org.). Bu rakamlarla turizm sektörü, büyümeye ve yeni istihdam olanakları yaratmaya devam eden sektör olma durumunu sürdürmektedir. Türkiye turizm sektörü 2016 verilerine göre toplam yabancı turist sayısı 31.365.330 kişi ve toplam turizm geliri 22,1 milyar dolar olarak gerçekleşmiş ve turist başı harcama ortalama 705 dolar olarak gerçekleşmiştir (TÜRSAB, 2003). Turist başına düşen ortalama harcama açısından 2003 yılından beri en düşük düzey 2016 yılında gerçekleşmiştir. Turizm gelirindeki bu düşüş turizm gelirlerinin toplam GSMH içindeki payını %2,6 ya ihracata oranını ise %15,5 düzeylerine çekmiş, dış ticaret açığını kapatma payı %39,48'e düşmüştür. Bu rakam 2015 yılında %49,7 civarındadır.

Turizm sektöründe büyümenin devam etmesi ve istihdam katkısının artırılması, sektörün yeni pazarlara açılarak büyümesine bağlıdır. 2017 yılı Birleşmiş Milletler tarafından "Kalkınma İçin Sürdürülebilir Turizm Yılı" olarak ilan edilmiştir. Klasik turizm anlayışından alternatif turizme ve turizmde Niş pazarlamaya doğru kayan talep yapısı içinde bulunan ve ciddi potansiyele sahip olan engelli turizmi de inovatif pazarların içinde yer almaktadır. Özellikle seyahat edebilme imkânına sahip olan engellilerin ulusal ve uluslararası seyahate katılabilme olanaklarının artırılması, dünya turizmi için önemli bir fırsat sunmaktadır. Çalışmanın eksenini seyahat edebilme olanakları açısından diğer engellilerden ayrılan işitme engelliler oluşturmaktadır. Türkiye'deki engellilere yönelik olarak yayınladığı verilere göre ülkemizde 406 bin (%1,1) erkek 429 bin (%1,2) kadın olmak üzere toplam 836 bin işitme engelli bulunmaktadır (TÜİK, 2015). Bu sayı sadece iç talep potansiyelini göstermektedir. Sözsüz iletişim kurlmaları sebebiyle de bu turizm çeşidine "sessiz turizm" ifadesi kullanılmıştır.

2. ENGELLİ TURİZM KAVRAMI

İletişim teknolojisinde ortaya çıkan ilerlemeler, seyahatlerin daha düşük maliyetle daha hızlı yapılabilmesi, sağlık sigortalarının uluslararası boyut kazanması, boş zamanın artması gibi sebepler bir yandan turizm sektörünü sürekli büyüyen bir sektör haline getirirken, diğer yandan turizm sektöründe rekabetin artmasına yol açmıştır. Artık yerel rekabet yerini uluslararası rekabete bırakmıştır. Ülkelerin sahip oldukları doğal ve tarihi turizm arzı ne kadar büyük olsa da turizm talebine uygun ürün geliştiremedikleri sürece bu kaynaktan faydalanmaları mümkün değildir. Her geçen gün çeşitlenen talep yapısı, yeni turizm çeşitlerine veya mevcut turizm türlerinde yeniliklerin ortaya konulmasını zorunlu kılmaktadır. Engelli turizmi de bir turizm çeşidi olarak var olmasına rağmen henüz gerekli önemi görmemektedir.

Dünya Sağlık Örgütü (WHO), engelli olmayı hem fiziksel hem de çevresel faktörleri kapsayacak bir şekilde tanımlamaktadır. WHO (2017a)'ya göre bireyin vücudunda gerçekleşen bozulmalar neticesinde yerine getirdiği fonksiyonların sınırlanması veya diğer bireylerin yaptığı hareket, davranış ve tutumlarının bir başka bireyin yaşama dahil olmasını engelleyerek katılımını sınırlandırmaları engelli olma durumudur. WHO'nun engelli tanımı üzerinde düşünülürse engelli olma durumuna hangi perspektiften bakıldığı önem arz etmektedir. Çünkü, bakış açısına göre engelli kavramı birey odaklı veya çevre odaklı olarak farklılaşabilmektedir. Birey odaklı yaklaşımda

engelli birey, doğuştan, kaza veya hastalık sonrasında vücut bütünlüğünün bozulması ve uzuvların fonksiyonlarının azalması/yitirilmesi neticesinde günlük işlerini gerçekleştirmekte zorluk yaşayan kişidir. Öte yandan yaklaşım yaşanan çevre odaklı ise, hayatını sürdürdüğü çevrenin sahip olduğu özel duruma uygun tasarlanmaması neticesinde günlük işlerini gerçekleştirirken engellenen kişi de engelli bireydir. İkinci yaklaşım engelli bireyleri ötekileştirmek yerine kapsayıcıdır ve engellilerin yaşadığı problemlerin nedeninin birey yerine yaşanan çevre ve topluma bağlı olduğuna vurgu yapmaktadır.

Engelli bireylerin pek çok farklı engel ile karşılaştığı alanlardan birisi de turizmdir. Her birey gibi engelli bireylerinde farklı bir yeri görmek, keşfetmek maksadıyla istediklerinde seyahat etmeleri insani bir haktır (Öztürk vd., 2008:382). Ancak diğer herkes gibi engelli bireyler için de turizm faaliyetlerinde bulunmak bir ihtiyaç iken, engelli bireylerin seyahat etmek istemedikleri ve bu nedenle turizm faaliyetlerine katılmak da istemeyecekleri varsayılmaktadır (Ieng Loi ve Hang Kong, 2015:3). Blichfeldt ve Nicolaisen (2011:91), turizm sayesinde engelli bireylerin, kendilerini diğer insanlara muhtaç “bakım nesnelere” olarak görmekten uzaklaştıkları, bağımsız ve yeterli bir birey gibi hissettikleri sonucuna ulaşmışlar ve turizm faaliyetlerine katılmanın engelli bireyler için de önem arz ettiğini göstermişlerdir.

Engelli turizmüne yönelik çalışmalar 1980’lerin sonu, 1990’ların başında literatürde yer almaya başlamış (Poria vd., 2011:573) olsa da turizm sektörünün bu alanına dair net bir tanımlama yapılamamıştır. Ortak bir tanımın geliştirilememiş olmasında on yıllardır farklı ülkelerde birbirinden bağımsız yapılan araştırmalarda eşanlamlı terim ve kavramların kullanılması etkili olduğu gibi alanın uzmanlarının da bir kavram üzerinde anlaşmaya varamamışlardır. Engelli turizmi için kullanılan bazı kavramlar ise, “engelsiz turizm”, “erişilebilir turizm”, “kapsayıcı turizm”, “uyarlanmış turizm”, “herkes için turizm”, “bariyersiz turizm”, “kolay erişim turizmi”, vb. şeklindedir (WTO, 2016b:17). Bulgan (2015:104-120) çalışmasında literatürde engelli turizmi hakkında hem yurtdışında hem de yurtiçinde yapılan bilimsel çalışmalara detaylı bir şekilde yer vermiş ve engellilerin turizm sektöründe karşılaştıkları problemlere ışık tutmuştur. Tablo 1’de engellilerin turizm faaliyetlerinde karşılaştığı problemler üzerinde yapılan çalışmalar kategorize edilerek sunulmuştur.

2005 yılına gelindiğinde Dünya Turizm Örgütü (WTO) engelli turizmi kavramını engellilerle birlikte yaşlı bireyleri, hamileleri, çocukları da kapsayacak şekilde genişletmiş ve “herkes için erişilebilir turizm” kavramını ortaya koymuştur. WTO’nun getirdiği erişilebilir turizm konsepti, engelli turizmini kapsamakla birlikte pusetlerde, engelli insanlarla, yaşlılar ve çocuklarla seyahat eden engelsiz bireyler dahil olmak üzere tüm bireyleri içermektedir. Özetle, engelli turizmi kapsayan erişilebilir turizm ile hareket kabiliyeti, görme, işitme ve/veya zihinsel kısıtları bulunan bireylerin, her türlü turizm ürünleri, hizmetleri ve çevrelerinden diğer tüm bireyler gibi eşit bir şekilde istifade etmeleri amaçlanmaktadır (Darcy ve Dickson, 2009:34).

Asya-Pasifik Ekonomik ve Sosyal Komisyonu’na (ESCAP) göre (2009:5) erişilebilir turizm, bir bireyin engeli olsun ya da olmasın hareket, işitme, görme, bilişsel ya da zihinsel ve psikolojik engelli bireyler, yaşlı insanlar ve geçici engelli olanlar da dahil olmak üzere tüm insanlar tarafından turizm faaliyetlerinin ulaşılabilir olması olarak nitelendirilmektedir. Başka bir tanıma göre ise erişilebilir turizmi, fiziksel engelleri veya yaşı göz önüne alınmaksızın, turizm destinasyonlarının ve hizmetlerin herkes tarafından erişilebilir olmasını sağlamak için devam eden çaba ve uygulamalar bütünü olarak tanımlanmaktadır.

Erişilebilir turizm, engeli olan veya olmayan her yaşta, farklı özellikte ve yeteneklere sahip insanların çeşitli ürün ve ortamları kolayca kullanmalarını sağlayan evrensel tasarım paradigmasını içerir. Bu tasarımların temel amacı ürün, iletişim ve yapıyı çevreyi, çok az veya hiç ekstra maliyet olmadan daha fazla insan tarafından daha kullanılabilir hale getirerek herkes için yaşamı basitleştirmektir (CUD, 2016). Başka bir ifade ile erişilebilir turizm, tesis ve hizmetlerdeki bariyerlerin kaldırılması için süreçler bütünüdür ve bu nedenle engelli ve diğer özel gereksinimleri olan bireyler için sosyalleşme aracı olduğu kadar ekonomik fayda sağlayan bir kaynaktır (Agovino vd., 2017: 58).

Erişilebilir turizm ya da engelli turizmi farklı şekillerde tanımlansa dahi özünde bu turizm türü ile ulaşılacak istenilen her bireyin, diğer bireylerle aynı şartlar dahilinde turizm faaliyetlerine katılabilmeleridir. Böylece sosyal bir ayrımcılık olmaksızın tüm bireyler turizm ve seyahat faaliyetlerine katılabilecekleri gibi ikincil bir fayda olarak turizm hizmetlerinin standartlaşması, kalitesinin yükselmesi ve hizmetlerden duyulan memnuniyetin artması söz konusu olacaktır. Bu nedenle erişilebilir turizm, sadece engelli bireylerin turizme kazandırılarak yeni bir pazara açılma fırsatı olarak algılanmamalıdır. Bununla birlikte mevcut hizmetlerin herkese uygun ve erişilebilir hale getirilmesi ile ortaya çıkan müşteri kalite algısının yükseltilmesi fırsatı da değerlendirilmelidir.

Tablo 1. Erişilebilir Turizmde Karşılaşılan Problemlere Getirilen Öneriler

Karşılaşılan Problemler	Akademik Çalışmalar	Sonuçlar ve Öneriler
Bilginin Erişilebilirliği	Rummel, 2008: 8-102; Israeli, 2002: 101-104	Engelli bireylerin turizm aktivitelerini gerçekleştirmeleri karşısında ilk engel bilgiye erişim zorluğudur. Turizm sektöründe hizmet veren işletmelerin internet sayfalarını erişilebilir olmalı medya ile yapılan yayınlarda erişilebilirlik hususunda detaylara yer verilmelidir.
Ulaşımın Erişilebilirliği	Daniels vd., 2005: 919-930; Cards vd., 2006: 161-175; Poria vd., 2010: 216-227	Engelli bireylerin seyahat ettiği otobüs, uçak, tren, gemi, vb. araçlar uygun hale getirilmelidir. Ayrıca araçların kullandığı terminal ve otoparklarda erişilebilirlik düzenlemeleri yapılmalıdır. Turizm faaliyetlerinin her aşamasında kullanılan ulaşım araçları erişilebilir olmalıdır.
Şehir ve Destinasyon Erişilebilirliği	Rahim & Samad, 2010: 1-21; Müftüoğlu, 2006: 94-183; Tütüncü, 2017:34; Birdir vd., 2014: 43	Kentsel dış mekanlar, kamu alanları, yollar, kaldırımlar, geçitler engelli bireylerin kullanımına uygun dizayn edilmeli ve kamu alanlarının ortak kullanımı konusunda engelli olmayan bireyler bilinçlendirilmelidir. Ayrıca turizm destinasyonları da elde edilen faydanın artırılması için erişilebilir olmalıdır.
Tesislerin Erişilebilirliği	Breedt & Bisschoff,2012: 10541; Pehlivanoglu, 2012: 27-35; Şahin, 2012: 4-115; Grady & Ohlin,2009: 64-166; Zengin & Eryılmaz,2013: 69-70	Turistik tesislerin bünyesindeki alanlar (oda, tuvaletler, havuz, yeme-içme alanları, plaj, vb.) engelli ve yaşlı bireylerin kullanımına uygun şekilde düzenlenmelidir. Tesisler erişilebilirlik için düzenlemeleri yasaların gerektirdiği kadar yapmaktadırlar. Bu nedenle erişilebilirliğin hizmet kalitesini artıracak şekilde vurgulanarak sektör bilinçlendirilmeli ve yasalar iyileştirilmelidir.
Bireylerin ve Toplumun Erişilebilirliği	Gröschl, 2007: 666-686; Bizjak vd., 2011: 842-857; Kim, Stonesifer & Han, 2012: 1313; Ayyıldız, Atay & Yazıcı,2014: 899-900; Göktaş & Bulgan, 2016: 50; Takeda & Card, 2002: 47-60; Grady & Ohlin,2009: 64-166; Unur, Yavuz & Köşker, 2014: 304	Engelli bireylerin en çok rahatsız oldukları konulardan birisi de kendilerine karşı gösterilen tutum ve davranışlardır. Bu tutum ve davranışların kırılabilmesi için turizm sektörü çalışanlarından yerel halka kadar her birey bilinçlendirilmelidir. Özellikle personelin iletişim kabiliyetini artırmak adına işaret dili öğretilmeli ve engelli turistlerle empati kurularak nasıl ağırlanması gerektiği konularında eğitimler verilmelidir.
Devlet ve Örgütlerin Erişilebilirliği	Çağlar, 2012: 541-598; Aslan & Güneş, 2014:1; Unur, Yavuz & Köşker, 2014: 304	Her ne kadar sektörün erişilebilir turizm alanında yatırımlar ve iyileştirmeler yapması gerekiyor olsa da devletin, yerel yönetimler erişilebilir turizm konusunda gerekli düzenlemeleri ve denetimleri yapmalı; sektör standartlarının oluşması için sektör işletmelerini aynı hedef ve standartlar doğrultusunda toplayacak çatı görevi görmelidir. Ayrıca engelli bireyler talep ve şikayetlerini iletebileceği kanallar geliştirilmelidir.

3. SESSİZ TURİZM VE TÜRKİYE POTANSİYELİ

Engelli turizminin gelişimini etkileyen en önemli unsur, konaklama ve ulaşım için gerekli altyapı yatırımlarının engellilere uygun olarak yapılmasıdır. Bu yatırımlar hali hazırda konaklama tesislerine ilave bir maliyet getirdiği için engellilere yönelik turizm faaliyetleri göz ardı edilmektedir. Bu sebeple Türkiye, engelli turizmine yönelik altyapı konusunda yetersizliği sebebiyle bu sektörden neredeyse hiç pay alamamaktadır. Engelli turizmi çerçevesinde dünyada ve Türkiye’de yapılan saha çalışmalarının tamamı engelli turizminin arz yönüyle ilgilenebilir çalışmalar⁴. Diğer bir ifadeyle konaklama tesislerinin engelli turizmine ne derece hazır olduğunu belirlemeye yönelik olarak yapılan çalışmalardır. Zira engellilerin turistik seyahate katılabilmeleri için öncelikle seyahat konusunda bir engelinin olmaması veya bu engelin ulaşım sektörünce ortadan kaldırılmış olması gerekmektedir ve konaklama tesisinin engellilerin konaklama ihtiyaçlarına uygun olarak inşa edilmiş olması veya sonradan ilave yatırımların gerçekleştirilmiş olması gerekmektedir. Oysa işitme engelliler ne konaklama ne de ulaşım ve seyahat

⁴ Çalışmalarla ilgili daha geniş bilgi için bkz, Yıldız vd. "Dünya’da ve Türkiye’de Engelli Turizmi Pazarının Değerlendirilmesi" Journal of Tourism and Gastronomy Studies 5/2 (2017) 61-80.

konusunda herhangi bir ilave yatırım gerekmeksizin turistik aktivitelere katılabilmektedirler. Diğer taraftan turistik aktiviteye katılan işitme engellilerin ses duyamamaları nedeniyle normal bir rehberden ziyade işaret dilini bilen bir rehberle ihtiyaç duyacağı açıktır. Bu sebeple işitme engelliler turizm sektöründe hem talep hem de arz olanaklarına sahip bulunmaktadırlar.

İşitme engelliler engelli turizmi açısından turistik taleptirler çünkü yurtiçi ve yurtdışı işitme engellilerin seyahatleri gayet kolaylıkla yapılabilen hatta yanlarında refakatçiye bile gerek duymamaktadırlar. İşitme engelliler aynı zamanda turizm sektöründe arzı oluşturan gruptur zira işitme engelliler sessiz turizm için sessiz rehberlik yaparak bu sektörde faaliyet gösterecektir. Destinasyonlar hakkında işaret dili eğitimi alarak gerçekleştirecekleri rehberlik "sessiz rehberlik" olacak ve bu sayede sessiz turizmin gelişmesine katkıda bulunacaklardır. Bu açıdan konaklama tesislerinde işitme engelli personel çalıştırılması ve seyahat acentelerinde eğitim almış sessiz rehberlerin istihdamı yeterli olacak ve tanıtımlar sayesinde işitme engellilerin Türkiye destinasyonuna olan ilgileri arttırılabilecektir. Bu sayede oldukça yetersiz olan engelli istihdamı için de katkı sağlanmış olacağı düşünülmektedir. Türkiye'de bir ilk olacak olan böyle bir eğitim sayesinde işitme engelliler işaret dili ile alacakları kısa süreli bir eğitim sonrası sessiz turistlere rehberlik yapabilecek yetkinliğe ulaşabileceğine inanılmaktadır. Bu sayede hem engelli istihdamına katkı sağlanacak hem de ulusal ve uluslararası düzeyde Türkiye'de engelli turizmi talebinin arttırılması için altyapı hazırlanmış olacaktır.

Türkiye'de engelli turizmüne yönelik olarak tutulan bir istatistik bulunmadığından dolayı konu ile ilgili verilebilecek bilgiler engelli istatistikleri ve bu istatistikler içinde işitme engellilerin payı ile ilgili olmakla sınırlı kalmıştır. Bu istatistiki bilgiler içinde işitme engelliler sessiz turizm açısından talep potansiyeli olarak değerlendirilmektedir. Türkiye İstatistik Kurumu'nun (TÜİK) 2002 yılında Türkiye'deki engelli nüfusunu belirlemeye yönelik olarak gerçekleştirmiş olduğu çalışmada; genetik ve kalıtsal bozukluk, kan uyuşmazlığı, doğum travması, doğum sırasında bebeğin oksijensiz kalması, annenin hamileliği sırasında kullandığı ilaçlar, geçirdiği hastalıklar ve/veya yetersiz/kötü beslenmesi gibi doğuştan işitme engelli olan erkek sayısı 40.211, kadın sayısı 34.277 toplamda ise 74.488 kişidir. Gürültülü çalışma ortamı, kaza, geçirilen ciddi bir hastalık, ileri yaş gibi nedenlerle sonradan işitme engelli olanların 94.022'si erkek, 75.451'i kadın olmak üzere toplam 169.473 kişidir. Bilmediği bir sebeple işitme engelli olduğunu belirtenlerin 3.768'si erkek, 5.081'i kadın olmak üzere toplam 8.849 kişidir. 2012 yılında Türkiye'de işitme engelli sayısı ise toplam 252.810 (%0,60) kişidir (TÜİK, 2002). TÜİK'in 2011 yılında Türkiye'deki engellilere yönelik olarak yayınladığı verilere göre ülkemizde 406 bin (% 1,1) erkek 429 bin (% 1,2) kadın olmak üzere toplam 836 bin işitme engelli bulunmaktadır (TÜİK, 2015). Türkiye'de faaliyet gösteren beş işitme engelli derneğin bir araya gelmesi ile 2007 kurulan İşitme Engelliler Federasyonu'na (İEF, 2017) göre ülkemizde resmi kayıtlara göre farklı derecelerde işitme engelli olan yaklaşık 3 milyon kişi bulunmaktadır. Türkiye'de engellilere yönelik 2002-2016 yılları arası dönemde kamu ve özel sektöre ilişkin istihdam rakamları Tablo 2'de verilmiştir.

Tablo 2. Engelli istihdamı 2002-2016

Yıllar	Başvuru	İşe Yerleştirme		
		Kamu	Özel	Toplam
2002	23.117	657	10.226	10.883
2003	49.218	464	12.017	12.481
2004	38.955	1320	15.855	17.175
2005	25.859	1728	21.589	23.317
2006	28.236	1202	22.579	23.781
2007	36.397	573	17.291	17.864
2008	48.480	427	21.540	21.967
2009	40.519	545	25.860	26.405
2010	36.144	295	31.962	32.257
2011	35.151	455	37.894	38.349
2012	83.955	398	35.133	35.531
2013	76.235	287	34.189	34.476
2014	77.632	232	26.118	26.350
2015	65.255	258	20.197	20.455
2016	79.321	236	14.795	15.031
2017 Haziran	51.281	143	6.099	6.242

Kaynak: <http://eyh.aile.gov.tr/data/551169ab369dc57100ffbf13/B%C3%BClten-Temmuz2017.pdf>

2002 yılında yapılan araştırmaya göre, Türkiye'de ortopedik engellilerin toplam engürlü nüfusa oranı %1,25, görme engellilerin toplam engürlü nüfusa oranı %0,60, işitme engellilerin toplam engürlü nüfusa oranı %0,37, dil ve konuşma engellilerin toplam engürlü nüfusa oranı %0,38 ve zihinsel engellilerin toplam engürlü nüfusa oranı ise %0,48 olarak tespit edilmiştir. Aynı yıl itibariyle Türkiye nüfusunun %12,29'u engelli olarak hesaplanmıştır (TÜİK, 2002). 2010 yılında yapılan Engellilerin Sorun ve Beklentileri Araştırması'na göre, Türkiye'de ulusal veri tabanına kayıtlı engellilerin %29,2'si zihinsel engürlü, %25,6'sı süregelen hastalığı olan engelliler, %8,8'i ortopedik engelliler, %8,4'ü görme engelliler %5,9'u işitme engelliler, %3,9'u ruhsal ve duygusal engelliler, %0,2'si dil ve konuşma engelliler ve %18'i birden fazla engül sahip olan insanlardan oluşmaktadır. Kayıtlı engellilerin cinsiyete göre dağılımı %58,6'sı erkek, %41,4'ü kadın engellilerdir (TÜİK, 2011:1).

5. SESSİZ TURİZM DÜNYA POTANSİYELİ

Dünya'da engelliler ve engelli turizmüne yönelik olarak sadece Avrupa ülkelerinde istatistikî bilgiler bulunmuş ve bilgiler ışığında işitme engelliler talep potansiyeli olarak değerlendirilmiştir. Dünyada yaklaşık olarak 1 milyar üzerinde engelli insan olduğu tahmin edilmektedir. Bu engellilerin özellikle Avrupa'da yaşayan kısmı turizm sektörüne önemli derecede katılmakta ve bu sayede sadece Avrupa'da 2016 yılında 150 milyar Euro'luk bir turizm pazarının oluşmasına zemin hazırlanmış olduğu bilinmektedir. Engelli turizmüne yaptıkları yatırımlar sayesinde bu pazarı Avrupa ve Amerika Birleşik Devletleri (ABD) paylaşmaktadır. Avrupa ülkelerinde seyahat edebilen engellilerin -ki bunların büyük kısmı işitme engellilerden oluşmaktadır- %70'i turistik aktivitelere katılmaktadır. İnsan sahip olduğu beş duyusundan biri olan işitme duyusu, Şahli ve Belgin (2011: 83), tarafından "sesleri algılama eylemi veya süreci" olarak tanımlanırken, işitme kaybı ise; "dış, orta, iç kulak ve işitsel yollarda meydana gelen patolojiler sonucu çevredeki seslerin algılanamaması" olarak tanımlanmaktadır. Dünya Sağlık Örgütü (WHO), işitme probleminin nedenlerini (a) doğuştan (hamilelik döneminde yaşanmış olan hastalıklar, uygun olmayan ilaç kullanımı veya kullanılmış olan ilaçların yan etkileri, bebeğin ilk aylarında geçirdiği sarılık gibi), (b) sonradan ortaya çıkanlar (menenjit, kızamık, kabakulak gibi bulaşıcı hastalıklar; kronik kulak hastalıkları; kulakta sıvı toplanması; baş veya kulak yaralanmaları; meslekten dolayı maruz kalınan aşırı gürültü; bar, gece kulübü gibi eğlence mekânlarında maruz kalınan yüksek sesli müzik, ileri yaş, yabancı bir maddenin veya kulak kirinin kulak yolunu tıkaması gibi) olmak üzere iki gruba ayırmıştır (WHO, 2017). Dünya Sağlık Örgütü, insanların işitme düzeylerine göre işitme problemini dört farklı gruba ayırmıştır. Buna göre (Duthey, 2013: 6);

- a) İşitme problemi olmayanlar (25dB ve altındaki sesleri işitenler): Fısıltı şeklindeki konuşmaları işitebilirler.
- b) Hafif işitme zorluğu (26dB-40dB aralığındaki sesleri işitenler): 1 metre mesafede normal ses düzeyinde tekrarlanan veya söylenen sözleri işitebilirler.
- c) Orta düzey işitme zorluğu (41dB-60dB arasındaki sesleri işitenler): 1 metre mesafede normal ses düzeyinin üzerindeki tekrarlanan veya söylenen sözleri işitebilirler.
- d) Şiddetli düzey işitme kaybı (61dB-80dB arasındaki sesleri işitenler): Kulağa normalden yüksek sesle bir başka ifade ile bağırarak suretiyle tekrarlanan veya söylenen sözleri işitebilirler.
- e) İleri derece işitme kaybı "sağırılık" (81dB ve üzeri sesleri işitebilenler): Bağırarak suretiyle de olsa sözlü iletişim kuramazlar ve bu grupta yer alanlar işaret dili ile iletişim kurabilmektedir.

1985 yılında dünya nüfusunun %0,9'u (42 milyon kişi), 1995 yılında dünya nüfusunun %2,1'i (120 milyon kişi), 2011 yılında ise dünya nüfusunun %5'inden fazlası (36 milyon) çocuklardan oluşmak üzere toplam 360 milyon kişinin işitme engelli olduğu tahmin edilmektedir (Olusanya vd., 2014: 367).

Dünya'daki 15 yaş ve üzeri işitme engelli nüfusu bölgesel dağılımı ise şu şekildedir; Doğu Asya %22, Latin Amerika ve Karayipler %9, Asya Pasifik %10, Güney Asya %27, Ortadoğu ve Kuzey Afrika %3, Afrika Güney Sahara Bölgesi %9, Orta/Doğu Avrupa ve Orta Asya %9 oranındadır (WHO, 2012). İşitme engelli olma riski taşıyan 12-35 yaş arasındaki insan sayısı 1.1 milyar kişi olabileceğini öngören Dünya Sağlık Örgütü'nün 2017 yılında yayınladığı rapora göre, işitme problemlerinin teşhisi, tedavisi, önlenmesi için yürütülen süreçlerin ve yapılan harcamaların doğrudan, dolaylı ve toplumsal maliyetinin yıllık 750-790 milyar uluslararası dolardır (WHO, 2017: 24).

Amerika Konuşma-Dil-İşitme Birliği'nin federal araştırmalardan elde edilen verilere dayanarak yaptığı çalışmada, Amerika'da 3 yaş ve üzeri işitme engelli nüfusunun 1971 yılında 13.2 milyon kişi, 1977 yılında 14,2 milyon kişi, 1991 yılında 20,3 milyon kişi, 1993 yılında 24,2 milyon kişi olduğunu ortaya koymuştur (ASHA, 2017). Amerika

Ulusal Sağlık Enstitüsü'nün (NIH-National Institutes of Health) 15 Aralık 2016 verilerine göre, 1999-2004 döneminde Amerika'daki 20-69 yaş nüfusun %16'sı yani 28 milyon kişi, 2011-2012 döneminde ise %14'ü yani 27,7 milyon kişi ve günümüzde ise 18 yaş ve üstü nüfusunun %15'inin yani 37,5 milyon kişi çeşitli düzeylerde işitme problemi yaşamaktadır (NIH, 2016). Washington D.C 'de bulunan Gallaudet Üniversitesi'nin "census.gov", "Annual Disability Statistics Compendium for 2013" gibi resmî kurumların verilerinden derlediği eyaletlere göre işitme engelli sayı ve oranları Tablo 3'de yer almaktadır.

Tablo 3. Amerika'da İşitme Engellilerin Eyaletlere Göre Dağılımı 2013

Eyalet	18-64 Yaş	18-64 Yaş	Tahmini İşitme
Alabama	83.376	2.937.335	2,8
Alaska	16.552	460.946	3,6
Arizona	82.244	3.866.694	2,1
Arkansas	52.197	1.761.365	3,0
California	363.508	23.798.381	1,5
Colorado	67.322	3.270.163	2,1
Connecticut	36.73	2.233.159	1,6
Delaware	9.656	561.217	1,7
District of Columbia	4.412	442.39	1,0
Florida	211.049	11.578.613	1,8
Georgia	118.214	6.117.277	1,9
Hawaii	15.857	833.61	1,9
Idaho	27.539	944.959	2,9
Illinois	126.71	8.006.505	1,6
Indiana	98.209	3.998.258	2,5
Iowa	37.882	1.862.753	2,0
Kansas	42.974	1.729.836	2,5
Kentucky	82.461	2.685.735	3,1
Louisiana	78.451	2.804.831	2,8
Maine	25.705	830.767	3,1
Maryland	55.235	3.708.246	1,5
Massachusetts	70.648	4.246.935	1,7
Michigan	137.702	6.104.749	2,3
Minnesota	63.688	3.344.084	1,9
Mississippi	49.323	1.783.844	2,8
Missouri	99.982	3.661.457	2,7
Montana	16.554	616.796	2,7
Nebraska	24.715	1.121.006	2,2
Nevada	38.405	1.705.729	2,3
New Hampshire	18.443	844.577	2,2
New Jersey	69.426	5.520.629	1,3
New Mexico	38.856	1.246.884	3,1
New York	185.731	12.402.577	1,5
North Carolina	130.61	5.966.410	2,2
North Dakota	9.476	436.041	2,2
Ohio	159.814	7.076.483	2,2
Oklahoma	71.442	2.281.244	3,1
Oregon	160.899	2.428.162	2,8
Pennsylvania	164.601	7.867.912	2,1
Puerto Rico	58.198	2.218.215	2,6
Rhode Island	12.427	666.7	1,9
South Carolina	67.426	2.868.533	2,3
South Dakota	14.074	499.064	2,8
Tennessee	103.809	3.971.009	2,6
Texas	357.574	15.858.474	2,3
Utah	30.716	1.677.068	1,8
Vermont	10.868	401.075	2,7

Eyalet	18-64 Yaş	18-64 Yaş	Tahmini İşitme
Virginia	79.94	5.085.461	1,6
Washington	105.878	4.321.655	2,4
West Virginia	47.463	1.140.973	4,2
Wisconsin	70.8	3.542.388	2,0
Wyoming	10.256	358.028	2,9
Toplam	4.022.334	195.697.202	100,0

Kaynak:(Harrington, 2014) <http://libguides.gallaudet.edu/content.php?pid=119476&sid=1029190>

İşitme probleminin Amerika ekonomisine etkisi ile ilgili olarak değişik dönemlerde akademik çalışmalar yapılmıştır. 2002 yılında yapılmış olan bir çalışmaya göre, işitme engelli bir kimsenin doğrudan tıbbi maliyeti \$10,2 milyar ve üretim kaybı maliyeti ise \$1,75 milyar olduğu belirtilmiştir. Aynı çalışmada 2030 yılı ile ilgili olarak doğrudan tıbbi maliyetin \$64 milyar ve üretim kaybı maliyetinin ise \$11 milyar olacağı öngörülmüştür. 2004 yılında yapılmış olan diğer çalışmada ise işitme engellilerin doğrudan ve dolaylı maliyetleri hariç tutularak sadece toplumsal maliyetlerinin \$2,3 milyar olduğu belirtilmiştir. 2000 yılında yapılmış olan bir çalışmada ise işitme engelli bir kimsenin ömür boyu neden olacağı toplumsal maliyetin ise \$297.000 olduğu vurgulanmıştır (Archbold, vd., 2014: 10).

Avrupa İşitme Engelliler Federasyonu (EFHOH), 2015 yılında yayınlanan “Hearing Loss: The Statistics” başlıklı raporunda dünyada ve Avrupa’da işitme engellilerin tam sayısını bilmenin zor olduğunu belirtmekle birlikte, 507,4 milyon nüfusa sahip Avrupa Birliği nüfusunun tahminen %9’unun (her 10 kişiden 1 kişi işitme engelli) yaklaşık 51 milyon kişinin işitme engelli olduğunu belirtmektedir. Avrupa Birliği ülkeleri dâhil olmak üzere 742,5 milyon nüfuslu tüm Avrupa’da günlük hayatını olumsuz yönde etkileyecek derecede işitme engeli bulunan kişilerin oranı %16’ı (her 6 kişiden 1 kişi işitme engelli) bu oranın da yaklaşık olarak 119 milyon kişi olduğu tahmin edilmektedir. Ülke bazında incelendiğinde;

- İsviçre İşitme Engelliler Birliği’nin verilerine göre 9 milyonluk İsviçre nüfusun %13’ü (her 6 kişiden veya 7 kişiden 1’i) yaklaşık 1,4 milyonu işitme problemi yaşamaktadır.
- 17 milyon kişinin yaşadığı Hollanda’da ise nüfusun %9’unun (her 10 kişiden 1’i işitme engelli) bir başka ifade ile yaklaşık 1,6 milyon kişi işitme problemi ile hayatlarını devam ettirmektedir.
- 5 milyon kişilik nüfusa sahip olan Danimarka’da işitme engellilerin genel nüfusa oranı %16’ı (her 6 kişiden 1’i işitme engelli) yani yaklaşık 800 bin kişi işitme engellidir.
- Fransa’nın 66 milyon kişilik nüfusunun %8’i işitme engelli (her 12 kişiden 1’i işitme engelli) olarak yaşamını devam ettirmektedir. Bu ise Fransa’da 6 milyon kişinin işitme engelli olduğu anlamına gelmektedir.
- 11,2 milyon kişinin yaşadığı Belçika’da, işitme engelli nüfusun genel nüfusa oranı %12’dir. Bir başka ifadeyle Belçika’da 1,34 milyon kişi işitme engelli olarak hayatını devam ettirmektedir.
- 11,2milyonkişininyaşadığıAvusturya’da 14 yaş ve üzeri işitme engellilerin genel nüfusa oranı %19 olduğu tahmin edilmektedir. Bu ise Avusturya’da yaklaşık 1,6 milyon kişinin işitme engelli olduğu anlamına gelmektedir. Avusturya’da resmi kayıtlara göre işitme engelli sayısı 200 bin kişidir.
- İspanya’nın nüfusu 47,7 milyon kişidir. Resmi kayıtlara göre İspanya’da 6 yaş ve üzeri işitme engelli sayısı 1.604 kişidir. Ancak tahmin edilen işitme engelli sayısının genel nüfusa oranı %8’dir. Bu oran ise yaklaşık 3,5 milyon kişinin işitme engelli olduğunu ifade etmektedir (EFOH, 2015: 1-12).
- 37 milyon kişinin yaşadığı Polonya’da kayıtlı işitme engelli sayısı ise 1 milyon kişidir. Bir başka ifade ile nüfusun %2,7’si işitme engellidir. (<https://patsankart.files.wordpress.com/2014/03/hearing-loss-statistics-version-07-05-15.pdf>.)

Diğer Avrupa ülkelerinde işitme engellilerin sayısı ile ilgili olarak yapılmış olan çalışmalara göre; Alman Sağırlar Birliği’nin 2010 yılı verilerine göre Almanya’daki tahmini işitme engelli sayısı 100 bin; Çek Cumhuriyeti İşitme Engelliler Birliği’nin 2010 yılı verisinde göre tahmini işitme engelli sayısı 7 bin, Bulgaristan İşitme Engellileri Birliği’nin 2010 yılı verilerine göre Bulgaristan’daki resmi olmayan işitme engelli sayısı 50 bin, GKRY İşitme Engelliler Federasyonu’nun 2010 yılı verilerine göre işitme engelli sayısı 1000, Hırvatistan İşitme Zorluğu Çekenler ve Sağırlar Birliği’nin 2010 verilerine göre 20 bin, Estonya Sağırlar Birliği’nin 2010 yılı verilerine göre ülkedeki işitme engelli sayısı 2 bin, Finlandiya Sağırlar Birliği’nin 2010 yılı verilerine göre ülkedeki tahmini işitme

engelli sayısı 5 bin, Helenik/Yunan Sağırlar Birliği'nin 2010 yılı verilerine göre Yunanistan'daki işitme tahmini işitme engelli sayısı 12 bin, İzlanda Sağırlar Birliği'nin 2010 yılı verilerine göre ülkedeki işitme engelli sayısı 250, İtalya Ulusal Sağırlar Derneği'nin 2010 yılı verilerine göre ülkedeki işitme engelli sayısı yaklaşık 60 bin, Letonya Sağırlar Derneği 2010 yılı verilerine göre ülkedeki işitme engelli sayısı 2 bin, Litvanya Sağırlar Derneği'nin 2010 yılı verilerine göre ülkedeki işitme engelli sayısı 8,8 bin, Lüksemburg İşitme Zorluğu Çekenler ve Sağırlar Birliği'nin 2010 yılı verilerine göre ülkedeki işitme engelli sayısı 250, Malta Sağırlar Derneği 2010 yılı verilerine göre ülkedeki işitme engelli sayısı 400, Norveç Sağırlar Birliği 2010 yılı verilerine göre ülkedeki işitme engelli sayısı 5 bin, Romanya Ulusal Sağırlar Derneği'nin 2010 yılı verilerine göre ülkedeki işitme engelli sayısı 350 bin, Sırbistan İşitme Zorluğu Çekenler ve Sağırlar Birliği'nin 2005 yılı verilerine göre ülkedeki tahmini işitme engelli sayısı 25 bin, Slovakya Sağırlar Birliği 2010 yılı verilerine göre ülkedeki işitme engelli sayısı 40 bin, Slovenya İşitme Zorluğu Çeken ve Sağır Kulüpler Birliği'nin 2008 yılı verilerine göre ülkedeki işitme engelli sayısı 2 bin kişidir (Harrington, 2010a).

1911 yılından bu yana ulusal ölçekte faaliyet gösteren İşitme Kaybı Yardım Kuruluşu'nun verilerine göre İngiltere, Kuzey İrlanda, Wales, İskoçya'nın da içinde yer aldığı Birleşik Krallık'ta her 6 kişiden bir kişinin işitme engelli olması, işitme problemlerinin en önemli sağlık problemlerinden birisi olarak kabul edilmesine neden olmaktadır. 2015 yılında İngiltere'de 9.235.000 kişi, Kuzey İrlanda'da 287.500 kişi, İskoçya'da 945.000 kişi ve Wales'de 575,500 kişi olmak üzere Birleşik Krallık'ta toplam işitme engelli sayısı 11.133.000 kişidir. Bu sayının ise 2035 yılında bu sayının 15,6 milyon kişiye ulaşması bir başka ifade ile her beş kişiden birinin işitme engelli olması öngörülmektedir (<https://www.actiononhearingloss.org.uk>).

Avrupa İşitme Cihazı Üreticileri Birliği'nin 26 Eylül 2016 yılında yapmış oldukları basın açıklamasına (European Hearing Instrument Manufacturers Assn-EHIMA) ve "hear-it.org" da yer alan verilere göre bazı Avrupa ülkelerindeki işitme engellilerin ülke ekonomisine yıllık maliyetleri şu şekildedir. (EHIMA, 2016: 2; <http://www.hear-it.org/hearing-loss-costs-billions>);

- Almanya'da €30,2 milyar,
- Fransa'da €22,4 milyar,
- Birleşik Krallık'ta €22,0 milyar,
- İtalya'da €21,3 milyar,
- İspanya'da €16,3 milyar,
- Polonya'da €14,0 milyar,
- Hollanda'da €6,0 milyar,
- Avusturya €6,1 milyar olduğunu belirtmişlerdir.

Avrupa Sağırlar Birliği (European Union of the Deaf-EUD) kayıtlarına göre Avrupa Birliğine tam üye olan ülkelerde "İşaret Dili" kullanarak iletişim kurabilen ve "İşaret Dili Tercümanı" olarak çalışan sayısı ile ilgili verilere göre aşağıdaki verilen Tablo 4 düzenlenmiştir.

Gallaudet Üniversitesi Araştırma Enstitüsü'nün işitme engelli sayılarına yönelik olarak yapılmış olan akademik çalışmalarda yer alan verilerden yola çıkarak yapmış olduğu bir araştırmada bazı ülkelerin işitme engelli sayıları ve oranlar şu şekildedir: Avusturya'da 1986 yılında işitme engelli sayısı 750 bin kişi iken, 2010 nüfus sayımından elde edilen verilere göre 22.386.713 kişinin yaşadığı ülkede işitme engellilerin sayısının genel nüfusa oranı yaklaşık %17 bir başka ifade ile yaklaşık 3.731.118 kişidir. Çin Halk Cumhuriyeti'nde işitme engelli sayısı 1986 yılında 3 milyon kişi iken, 2006 yılında Çin Engelliler Federasyonu'nun yapmış olduğu bir araştırmada ülkedeki işitme engelli sayısının 20,4 milyon kişi olduğu ortaya çıkmıştır. Dünyanın en kalabalık nüfusuna sahip ülkelerden birisi olan Hindistan'da işitme engelli sayısı 63 milyondur. Ülkede 1 milyon üzerinde işitme engelli yetişkin ve yaklaşık 500 bin işitme engelli çocuk işaret dili kullanarak iletişim kurabilmektedir. 1993 yılındaki verilere göre, Endonezya'da işitme engelli sayısı 2 milyon ve işaret dili kullanmak suretiyle iletişim kurabilen kişi sayısı 2010 yılına ait bir veriye göre 14 kişidir. 1981 yılına ait bir veriye göre Lübnan'daki işitme engelli sayısının genel nüfusa oranı %0,27 bir başka ifadeyle 9.313 kişidir. 1980 yılına ait bir veriye göre Malezya'daki işitme engelli sayısı yaklaşık olarak 31 bin kişidir. Ülkede işaret dili kullanmak suretiyle iletişim kurabilen kişi sayısı 24 bin kişidir. 1999 yılına ait bir veriye göre Suudi Arabistan'daki işitme engelli yetişkinlere ait bir veri bulunmazken, ülkede o

dönemde 2.526 işitme engelli çocuk bulunmaktadır. Sri Lanka’da 1981 yılına ait veriye göre 12.800 kişinin ileri derecede işitme engelli kişi bulunmaktadır (Harrington, 2010b).

Tablo 4: AB Tam Üye ve AB’ye Bağımlı Ülkelerde İşaret Dili İle İletişim Kuran ve İşaret Dili Tercümanı Olarak Çalışan Kişi Sayıları

AB Tam Üye	İşaret Dili Kullanarak İletişim	İşaret Dili Tercümanı Olarak
Almanya	200.000	500
Avusturya	8.000 – 10.000	100
Belçika	10.500	172
Bulgaristan	50.000	200
Çek Cumhuriyeti	10.000	70
Danimarka	4.000	300
Estonya	1.500	25
Finlandiya	5.300	600
Fransa	300.000	400
GKRY	1.000	15
Hırvatistan	6.500	35 Çalışan (15-20 Gönüllü)
Hollanda	15.000	600
İrlanda	4.500	70-75
İspanya	100.000	500
İsveç	8.000	800
İsviçre	10.000	111
İtalya	40.000	300
İzlanda	250	27
Letonya	2.000	40
Litvanya	8.000	100
Lüksemburg	250	1
Macaristan	9.000	70
Malta	200	7
Norveç	2.500	500
Polonya	50.000	200
Portekiz	60.000	100
Romanya	24.601	33
Slovakya	15.000	44
Slovenya	863	44
Yunanistan	5.000	50
AB’ne Bağlı	İşaret Dili Kullanarak İletişim	İşaret Dili Tercümanı Olarak
İsrail	7.000-10.000	120
Sırbistan	10.000	40
Makedonya	*****	*****
Birleşik Krallık	77.000	780

Kaynak: <http://www.eud.eu/eud-members/full-members>

Birleşik Devletler Dışişleri Bakanlığı tarafından desteklenen Sağır Dünyaların Keşfi (Discovering Deaf Worlds) Vakfının Filipinler’de 2000 yılında yapılmış olan nüfus sayımına göre ülkedeki işitme engelli sayısı yaklaşık 121 bin kişidir (DDW, 2017).

Yeni Zelanda’daki işitme engelli sayısı 2004 yılına ait bir veriye göre 7.700 kişidir. 2016 yılında ise Ulusal Sağırlar Vakfı’nın yapmış olduğu bir çalışmada ise ülkedeki işitme engelli sayısının genel nüfusa oranının % 18,9 bir başka ifadeyle ülkede yaklaşık 880.350 kişinin işitme engelli olduğu belirlenmiştir. Ülkedeki işitme engellilerin ülke ekonomisine etkisi \$131,8 milyondur (NFD, 2016: 9).

1986 yılına ait bir veriye göre Brezilya’daki işitme engelli sayısı 300 bin ile 600 bin kişi arasında olduğu tahmin edilirken; Dünya Sağlık Örgütü’nün verilerine göre 190 milyon kişinin yaşadığı Brezilya’da nüfusun % 14’ü, yaklaşık 23 milyon kişi işitme problemi yaşamaktadır. Brezilya Coğrafya ve İstatistik Enstitüsü’nün verilerine göre Brezilya’da nüfusun %5’i yaklaşık olarak 9,8 milyon kişi işitme probleminden doğrudan etkilenmektedir (Hear-it, 2014).

1986 yılına ait bir veriye göre Kanada’da 2 milyonun Kanadalı çeşitli düzeylerde işitme problemleri yaşamaktadır. 2004 yılına ait bir veriye göre Kanada’da ileri derecede işitme kaybı bir başka ifadeyle sağır insan sayısı tahminen 200 bin kişi civarındadır (Harrington, 2010c). Kanada’nın istatistiki verilerinin paylaşıldığı “Statistic Canada”da 2012 yılında yapılmış olan İşitme Engelliler Araştırması’na (Canadian Survey on Disability-CSD) göre, 15 yaş ve üzeri nüfusun %13,7’si yani 3.775.900 kişinin çeşitli düzeylerde işitme problemi yaşadığı ve bu sayının %3,2’sinin bir başka ifade ile 874.600 kişinin işitme problemi nedeniyle günlük aktivitelerinin olumsuz etkilendiği sonucuna ulaşılmıştır (Statistics Canada, 2016).

Dünya Sağırlar Federasyonu 2008 yılı verisine göre Çad’da 7 bin ileri derecede işitme zorluğu çeken insan yaşamaktadır ve bunların 2.800’ü işaret dili yardımıyla iletişim kurmaktadırlar (Ethnologue, 2017)

1981 yılına ait bir veriye göre Ekvator’da nüfusun %2’si yaklaşık 150 bin kişi işitme engelli olarak hayatını devam ettirmektedir. 2010 yılına ait bir veriye göre Ekvator’da 188 bin kişi işaret dili bilmekte ve kullanmaktadır. 1999 yılına ait bir veriye göre Mısır’da sadece işitme engelli çocuk sayısı 2 milyon üzerindedir, 2010 yılına ait bir veriye göre Kenya’da yaklaşık 340 bin kişi, Madagaskar’da 2010 yılına ait bir veriye göre 180 bin kişi, Nikaragua’da 1998 yılına ait bir veriye göre 4 bin kişi, Nijerya’da 2004 yılına ait bir veriye göre işitme engelli sayısının 70 bin civarında olduğu tahmin edilmektedir (Harrington, 2010c).

Güney Afrika’nın istatistiki verilerinin paylaşıldığı Statistic South Africa’ya göre 2011 yılında yapılmış olan nüfus sayımından elde edilen 5 yaş ve üzeri işitme engelli nüfusunun genel nüfusa oranı %3’tür ve bu oranın %1’i ileri derecede işitme problemi olarak kayıtlarda yer almaktadır. Ülkedeki işitme engelli erkek sayısı 682.883, kadın sayısı ise 878.456’dır (Statistics SA, 2011).

6. SONUÇ

Dünya’da yaklaşık 1 milyar engelli bulunmakta ve sadece Avrupa’da 2016 yılı itibariyle engelli turizmi sektörü 150 milyar Euro’ya ulaşmış bulunmaktadır. Engellilerin turistik aktivitelere katılımını sınırlayan en önemli unsurlardan biri kendilerine uygun altyapı yatırımlarının özellikle ulaşım ve konaklama alanında yeter derece de yapılmamış olmasıdır. Konu ile ilgili en fazla çalışma Macaristan ve Polonya’da yapılmış ve genel sorun olarak engellilere yönelik konaklama ve ulaşım konusundaki yetersizliklere dikkat çekilmiştir. Bu yetersizlikler genellikle engellilerin engel durumuna uygun konaklama tesislerine ait altyapı yatırımlarına yönelik olarak ortaya çıkmaktadır. Mevcut konaklama tesislerinin henüz kuruluş projelerinde bulunması gereken engellilere yönelik özelliklerin bulunmaması sebebiyle sonradan ortaya çıkan ilave maliyet, konaklama tesislerinde engellilere yönelik yatırımlar konusunda isteksiz davranmasına sebep olmaktadır.

Konu ile ilgili olarak yapılan çalışmalardan Bergier vd. (2010) Polonya’da engellilerin turistik aktivitelere katılımlarını etkileyen çevresel faktörleri incelemişler ve en temel üç faktörün fiyatlar, doktorlar ve arkadaş çevresi olduğunu tespit etmişlerdir. Bir diğer çalışma Bratucu vd. (2016) Romanya’da yaptıkları çalışmada özellikle turistin çok geldiği Braşov kentinde bizzat engelli turistlere yapılan çalışma sonrası takdir ve eleştiriler tespit edilmiştir. Zbikowski vd. (2011) engellilerin turizme katılmada mesleklerinin ne derece etkili olduğunu tespiti yönelik bir çalışma yapılmış ve bu çalışma sonunda mesleki faaliyetlerin engelli turistlerin turistik aktivitelere katılmasında belirleyici olduğu tespit edilmiştir. Zajadacz (2014) çalışmasında işaret dilini kullanabilen engellilerin turizm bilgi kaynaklarını araştırmış ve sonuçta işitme engellilerin web siteleri ve yakın arkadaş çevresinden edindikleri bilgilerle turistik aktiviteye karar verdiklerini ortaya koymuştur. Mihaela (2012) çalışmasında Romanya’da otellerin engelli konaklamasına yönelik altyapı eksikliklerinin neler olduğunu tespiti yönelik bir çalışma yapmış ve bu çalışma sonucunda engellilerin gördüğü en büyük eksikliğin ulaşım noktasında olduğu tespit edilmiştir. Türkiye’de ise Zengin ve Eryılmaz (2013) tarafından Bodrumda konaklama tesislerini engelli turizmi açısından inceleyen bir çalışma yapmış ve engellilere yönelik oda sayısının mevzuat miktarı olan %1 ile sınırlı olduğunu bulmuştur. Pehlivanoglu (2012) tarafından Antalya’da bulunan 5 yıldızlı otellere yapılan çalışmada engelli odalarının zemin katta bulunmadığı tespit edilmiştir. Bu durum Türkiye’de erişilebilir turizm sektörü önündeki en büyük engellerden biri durumundadır. Oysa işitme engellilerce oluşturulan sessiz turizm grubu için böyle bir durum söz konusu değildir. İşitme engelliler ne ulaşım ne de konaklama konusunda ilave yatırıma gereksinim duyulan bir durumda olmadıkları için Türkiye açısından en önemli hedef kitle olmalıdır. Yurtiçi ve yurtdışı olmak üzere bütün işitme engelliler ortak işaret dili bildikleri sürece sessiz turizm açısından potansiyel olarak kabul edilmelidir. Aynı zamanda işitme engellilerden bu sebeple işaret dili bilen işitme engellilerin uluslararası seyahate katılmaları halinde kendilerine özellikle rehberlik edebilecek işitme engellilerin gerekli eğitimi alması ve sonrasında konaklama tesisleri ve seyahat acentelerinde istihdam edilmelerinin, Türkiye

destinasyonuna yönelik sessiz turizm talebini arttırabilecektir. Bu amaç doğrultusunda Kültür ve Turizm Bakanlığı bünyesinde sessiz rehber yetiştirilmeli ve seyahat acentelerinde görev alabilmeleri için gerekli sertifikalandırma işlemi yapılmalıdır. Bu sayede Türkiye için erişilebilir turizmin bir çeşidi olarak işitme engelliler hem sessiz turizm arzı hem de sessiz turizm talebi olabileceklerdir. Konaklama tesisleri de aynı şekilde ilave bir maliyete katlanmaksızın Türkiye destinasyonuna yönelik hem iç hem de dış talep arttırılabilecektir. Bu noktada en önemli görev Türkiye'de faaliyette bulunan İşitme Engelli Dernekleri ile Kültür ve Turizm Bakanlığı'na düşmektedir. Her bölgede sessiz turizm eğitim merkezi açılmalı ve o bölgeye yönelik sessiz rehberler bu merkezlerde yetiştirilmelidir. Yetiştirilen sessiz rehberler, bölgede sessiz turistlere yönelik olarak rehberlik faaliyetlerini icra etmelidir. Ayrıca seyahat acenteleri, kurumsal web sayfalarında işaret dili ile tanıtımların yapılması önemlidir.

KAYNAKÇA

- Action on Hearing Loss. (2016). Facts and Figures on Hearing Loss, Deafness and Tinnitus, <http://www.actiononhearingloss.org.uk/your-hearing/about-deafness-andhearingloss/statistics/~media/56697A2C7BE349618D336B41A12B85E3.ashx> (Erişim:12.08.2017).
- Agovino, M., Casaccia, M., Garofalo, A. & Marchesano, K. (2017). Tourism and Disability in Italy. Limits and Opportunities”, *Tourism Management Perspectives*, 23, 58-67.
- Archbold, S., Lamb, B., O'Neill, C. & Atkins, J. (2014). “The Real Cost of Adult Hearing Loss: Reducing it Simpart by Increasing Access to the Latest Hearing Technologies”, The Ear Foundation, <http://www.earfoundation.org.uk/files/download/869> (Erişim: 12.08.2017).
- ASHA, (2017). “The Prevalence and Incidence of Hearing Loss in Adults”, American Speech-Language-Hearing Association, <http://www.asha.org/public/hearing/Prevalence-and-Incidence-of-Hearing-Loss-in-Adults/> (Erişim: 12.08.2017).
- Aslan, E. & Güneş, G. (2014). Avrupalı Seçkin Destinasyonlar (EDEN) Kapsamında Engelsiz Şehirler ve Turizm: Ulusal Yazılı Medyada Engelsizlik Üzerine Bir Tarama. 15.Ulusal Turizm Kongresi Bildiriler Kitabı, 1-15, Ankara.
- Ayyıldız, T., Atay, H. & Yazıcı, A. (2014). Konaklama İşletmelerinin Engelliler İçin Olanakları ve Yöneticilerin Görüşleri: Kuşadası Örneği. 15.Ulusal Turizm Kongresi Bildiriler Kitabı, 888-902, Ankara.
- Bergier, B., Bergier, J., & Kubinska, Z. (2010). Environmental Determinants of Participation in Tourism and Recreation of People with Varying Degrees of Disability. *Journal of Toxicology and Environmental Health*, (73), 1134-1140. doi:10.1080/15287394.2010.491042
- Birdir, K., Karakan, H.İ., Çolak, O. & Kan, N. (2014). Gaziantep'in Engelli Turizmüne İlişkin Durumunun Belirlenmesine Yönelik Bir Araştırma. 15.Ulusal Turizm Kongresi Bildiriler Kitabı, 43-61.
- Bizjak, B., Knezevic, M. & Cvetreznik, S. (2011). Attitude Change Towards Guests with Disabilities Reflections from Tourism Students. *Annals of Tourism Research*, 38(3): 842-857.
- Blichfeldt, B. & Nicolaisen, J. (2011). Disabled Travel: Not Easy, But Doable”, *Current Issues in Tourism*, 14(1), 79–102.
- Bratucu, G., Chitu, I. B., Dinca, G., & Ştefen, M. (2016). Opinions of tourists regarding the accessibility for people with disabilities in the area of Braşov Country. *Bulletin of the Transilvania University of Braşov*, 9(58), 73-82.
- Breedt, T.F. & Bisschoff, C.A. (2012). The Need for Disabled Friendly Accommodation in South Africa. *African Journal of Business Management*, 6(41), 10534-10541.
- Bulgan, G. (2015). Dünyada ve Türkiye’de Engelli Turizmi ile İlgili Yapılan Çalışmalar. *Akademik Bakış Dergisi*, 50, 102-125.
- Card, J. A., Cole, S. T. & Humphrey, A.H. (2006). “A Comparison of the Accessibility and Attitudinal Barriers Model: Travel Providers and Travelers with Physical Disabilities”, *Asia Pacific Journal of Tourism Research*, 11(2), 161-175.

- CUD Center for Universal Design. (2016). About Universal Design, https://projects.ncsu.edu/www/ncsu/design/sod5/cud/about_ud/about_ud.htm (Erişim: 14.09.2017).
- Çağlar, S. (2012). Engellilerin Erişebilirlik Hakkı ve Türkiye’de Erişebilirlikleri. Ankara Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi, 61(2), 541-598.
- Daniels, M. J., Drogin Rodgers, E. B. & Wiggins, B. P. (2005). “Travel Tales: An Interpretive Analysis of Constraints and Negotiations to Pleasure Travel as Experienced by Persons with Physical Disabilities”. *Tourism Management*, 26(6), 919–930.
- Darcy, S. & Dickson, J.T. (2009). “A Whole-Of-Life Approach to Tourism: The Case for Accessible Tourism Experiences”, *Journal of Hospitality and Tourism Management*. 16(1), 32-44.
- DDW. (2017). “The Philippines: Discovering Deaf Worlds”, <http://www.discoveringdeafworlds.org/programs/the-philippines> (Erişim: 15.08.2017).
- Diker O. & Çetinkaya A. (2016). Erişilebilir Turizm Açısından Safranbolu Turizm Destinasyonunun Uygunluğunun Değerlendirilmesi. *Karabük Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, Özel Sayı:2*, 111-125.
- Duthey, B. (2013). Priority Medicines for Europe and the World: A Public Health Approach to Innovation, Background Paper 6.21 Hearing Loss. Geneva: WHO Int, http://www.who.int/medicines/areas/priority_medicines/BP6_21Hearing.pdf(Erişim: 15.08.2017).
- Economic and Social Commission for Asia and the Pacific - ESCAP (2009). Takayama Declaration on the Development of Communities-for-All in Asia and the Pacific, (Erişim: 14.09.2017). http://www.accessibletourism.org/resources/takayama_declaration_top-e-fin_171209.pdf
- EFHOH, (2015). “Hearing Loss: The Statistics”, European Federation of Hard of Hearing, <https://patsankart.files.wordpress.com/2014/03/hearing-loss-statistics-version-07-05-15.pdf> (Erişim: 13.08.2017).
- EHIMA, (2016). “Adult Hearing Loss: Europe's Growing Challenge”, Press Release, European Hearing Instrument Manufacturers Assn, <http://www.ehima.com/wp-content/uploads/2016/09/Spend-to-Save-press-release.pdf>(Erişim: 13.08.2017).
- Ethnologue, (2017). “Chadian Sign Language”, <https://www.ethnologue.com/language/cds> (Erişim: 19.08.2017).
- EUD. (2017). “Full Member and Affiliated Members”, European Union of the Deaf, <http://www.eud.eu/eud-members/full-members> (Erişim: 13.08.2017).
- Göktaş, P. & Bulgan, G. (2016). Turizm Sektöründe Engelliler ile İletişimin Geliştirilmesine Yönelik Bir Çalışma. *Akademia*, 4(3), 36-56.
- Grady, J. & Ohlin, J.B. (2009). Equal Access to Hospitality Services for Guests with Mobility Impairments Under the Americans with Disabilities Act: Implications for the Hospitality Industry. *International Journal of Hospitality Management*, 28(1), 161-169.
- Gröschl, S. (2007). An Exploration of HR Policies and Practices Affecting the Integration of Persons with Disabilities in the Hotel Industry in Major Canadian Tourism Destinations. *Hospitality Management*, 26(3): 666-686.
- Harrington, T. (2010a). “Deaf Statistics: Europe”, Gallaudet University Library, <http://libguides.gallaudet.edu/content.php?pid=119476&sid=1061103> (Erişim: 15.08.2017).
- Harrington, T. (2010b). “Deaf Statistics: Asia, the Middle East and Oceania”, Gallaudet University Library, <http://libguides.gallaudet.edu/content.php?pid=119476&sid=1061104>(Erişim: 15.08.2017).
- Harrington, T. (2010c). “Deaf Statistics: Africa & the Americas”, Gallaudet University Library, <http://libguides.gallaudet.edu/content.php?pid=119476&sid=1061107> (Erişim: 15.08.2017).
- Harrington, T. (2014). “Deaf population of the U.S.”, Gallaudet University Library, <http://libguides.gallaudet.edu/content.php?pid=119476&sid=1029190> (Erişim: 19.08.2017).

- Hear-it, (2014). “Nearly 30 Million Brazilians Suffer from Hearing Problems”, <http://www.hear-it.org/nearly-30-million-brazilians-suffer-hearing-problems> (Erişim: 15.08.2017).
- IengLoi, K. and Hang Kong, W. (2015). “People with Disability (PwD) in the Tourism Industry: Concepts and Issues”, <https://wp.nyu.edu/cts2015/wp-content/uploads/sites/657/2015/06/Loi-and-Kong.pdf> (Erişim: 16.09.2017).
- Israeli, A.A., (2002). “A Preliminary Investigation of the Importance of Site Accessibility Factors for Disabled Tourists”, *Journal of Travel Research*, 41(1): 101-104.
- İEF. (2014). “Başkan Mesajı”, İşitme Engelliler Federasyonu, <http://www.ief.org.tr/> (Erişim: 20.08.2017).
- Kim, W.G., Stonesifer, H.W. & Han, J.S. (2012). Accommodating the Needs of Disabled Hotel Guests: Implications for Guests and Management. *International Journal of Hospitality Management*, 31(4), 1311-1317.
- Mihaela, B. C. (2012). Tourism Industry in Romania and The Needs of People with Disabilities. *Economic Science Series*, 21(1), 481-486.
- Müftüoğlu, U. (2006). “Tekerlekli Sandalye Kullanan Bedensel Engellilerin Kentsel Mekanları Kullanım Olanaklarının Trabzon Kent Merkezi Örneği Üzerinde İncelenmesi”, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Karadeniz Teknik Üniversitesi, Fen Bilimleri Enstitüsü.
- NFD. (2016). “Social and Economic Costs of Hearing Loss in New Zealand”, The National Foundation for the Deaf Inc, <https://www.nfd.org.nz/assets/NZ-Hearing-Loss-Final-Report-2016.pdf> (Erişim: 15.08.2017).
- NIH. (2016). “Quick Statistics About Hearing”, National Institutes on Deafness, <https://www.nidcd.nih.gov/health/statistics/quick-statistics-hearing> (Erişim: 12.08.2017).
- Olusanya, B., Neumann, J. K. & Saunders J. (2014). “The Global Burden of Disabling Hearing Impairment: A Call to Action”, *Bull World Health Organ.*, 92(5), 367-373.
- Öztürk, Y., Yaylı, A. & Yeşiltaş, M. (2008). “Is the Turkish Tourism Industry Ready for a Disabled Customer's Market?: The Views of Hotel and Travel Agency Managers”, *Tourism Management*, 29(2), 382-389.
- Pehlivanoğlu B. (2012). Konaklama Yapılarının Engellilere Yönelik Oda Düzenlemelerinin İrdelenmesi, İnönü Üniversitesi Sanat ve Tasarım Dergisi, 2(4), 27-35.
- Poria, Y., Reichel, A. & Brandt, Y. (2010). “The Flight Experiences of People with Disabilities: An Exploratory Study”. *Journal of Travel Research*, 49(2), 216–227.
- Poria, Y., Reichel, A. & Brandt, Y. (2011). “Dimensions of Hotel Experience of People with Disabilities: An Exploratory Study”, *International Journal of Contemporary Hospitality Management*, 23(5), 571-591.
- Rahim, A.A. & Samad, N.A.A. (2010). Accessible Built Environment for the Elderly and Disabled in Malaysia: Hotels as Case Studies. *Journal of Construction in Developing Countries*, 15(2), 1-21.
- Rummel, A. M. (2008). *Travel by People with Physical Disabilities: A Diffusion Study Focused on Opinion Leadership*, Michigan State University, Department of Community, Agriculture, Recreation and Resource of Studies.
- Statistic Canada, (2016). “Hearing Disabilities Among Canadians Aged 15 Years and Older, 2012”, <http://www.statcan.gc.ca/pub/89-654-x/89-654-x2016002-eng.htm> (Erişim: 19.08.2017).
- Statistic SA, (2011). “Profile of Persons with Disabilities in South Africa”, <http://www.statssa.gov.za/publications/Report-03-01-59/Report-03-01-592011.pdf> (Erişim: 19.08.2017).
- Sahin, H. (2012). Engelli Bireylerin Konaklama Tesislerinden Memnuniyet Durumlarının İncelenmesi. Yayınlanmamış Doktora Tezi, Hacettepe Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara.
- Şahlı, S. & Belgin, E. (2011). “Ülkemizde İşitme Kayıplı Çocukların Profili ve Tedavi Yaklaşımları”, *Hacettepe Tıp Dergisi*, 42, 82-87.
- T.C. Aile ve Sosyal Politikalar Bakanlığı. (2017). “Engelli ve Yaşlı Bireylere İlişkin İstatistik Bilgiler”, Engelli ve Yaşlı Hizmetleri Genel Müdürlüğü. (Erişim: 19.09.2017)

<http://eyh.aile.gov.tr/data/551169ab369dc57100ffbf13/B%C3%BCIten-Temmuz2017.pdf>

- Takeda, K. & Card, J. A. (2002). U.S. Tour Operators and Travel Agencies: Barriers Encountered When Providing Package Tours to People Who Have Difficulty Walking. *Journal of Travel & Tourism Marketing*, 12(1), 47-60.
- Tutuncu, O. (2017). Investigating the Accessibility Factors Affecting Hotel Satisfaction of People with Physical Disabilities. *International Journal of Hospitality Management*, 65, 29-36.
- TÜİK. (2002). "Türkiye Özürlüler Araştırması", Türkiye İstatistik Kurumu, http://www.tuik.gov.tr/Kitap.do?metod=KitapDetay&KT_ID=11&KITAP_ID=14 (Erişim: 20.08.2017).
- TÜİK, (2011). "Özürlülerin Sorun ve Beklentileri Araştırması 2010", Türkiye İstatistik Kurumu, http://www.tuik.gov.tr/Kitap.do?metod=KitapDetay&KT_ID=1&KITAP_ID=244 (Erişim: 18.09.2017).
- TÜİK. (2015). "Dünya Nüfus Günü", Türkiye İstatistik Kurumu, <http://www.tuik.gov.tr/PreHaberBultenleri.do?id=18617> (Erişim: 21.08.2017).
- TÜİK. (2017). "Engelli İstatistikleri", Türkiye İstatistik Kurumu, http://www.tuik.gov.tr/PreTablo.do?alt_id=1017 (Erişim: 19.09.2017).
- TÜRSAB. (2003). "Turist Sayısı ve Turizm Geliri", Türkiye Seyahat Acentaları Birliği, https://www.tursab.org.tr/tr/turizm-verileri/istatistikler/turist-sayisi-ve-turizm-geliri/2003-gelirsayi-ve-ortalama-harcama_68.html(Erişim: 19.09.2017).
- Unur, K., Yavuz, G. & Köşker, H. (2014). Mersin Otellerinde ve Kent Merkezinde Engelli Bireylere Yönelik Düzenlemeler. 15.Ulusal Turizm Kongresi Bildiriler Kitabı, 304-321, Ankara.
- WHO. (2012). "Mortality and Burden of Diseases and Prevention of Blindness and Deafness", World Health Organization, http://www.who.int/pbd/deafness/WHO_GE_HL.pdf (Erişim: 15.08.2017).
- WHO. (2017a). "Disabilities", World Health Organization, <http://www.who.int/topics/disabilities/en/> (Erişim: 19.09.2017).
- WHO. (2017b). "Global Costs of Unaddressed Hearing Loss and Cost-Effectiveness of Interventions", World Health Organization, <http://apps.who.int/iris/bitstream/10665/254659/1/9789241512046-eng.pdf> (Erişim: 11.08.2017).
- WHO. (2017c). "Hearing Loss and Deafness", World Health Organization, <http://www.who.int/mediacentre/factsheets/fs300/en/> (Erişim: 10.08.2017).
- World Tourism Organization-WTO. (2016a). "World Tourism Barometer 2016", UNWTO. http://cf.cdn.unwto.org/sites/all/files/pdf/unwto_barom16_03_may_excerpt_.pdf (Erişim: 18.09.2017).
- World Tourism Organization-WTO. (2016b). *Manual on Accessible Tourism for All: Principles, Tools and Best Practices – Module I: Accessible Tourism – Definition and Context*, UNWTO.
- Zajadacz, A. (2014). Sources of tourist information used by Deaf people. Case study: the Polish Deaf community. *Current Issues in Tourism*, 17 (5), 434-454.
- Zbikowski, J., Kuzmicki, M., Dabrowski, D., & Soroka, A. (2011). Vocational Activity as a Determinant of Participation in Tourism of Disabled People from the Area of Eastern Poland. *Oeconomia*, 10 (2), 121-129.
- Zengin, B. & Eryılmaz, B. (2013). "Bodrum Destinasyonunda Engelli Turizm Pazarının Değerlendirilmesi", *Uluslararası İktisadi ve İdari İncelemeler Dergisi*, 6(11), 51-74.

ARAŞTIRMA MAKALESİ / RESEARCH ARTICLE

BEBEK PATLAMASI, X VE Y KUŞAĞI YÖNETİCİLERİN ÖRGÜTSEL BAĞLILIK DÜZEYLERİNİN KAMU VE ÖZEL SEKTÖR FARKLILIKLARINA GÖRE İNCELENMESİ: BİR ARAŞTIRMA*

INVESTIGATION OF ORGANIZATIONAL COMMITMENT LEVELS OF BABY BOOMERS, X AND Y GENERATION MANAGERS ACCORDING TO PUBLIC AND PRIVATE SECTOR DIFFERENCES: A RESEARCH

Dr. Bahattin AKA¹

ÖZ

Kuşaklararası farklılıkları kavramı, yaklaşık yirmi beş, otuz yıllık zaman aralıklarında doğmuş, büyümüş ve aynı dönemin sosyal, politik, tarihi ve ekonomik şartlarını birlikte yaşamış, benzer bakış açılarına sahip olmuş insan grupları arasında yaşanan farklı bakış açılarını ifade etmektedir. Günümüz dünyasında birbirlerinden farklı özelliklere sahip beş kuşağın varlığı kabul edilmekte ve bu kuşaklardan üç tanesi aktif olarak iş yaşamında görev yapmaktadır. Bu araştırmanın amacı, Bebek Patlaması, X ve Y kuşak yöneticilerinin örgütsel bağlılık düzeylerinde, kamu ve özel sektör farklılığının etkili olup olmadığının belirlenmesi ve kuşak yaklaşımının varlığına yönelik bilimsel bir bakış açısı kazandırmaktır. Bu bağlamda; Kasım 2016 ve Şubat 2017 ayları arasında, İzmir ilinde kamu ve özel sektörde faaliyet gösteren farklı büyüklük ve yapıdaki 35 kuruluştaki çalışan 357 yöneticiye bir anket formu uygulanmıştır. Anket formu, söz konusu örneklem grubun demografik özellikleri ile kuşak farklılıklarına yönelik algılarını ölçmek amacıyla hazırlanan soruların yanında Allen ve Meyer (1990) tarafından geliştirilen üç boyutlu örgütsel bağlılık ölçeğinden yararlanılarak hazırlanmıştır. Elde edilen bulgular istatistiksel olarak değerlendirilmiş, kamu ve özel sektör kuruluşlarında çalışan yöneticilerin kuşak farklılıklarına bakış açıları ve örgütsel bağlılık düzeylerine yönelik güçlü ve anlamlı düzeyde bulgular elde edilmiştir.

Anahtar Kelimeler: Bebek Patlaması Kuşağı, X Kuşağı, Y Kuşağı, Örgütsel Bağlılık.

JEL Sınıflandırma Kodları: M1, M12.

ABSTRACT

The concept of generational disparities expresses different perspectives among groups of people who were born and grew up at about twenty five-thirty year intervals and who lived together in the social, political, historical and economic conditions of the same period and had similar perspectives. In today's world, there are five generations with different characteristics, and three of them actively work in business life. The purpose of the research is to determine whether the public and private sector differences are influential in the level of organizational commitment of the Baby Boomer, X and Y generation managers and to give a scientific perspective to the existence of the generation approach. In this content; between November 2016 and February 2017, a questionnaire form is applied to 357 managers working in 35 different institutions of different sizes and structures operating in the public and private sectors in the province of İzmir. The questionnaire is prepared by using the three dimensional

* Bu çalışma "Kamu ve Özel Sektörde Çalışan Yöneticilerin Kuşak Farklılıkları ve Örgütsel Bağlılık Düzeyleri Arasındaki İlişkinin İncelenmesi: İzmir İlinde Bir Araştırma" isimli doktora tezinden üretilmiştir.

¹ İzmir Kâtip Çelebi Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, bahattinaka@gmail.com, <https://orcid.org/0000-0001-9948-2107>

organizational commitment scale developed by Allen and Meyer (1990) as well as the questions prepared to measure perceptions of demographic characteristics and generation differences of the relevant sample group. Findings are statistically evaluated and findings are obtained at a strong and meaningful level regarding the perspectives of managers working in the public and private sector institutions and their level of organizational commitment.

Keywords: Baby Boomer Generation, Generation X, Generation Y, Organizational Commitment.

JEL Classification Codes: M1, M12.

1. GİRİŞ

Bugün günümüz iş dünyasında genel olarak Bebek Patlaması kuşağı, X ve Y kuşağı olmak üzere farklı özelliklere sahip üç kuşak birlikte çalışmaktadırlar. Her kuşağın kendine ait algı düzeyleri, tutum ve inanç farklılıkları kuşaklar arasında farklılıklara ve dolayısıyla çatışmalara yol açmaktadır. Özellikle 1980 ve sonrası doğumlu bireylerin 2000'li yıllardan itibaren örgütlerde yer almaya başlaması ile birlikte kuşaklararası farklılıklar daha da önem kazanmıştır. Ortalama her yirmi beş ve otuz yılda bir doğan her yeni kuşağın ortak istekleri, ihtiyaçları, güdüleri ve eylemleri iş dünyasında belirleyici olmaktadır.

Kuşakların belirlenmesinde, kuşakların içerisinde buldukları dönemin sosyal, ekonomik ve kültürel koşullarının yanında özellikle teknolojiye meydana gelen gelişmeler etkili olmaktadır. Aynı iş ortamında birlikte çalışan farklı kuşak yöneticilerin arasında iş ve yaşama dair farklılıkların olduğu kabul edilmektedir. Bu farklılıklar başta ailede olmak üzere işletmelerde, partilerde ve diğer organizasyonlarda iki veya daha fazla kuşak arasında duygu, çıkar ve amaç ayrılıklarından dolayı görülen anlaşmazlıklar, karşıtlıklar ve uzlaşmazlıklar şeklinde ortaya çıkabilmektedir.

İş yaşamında, örgütün amaç ve hedefleri benimsemiş ve bu amaç ve hedefler doğrultuda daha fazla çaba gösteren, yer aldığı örgütte devam etme isteğini sürdüren, örgütsel bağlılığı yüksek yöneticilerin varlığı her zaman istenen bir durum olmuştur. Çünkü yüksek bağlılık gösteren yöneticilerin problem çözebilen insanlar haline geldiği ve görevlerini yerine getirme ve örgütsel hedeflere ulaşma konularında ekstra çaba gösterdikleri kabul edilmektedir. Bu kapsamda çalışanların örgütlerine olan başta duygusal olmak üzere devam ve normatif bağlılık düzeyleri örgütler için oldukça önemli bir kavram olmuştur.

Bu çalışmanın birinci bölümünde, öncelikle geniş bir literatür çalışması sonrasında kuşak kavramı, teorisi ile kuşak sınıflandırması, ikinci bölümünde ise örgütsel bağlılık kavramı, sınıflandırılması ve düzeylerine yer verilmiştir. Araştırma bölümünde ise kamu ve özel sektörde çalışan yöneticilerin kamu ve özel sektör ayrımına göre örgütsel bağlılık düzeylerinin incelenmesi yönelik İzmir ilinde; vergi hizmetleri, eğitim, sağlık, otomotiv, elektronik, tekstil, pazarlama, gıda ve sigorta gibi farklı kamu ve özel sektörlerde veri toplamak suretiyle bir araştırma yapılmıştır.

Günümüz iş dünyasında özel sektörün yanında kamu sektöründe de kurumların performans ve verimliliği açısından, çalışanların işin yürütülmesindeki önemi daha fazla ön plana çıkmaya başlamıştır. Kamu yönetiminde hizmetlerin etkin ve verimli bir şekilde sürdürülebilmesi, ülke ekonomisi için de büyük öneme sahiptir. Bu nedenle kamu sektöründe faaliyet gösteren kurumlarda da insan kaynakları uygulamaları bir gereklilik olarak karşımıza çıkmaktadır. Ayrıca kamu personel rejiminde değişiklikler, kamu hizmetlerinin çeşitlenmesi ve nitelik değişimi de bu alandaki yönetimin önemini arttırmaktadır (Köse, 2014:3). Gerek özel sektör ve gerekse kamu sektörü olsun örgütlerin ilerlemesinde içerisinde bulunduğu çevrede rekabet edebilecek bir yapıda olabilmelerinde hiç şüphesiz kalifiye olmuş, örgütsel bağlılığı yüksek olan yönetici ve çalışanlarla mümkün olmaktadır. Bu amaçla örgütsel bağlılığı yüksek düzeyde olan yönetici ve çalışanların varlığı örgütler açısından istenen olumlu bir durumdur.

Farklı özelliklere sahip ve aynı örgütte birlikte çalışan kuşakların örgütsel bağlılık düzeylerinin bilinmesi örgütlerin performans ve verimlilikleri açısından önemlidir. Çünkü kuşakları oluşturan farklı yaş grubunda bulunan bireylerin aynı düzeyde örgütsel bağlılık göstermeleri mümkün olmadığından her kuşağın üstün ve zayıf yönlerinin belirlenmesi önemli bir amaç olmaktadır. Bu kapsamda, kamu ve özel sektörde çalışan farklı kuşak yöneticilerin sektör farklılıklarına göre örgütsel bağlılık düzeyleri arasındaki ilişkinin incelenmesi amacıyla İzmir ilinde bir araştırma konulu bir çalışma yapılmıştır.

Araştırma Bulguları ve Değerlendirmelerin yapıldığı son kısmında ise, katılımcıların demografik özellikleri, araştırma ölçeğinin geçerlilik ve güvenilirliği kapsamında faktör analizi sonuçları ile tanımlayıcı istatistikleri

verilmiştir. Araştırma sonucunda kamu ve özel sektör kuruluşlarında çalışan yöneticilerin kuşak farklılıklarının varlığına yönelik güçlü ve anlamlı düzeyde bulgular tespit edilmesinin yanında söz konusu yöneticilerin duygusal, devam ve normatif boyutlarındaki örgütsel bağlılıklarında kamu veya özel sektör farklılıkları ile demografik değişkenlerin anlamlı oranda etkili olduğu tespit edilmiştir.

2. LİTERATÜR ÖZETİ

2.1. Kuşak Kavramı, Kuşak teorisi ve Kuşak sınıflandırılması

Her dönemde yaşanan değişimlerden etkilenen bireyler, kendi dönemine ait karakteristik özelliklerine sahip olagelmıştır. Yaşlı kuşakların yerini alan her bir genç kuşak, kendi değer yargıları ve karakteristik özellikleri ile birlikte gelmekte ve farklı genel bakış açıları ile içerisinde buldukları örgütün iklimini değiştirmektedirler (Bennet ve Rademacher, 1997). Kuşak kavramı, günlük dilde “Bizim kuşak”, “Eski kuşak”, “60 kuşağı” (1960’larda yetişenler için) “Yeni kuşak” veya “Kuşak çatışması” gibi birçok ifade ile sıklıkla kullanılmaktadır (Pilcher, 1994). Kuşak kavramı; “Yaklaşık yirmi beş, otuz yıllık yaş kümelerini oluşturan bireyler öbeği, göbek, nesil, batın, jenerasyon”, “Aşağı yukarı aynı yıllarda doğmuş, aynı çağın şartlarını, dolayısıyla birbirine benzer sıkıntıları, kaderleri paylaşmış, benzer ödevlerle yükümlü olmuş kişilerin oluşturduğu topluluk” olarak tarif edilmektedir (<http://www.tdk.gov.tr>)”.

Kuşaklarla ilgili bir atasözünün de dendiği gibi, “İnsan, içinde yaşadığı çağa babasına benzediğinden daha çok benzemektedir” (Twenge, 2013: 15). Dolayısıyla bireylerin gençlik çağında yaşadıkları önemli ulusal ve uluslararası olaylar ortak bir bilincin ve algının oluşmasına neden olmaktadır. Oluşan ortak bilinç ve algı, gelecekte oluşan davranış, tutum, eğilim ve tercihleri şekillendirmektedir. Dolayısı ile her bir yeni kuşağın sahip oldukları, değerleri, algı, tutum ve davranışları, farklı bakış açıları, güçlü ve zayıf tarafları gibi özellikleri ile farklı karakteristik özelliklere sahip olduğundan kuşaklar arası çatışma ve anlaşmazlıklara sebep olabilmektedir.

Amerikalı aktör ve tarihçi William Strauss ile tarihçi Neil Howe tarafından geliştirilmiş olan (Howe ve Strauss, 1992:67-89) kuşak teorisine göre; belli dönemlerde doğup büyüyen ve aynı yaş grubu içerisinde yer alan bireylerin benzer davranış özellikleri gösterdiği ve her yeni kuşakla bu davranış özelliklerinin değişebildiği öne sürülmektedir (Moss, 2010). Buna göre kuşak teorisi; doğum yılları itibarıyla benzer politik, ekonomik ve sosyal olayları yaşayan, eşsiz değer yargıları ve inanç sistemlerini bünyelerinde geliştiren, birbirine benzer kişilik özellikleri gösteren bireylerden oluşan bir topluluğu ifade etmektedir.

Buna göre kuşak teorisi; belirli zaman aralığında doğan bireylerin benzer değer yargıları, davranışları ve yaşam biçimlerinin, belirli bir dönemde doğmuş olmalarından kaynaklandığı olgusuna işaret etmektedir. Söz konusu dönem içerisinde toplumda gerçekleşmiş olan olayları; Politik olaylar veya tehditler, sosyo-ekonomik değişim süreçleri, endüstri eğilimleri, işsizlik oranları, güvenlik veya kıtlık hakkında hissedilen düşünceler sayılabilmektedir (Lamm ve Meeks, 2009: 615).

Tablo 1. Çalışmada Kullanılan Kronolojik Kuşak Sınıflandırması Ve Dönemleri

Kuşak Adı	Dönemi
Sessiz Kuşak - Silent Generation, Tradionalists	1925-1945
Bebek Patlaması Kuşağı - Baby Boomers	1946-1964
X Kuşağı - Gen X, Baby Bust	1965-1979
Y Kuşağı - Gen Y, Echo Boom, Next Generation, Milenyum	1980-1999
Z Kuşağı - iGen, Instant Online	2000 ve sonrası

Kaynak: Reeves ve Oh, 2008:296-297; Crumpacker and Crumpacker, 2007: 351; Haerberle ve diğerleri, 2009: 62; Keleş 2011: 131; Kyles, 2005:54; Lancaster ve Stillman, 2002: 59; Senbir, 2004: 22-26; Yelkikalan ve Altın, 2010: 1-2; Kuran, 2014; Kuran, 2015; Türk, 2013; Twenge, 2013.

Kuşakların sınıflandırılması yapılırken kuşakları tam ve kesin çizgilerle ayırmak oldukça güç olmakla birlikte, yetişkin kuşaklardan Sessiz kuşak (Gelenekseller), Bebek Patlaması kuşağı, yeni kuşaklardan X ve Y kuşağının yanında henüz iş hayatına atılmamış Z kuşağı ile birlikte 5 kuşağın varlığı kabul edilmektedir. Türkiye’de yapılan araştırmalarda ise, ülkenin siyasi tarihindeki önemli kırılma noktalarını dikkate alan bir sınıflandırmaya gitmektedir. Ancak, kuşakları sosyolojik, psikolojik ve biyolojik bir çerçevede ele alan sistematik bir kuşak araştırması bulunmamaktadır.

Alan yazında genel olarak kabul edilen kuşaklar, Tablo 1’de belirtildiği gibi; Sessiz kuşak-Silent Generation/Tradionalists (1925-1945), Bebek Patlaması kuşağı-Baby Boomers (1946-1964), X kuşağı (1965-1979), Y kuşağı (1980-1999) ve Z kuşağı (2000 ve sonrası) olarak belirlenmiştir. Bu çalışmada halen iş yaşamında aktif olarak yönetici olarak görev yapan üç kuşağa yer verilmiştir.

2.2. Bebek Patlaması, X ve Y Kuşağı

Bebek Patlaması kuşağı, 2. Dünya Savaşından sonra 1940-1960 yılları arasında doğan yaklaşık bir milyar bebekten dolayı bu isimle anılmıştır (Erden Ayhün, 2013:39). Bu kuşağın en belirgin özellikleri kanaatkâr ve duygusal olmaları, sadakat duyguları yüksek, otoriteye bağlı, gerektiği zaman teknolojiyi kullanan gelenek ve kültürlerine bağlı bir kuşak olmalarıdır (Arslan ve Staub, 2015:6). İş hayatında çok çalışıp az üreten, idealist ve rekabetçi yapıya sahip bu kuşak üyeleri, tek bir yerde uzun süre çalışmış, “çalışmak için yaşamak” felsefesini benimsemiş ve emeklilik sonrası bile çalışmayı sürdüren bir yapıya sahiplerdir (Benlisoy, 2008). İyi yaşam standartlarının ancak çok çalışmakla mümkün olduğunu düşünen bu kuşak temsilcileri, “şimdi çok çalış, ileride karşılığını alırsın” düşüncesine sahiplerdir (Acılioğlu, 2015:25). Bebek Patlaması Kuşağı büyük nüfusları, büyük egoları ve işkolik tavırları ile tarihe damgalarını vurmuşlardır.

1965-1979 tarih aralığında doğanların temsil edildiği **X kuşağı**, parlak ve etkileyici iki kuşak olarak kabul edilen Bebek Patlaması ile Y kuşağı arasında ve o kuşak üyelerinin gölgesinde kalmış olmalarından dolayı “Geçiş Kuşağı” olarak adlandırılmışlardır (Erden Ayhün, 2013:100; Senbir, 2004: 24). Bu kuşak üyeleri, bireyciliği ön planda tutan, toplumsal sorunlara duyarlı, mücadeleci, küresel düşünen, işlerine bağlı ancak iş özel yaşam dengesini korumaya özen gösteren, farklı yaşam biçimlerine, kültürel çeşitliliğe hoşgörülü ve garantici bir yapı sergilemektedirler (Erden Ayhün, 2013; Toruntay, 2011; Karaaslan, 2014; Altuntuğ, 2012). Bebek Patlaması kuşağı anne babalarının “Çalışmak için yaşamak” anlayışı, X kuşağı için “yaşamak için çalışmak” anlayışına dönüşmüştür (Özer ve diğerleri, 2014:126). X kuşağı, organizasyon içinde ekip yöneticisi ve aynı zamanda ekip üyesi olmak durumunda kalmışlardır. “Yukarıda bıyık, aşağıda sakal” söyleminin X kuşağının iş hayatındaki karşılığı, “Üstte Bebek Patlaması kuşağı, altta Y kuşağı” şeklinde olmaktadır (Acılioğlu, 2015:26).

Nüfus olarak dünyadaki en kalabalık kuşağı kabul edilen **Y kuşağı**, 1980-2000 arasında doğan “ele avuca sığmaz” (Kuran, 2012) tabiri ile tarif edilen kişileri kapsamaktadır. İsmi, İngilizce’deki “Why” (Neden) kelimesinden alan Y Kuşağı, hayatın her alanını sorgulayan, irdeleyen ve yükümlülükleri eleştiren yapılarından dolayı Why Generation (Neden Kuşağı) ismi ile adlandırılmışlardır. Teknoloji ve bilgi çağında yetişen bu kuşak üyeleri yeniliklere ve değişimlere açık bir yapıdadırlar. Bu kuşak bireyleri, kendilerini “özgür ruhlar” olarak tanımlayan ve yüksek eğitimiyle daha önceki kuşaklarda görülmemiş bir çeşitliliğe sahip olmaktadır. İşçimen’e göre (2012:10), sabretmeyi ve beklemeyi bilmeyen Y kuşağı üyeleri, çalışma yaşamında, otoriter hiyerarşik sistemden ziyade demokratik ve herkesin fikirlerini ifade edebildiği iş ortamında çalışmak istemektedirler (Berkup, 2015:102). Bu kuşak üyeleri, elde ettikleri gelirden çok, sosyal yardımlar, esnek çalışma saatleri gibi manevi olarak da onları tatmin edecek faktörlere odaklanmaktadır (Çetin Aydın ve Başol, 2014:4). Yine bu kuşak üyelerinin; kariyer yaşamları boyunca ortalama olarak 10 dan fazla iş değiştirecekleri (Mengi, 2009), iş yaşamında teknolojik becerileri daha kolaylıkla elde edebildikleri (Crumpacker ve Crumpacker, 2007), kendi fikirlerine çok önem verdikleri (Serçemeli ve diğerleri, 2015:264), interneti en önemli iletişim alanı olarak kabul ettikleri (Türk, 2013:20) ve aynı anda birden çok işi yapabildikleri (Lower, 2008) kabul edilmektedir.

2.3. Kuşaklar Arasındaki Farklılıklar

Belli tarih aralıklarında doğan bireylerden oluşan kuşaklar ise yetiştikleri sosyal ve kültür ortamının etkisiyle farklı kişilik özelliklerine sahip olmaktadır. Bebek Patlaması kuşağı, yetişme dönemlerinde karşılaştıkları zorluklardan dolayı işe bakış açısı olarak; “**çalışmak için yaşamak**” düşüncesini ön planda tutmakla birlikte kariyerlerinde daha anlamlı hissettikleri işlerde çalışmak düşüncesine olumlu bakmaktadır (www.kigem.com). Bebek Patlaması kuşağı çalışanlarına nazaran kuruma olan bağlılık derecelerinin daha az olduğu ifade edilen X kuşağı çalışanları ise iş ve yaşam dengesine önem vermekte ve “**yaşamak için çalışmak**” düşüncesinin önemine inanmaktadır (www.kigem.com).

Y kuşağı çalışanları ise, “**önce yaşama daha sonra çalışma**” düşüncesine sahiplerdir (Berkup, 2015). Örgüt içerisinde özgürlüklerine düşkün, iş konusunda seçici davranışlar gösteren, sadakat duyguları zayıf, otorite kavramını kabul etmeyen özellikleri ile dikkat çekmektedir. Örgütsel bağlılıkları açısından da kuşaklar arasında belirgin görüş ayrılıkları olduğu ileri sürülmektedir.

Tablo 2. Kuşakların İş Yaşamına Dair Özelliklerinin Karşılaştırılması

İş Değerleri	Bebek Patlaması Kuşağı	X Kuşağı	Y Kuşağı
İşe ve İşletmeye Dair Temel Değerleri	<ul style="list-style-type: none">• Çalışmak için yaşama,• İdealist• Başarı,• İşkoliklik,• Hırs,• Otoriteden hoşlanmamak,• Kanaatkâr,• Sadık,• Kararlarında uyumlu.	<ul style="list-style-type: none">• Yaşamak için çalışma,• İş/yaşam dengesi,• Takım çalışması,• Uzun çalışma yerine akıllıca çalışma,• Yapı ve yönlendirilme isteği,• Şüphencilik,• Kuralları sevmemek,• İş motivasyonları yüksek.	<ul style="list-style-type: none">• Önce yaşama daha sonra çalışma,• Mali başarı,• Özgüvenli ama takım odaklı,• Eğlenerek çok çalışma,• Çoklu görevler,• Girişimcilik,• Farklılıklara karşı tolerans,• İleri düzey düşünebilir,• Hızlı adaptasyon.
Örgütsel Bağlılık	<ul style="list-style-type: none">• Kariyerine sadakat.	<ul style="list-style-type: none">• İlişkilere sadakat.	<ul style="list-style-type: none">• Kendine ve ilişkilere sadakat,
İş Değiştirmeye Dair Özellikleri	<ul style="list-style-type: none">• İlerleme yoksa iş değiştirme isteği,• İş değiştirme halinde hızlı arkada bırakma.	<ul style="list-style-type: none">• Gerekiyse iş değiştirme,• Hislerini takip etme.	<ul style="list-style-type: none">• İş değiştirme beklenen bir olay.
Güçlü Noktaları	<ul style="list-style-type: none">• Takım çalışması, bağlılık.	<ul style="list-style-type: none">• Uyumluluk, uzlaşma, bilgi teknolojileri bilgisi.	<ul style="list-style-type: none">• Aynı anda çok iş yapma, teknoloji becerisi.

Kaynak: Robbins ve Judge, 2013:148; Öz, 2015:14-17; Berkup, 2015:115; Zemke ve diğerleri, 2000: 94-98; Kuyucu, 2014:58.

Bu tabloda kuşakların iş yaşamına dair özellikleri tek bir tabloda gösterilerek kuşaklara dair karşılaştırma ve değerlendirmeler yapılabilmesi amaçlanmıştır.

2.3. Örgütsel Bağlılığın Tanımı ve Önemi

Örgütsel bağlılık; Bir çalışanın kendini belirli bir örgütle ve onun amaçlarıyla özdeşleştirmesi ve onun üyesi olarak kalma isteğinin derecesi (Robbins ve Judge, 2013:77), örgüt adına yüksek düzeylerde çaba göstermek veya örgütün amaç ve değerlerine kesin bir inançla kabul etmek suretiyle örgütün tüm etkinliği, çıkarı ve başarısı ile bütünleşmedir (İbicioğlu, 2000: 13). Örgütün üyesi olarak kalma ve örgüt için yüksek çaba harcama isteğinin yanında örgütün amaç ve değerlerine inanma unsurlarından oluşan bir bütündür (Dubin ve diğerleri, 1975:411). Dolayısıyla örgütsel bağlılık, zorlama olmaksızın, gönüllü ve bireysel bir algılamadır (Bakan, 2011:8). Bireyin örgüte olan bağının gücünü (Wahn, 1998:256), ifade eden örgütsel bağlılık, çalışanların görev yaptığı örgüt ile özdeşleşerek, örgütün amaç, hedef ve değerlerini benimsemesi, örgütsel kazançlar için çaba göstermesi ve örgütte kalmayı sürdürme isteğinin ölçüsü olarak da tanımlanabilir.

Çalışanın görev yaptığı örgüte karşı hissettiği bağın gücünü ifade eden örgütsel bağlılık kavramı, örgütlerin mevcudiyetini devam ettirebilmeleri için öncelikli konu olmaktadır. Örgütsel bağlılığı yüksek olan çalışanlar daha uyumlu, daha doyumlu, daha üretken olmakta, daha yüksek derecede sadakat ve sorumluluk duygusu içinde çalışmakta, örgütte daha az maliyete neden olmaktadır (Bayram, 2005:126). Örgütsel bağlılığa sahip çalışanlardan oluşan örgütlerde, performansın yükselmesi ile birlikte personel devrinde azalmalar yaşanmaktadır. Ayrıca örgütsel bağlılığa sahip çalışanlara sahip örgütlerde işe devamsızlıklar, işi geciktirme veya işe geç kalma oranlarında azalma görülmesinin yanında müşterilerin memnuniyeti de aynı oranda artacaktır (Köse, 2014:50). Örgütsel bağlılığı yüksek çalışanların performans, motivasyon ve iş tatminleri yüksek olacağından insan kaynakları yönetiminin işlerini kolaylaştıracak ve örgütsel devamlılığı sağlaması nedeniyle örgütsel bağlılık örgüt tarafından değerli görülecektir (Ersoy ve Bayraktaroglu, 2012:3).

Örgütsel bağlılık konusunda yapılan farklı araştırmalarda, örgütsel bağlılıkla iş performansı, örgütsel uyum, verimlilik, kalite ve iş tatmini arasında olumlu ilişki görülmüştür (Atak, 2009: 85). Özellikle örgütsel bağlılığın boyutlarından birincisi olan duygusal bağlılıkla, örgütsel başarıyı ve performansı etkileyen unsurlar arasında güçlü bir ilişki bulunmuştur (İşcan ve Naktiyok, 2005:108). Bütün bunlar örgütsel bağlılığın, amaç ve hedeflerini rakiplerine göre daha hızlı ve ekonomik şartlarda gerçekleştirmek isteyen örgütleri için ne derece önemli olduğunu göstermektedir.

2.4. Örgütsel Bağlılığın Sınıflandırılması ve düzeyleri

Örgütsel bağlılık yazını incelendiğinde, örgütsel bağlılığın nasıl geliştiği konusunda iki farklı görüş dikkat çekmektedir. Mowday ve diğerleri (1982) bu görüşleri temel alarak örgütsel bağlılığı, tutumsal bağlılık (attitudinal commitment) ve davranışsal bağlılık (behavioural commitment) olmak üzere iki boyutta ele almışlardır. Bu

araştırmalara göre; örgütsel davranışçı araştırmacıların tutumsal bağlılık üzerinde, sosyal psikologların ise daha çok davranışsal bağlılık üzerinde yoğunlaştıkları görülmektedir (İnce ve Gül, 2005:26).

Meyer ve Allen (1984;1991) ise, örgütsel bağlılığın psikolojik bir kavram olduğunu ve üç ana boyutta incelenmesi gerektiğini belirtmişlerdir (Polatçı ve diğerleri, 2014:282). İlk olarak Meyer ve Allen tarafından geliştirilmiş olan ve günümüzde örgütsel bağlılık araştırmalarında sıklıkla kullanılmakta olan bu boyutlar; örgüte tutumsal anlamda bağlılık göstermek duygusal bağlılık (*attitudinal commitment*), örgütten ayrılmanın ortaya çıkaracağı maliyet devam bağlılığı (*continuance commotment*), ve örgütte kalmaya yönelik ahlaki sorumluluk duygusu normatif bağlılık (*normative commitment*) olarak ifade etmişlerdir (Bakan, 2011:75). Bu boyutlar örgütsel bağlılığın farklı türleri olmayıp örgütsel bağlılığı meydana getiren bileşenler olarak kabul edilmiştir (Meyer ve Allen, 1991). Bu durum ise, bir çalışanın örgüte bağlılığının tek boyutta veya farklı boyuttaki bileşenlerin aynı derecede oluşmasıyla meydana gelmediğini, söz konusu bileşenlerin farklı derecelerdeki birleşiminden meydana geldiğini göstermektedir.

Allen ve Meyer'in üç boyutlu bağlılık yaklaşımı genel olarak değerlendirildiğinde (Güney, 2011:289),

- Duygusal bağlılık; örgüte devamlılıkta çalışanların içten gelerek istedikleri için,
- Devam bağlılığı; çalışanların üyeliğin devamına ihtiyaç duydukları için,
- Normatif bağlılık ise; çalışanların örgüte karşı yükümlülük hissettikleri için ve yaptıklarının doğru olduğuna inandıkları için oluşan bir bağlılık türü olmaktadır.

Allen ve Meyer'in üç boyutlu örgütsel bağlılık yaklaşımında modelinin, temel olarak çalışanların örgüte karşı olan psikolojik durumlarını, çalışan ve örgüt arasındaki çıkar ilişkisini ve örgütte devamlılığı yansıtan ve birbiri ile ilişkili boyutlardan oluştuğu ifade edilebilir.

Örgütsel bağlılığın düzeyleri ise yüksek, ılımlı ve düşük olmak üzere üç şekilde gerçekleşmektedir (Güney, 2001; Randall, 1987; Varoğlu, 1993; Balay, 2014; Bayram, 2005; Çoban, 2010; Bakır, 2013). Çalışanların yüksek düzeyli örgütsel bağlılığının olumlu sonuçları arasında; çalışanın uzun süre örgütte kalması, işi bırakma düzeyinde azalma, düşük personel devri ve yüksek iş doyumu (Sığı, 2007:265) gerçekleşirken, çalışanların düşük düzeyli örgütsel bağlılığı, iş değiştirme ve devamsızlık gibi (Balay, 2014:83) olumsuz sonuçları bulunmaktadır.

Yüksek örgütsel bağlılığa sahip çalışanlar; işin kendisinden, örgütteki geleceklerinden, denetimden, iş arkadaşlarından doyumları yüksektir. Bu kişilerin örgütten ayrılmaları; mutsuzluk, hayal kırıklığı, örgüt amaç ve kültürünün değişmesi, işten doyumunsuzluk ve az ödülleniş veya mahrum bırakılmış hissine kapılmaları durumlarında gerçekleşmektedir (Çoban, 2010:55). Yüksek örgütsel bağlılığın olumlu sonuçları ile birlikte olumsuz olabilecek sonuçları da bulunmaktadır. Bu bağlılık düzeyi bazen, çalışanın gelişmesini ve hareketlilik fırsatlarını sınırlamaktadır. Bu durum, aynı zamanda yaratıcılığı ve yenileşmeyi bastırmakta, gelişmeye karşı direnç oluşturmaktadır (Bayram, 2005:136). Yüksek bağlılık düzeyi, bazen de yaratıcılığın yok olması, iş dışı ilişkilerde fazla stres ve gerilim, zorlamayla sağlanan uyum, insan kaynaklarının etkisiz kullanımı gibi olumsuz sonuçları beraberinde getirmektedir (Çoban, 2010:55). Yüksek örgütsel bağlılığa sahip çalışanlarda akran dayanışması yoktur ya da çok az bulunmaktadır (Bakır, 2013:62). Değişmeye karşı direnç gösteren çalışanların toplumsal ve aile ilişkilerinde stres ve gerilim üst düzeydedir (Balay, 2014: 91-92).

3. ARAŞTIRMA

3.1. Araştırmanın Amacı

Bu araştırmanın amacı, İzmir ilinde faaliyet gösteren kamu ve özel sektörde çalışan farklı kuşak yöneticilerin örgütsel bağlılık düzeylerinin belirlenmesinde kamu ve özel sektör farklılığının etkisinin olup olmadığının araştırılmasıdır. Bu amaca yönelik olarak öncelikle kuşak kavramı ve kuşak teorisi ele alınmış daha sonra ise kuşak farklılığını oluşturan unsurlar ele alınarak, iş yaşamında kuşakların sınıflandırılması ve özellikleri belirlenerek kuşak farklılıkları ortaya konulmuştur. Çalışmanın ikinci bölümünde ise örgütsel bağlılığın kavramı, önemi ve sınıflandırması ile örgütsel bağlılık düzeyleri ele alınmıştır. Çalışmanın araştırma aşaması olan üçüncü bölümünde ise İzmir ilinde 10 kamu sektörü, 25 da özel sektör olmak üzere 35 kurum ve kuruluşta, toplam 357 yönetici üzerinde kuşak farklılıklarına göre örgütsel bağlılık düzeyleri belirlemeye yönelik bir araştırma yapılmıştır. Bu amaçla araştırmanın kapsamını; Bebek Patlaması kuşağı, X kuşağı ve iş yaşamına en son katılan Y kuşağı yöneticileri oluşturmaktadır.

3.2. Veri Toplama Araçları

Araştırma amacına yönelik olarak 27 soru ve iki bölümden oluşan bir anket formu kullanılmıştır. Anketin birinci bölümünde farklı kuşak yöneticilerin yaş, cinsiyet, medeni durum, eğitim durumu, çalışılan sektör, görevli pozisyon, toplam görev süresi ve gelir durumu gibi demografik özellikleri belirlemeye yönelik 9 adet soru sorulmuştur. Anketin ikinci bölümü “örgütsel bağlılık” düzeyini ölçmeye yöneliktir. Örneklemin örgütsel bağlılık düzeyini belirlemek için kullanılan örgütsel bağlılık ölçeği, Allen ve Meyer (1990) tarafından geliştirilen üç boyutlu Örgütsel Bağlılık Ölçeği (Organizational Commitment Questionere; OCQ) anketinden uyarlanmıştır. Ölçeğin alt boyutlarına ilişkin Cronbach Alfa güvenilirlik katsayıları duygusal bağlılık için 0.88, devam bağlılığı için 0.80 ve normatif bağlılık için 0.84 olarak bulunmuştur.

Anket uygulamasında 18 soru ile kullanılan “Örgütsel Bağlılık” ölçeği uygulama sonrasında faktör analizine tabi tutulmuştur. Yapılan faktör analizi sonrasında, 18 ifadeli “Örgütsel Bağlılık” ölçeğindeki Normatif 3 ve 4. ifadeleri normatif bağlılık faktörünün yanında duygusal bağlılığa yüklendiğinden ölçek maddelerinde çıkarılmıştır. Buna göre; örgütsel bağlılık ölçeğindeki 2 ifade elenmiş, geriye kalan 16 ifadeden 6’sı “duygusal bağlılık”, 6’sı “devam bağlılığı”, 4’ü “normatif bağlılık” olmak üzere 3 faktörde toplanmıştır. Sözü edilen 3 faktör “Örgütsel Bağlılık” değişkenindeki toplam varyansın % 61,269’unu açıklamaktadır.

3.3. Verilerin Toplanması ve Analizi

Araştırma verileri anket tekniği ile, halen kamu ve özel sektörde faaliyet gösteren 35 farklı kurum ve kuruluş da görev yapan farklı kuşaklara mensup toplam 357 yöneticiden elde edilmiştir. Anketler, mesai saatleri içerisinde yüz yüze anket yöntemi kullanılarak uygulanmıştır. Veri toplama aracı olarak kullanılan ankette, farklı kuşakların Meyer ve Allen’in örgütsel bağlılık sınıflandırmasına esas olan; duygusal, devam ve normatif bağlılık düzeylerini ortaya koymaya yarayan beşli Likert ölçeği sistemi kullanılmıştır.

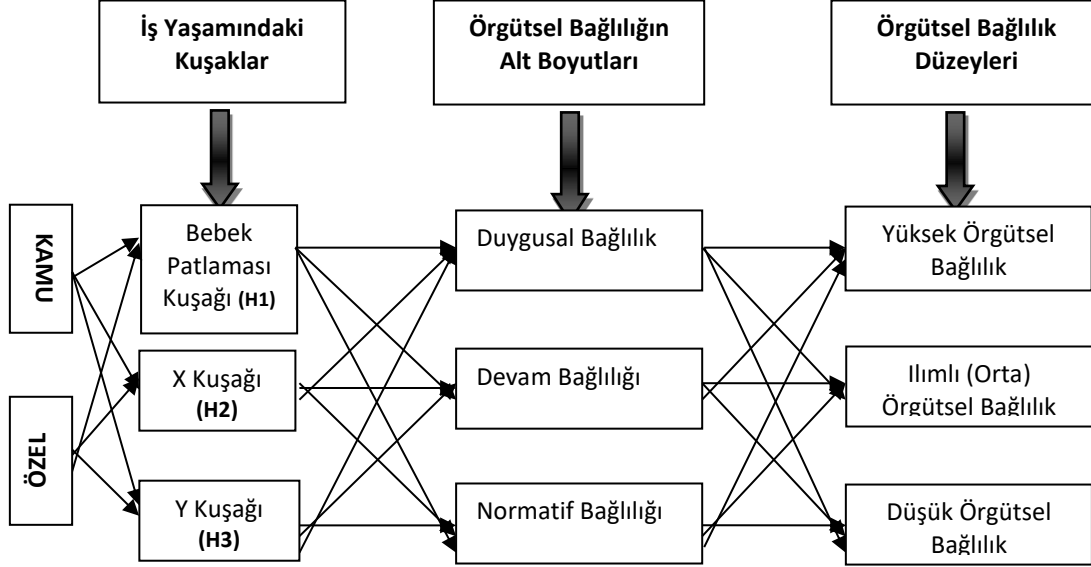
Araştırmanın verileri, Kasım 2016 ve Şubat 2017 tarihleri arasında elde edilmiş, Sosyal Bilimler İçin İstatistiksel Program (SPSS) ile analizleri yapılmış ve hipotezler test edilmiştir. Kamu ve özel sektörlere göre farklılıkların ortaya konulduğu verilerin analizinde faktör analizi, evren ortalamasına dayalı t testi ve bağımsız iki örnek t testi yapılmıştır.

3.4. Araştırmanın Teorik Modeli

Araştırmanın teorik modeli, farklı kuşak yöneticilerinin örgütsel bağlılık düzeylerini etkilemesi açısından kamu ve özel sektör farklılığının etkileri olduğu varsayımı üzerine kurulmuştur. Şekil 1. de oluşturulan teorik modele göre; Kamu ve özel sektöründeki halen iş yaşamında, Bebek Patlaması kuşağı, X ve Y kuşağı olmak üzere birbirinden farklı iş değerlerine sahip üç kuşak aynı anda birlikte çalışmaktadırlar. Karakteristik özellikleri başta olmak üzere iş ve örgütlere bakış açılarında farklılıklar bulunan bu üç kuşak, örgütsel bağlılık ve örgütsel bağlılığın alt boyutları olan duygusal, devam ve normatif bağlılık boyutları ile yüksek, orta ve düşük düzeyde olmak üzere farklı şekillerde ilişki içerisinde olabilmektedirler.

Örgütler açısından örgütsel bağlılığın asıl önemi “sonuçları” bakımından anlam kazandığından yola çıkılarak örgütsel bağlılıkla ilgili yapılan araştırmalarda, örgütsel bağlılığın bağımsız bir değişken olarak; iş stresi, performans, devamsızlık, işe geç kalma, işten ayrılma niyeti ve personel devir oranı üzerinde etkili olduğu ileri sürülmüştür. Bu kapsamda yüksek, orta ve düşük örgütsel bağlılık düzeylerine sahip kuşakların iş ve çalışma hayatlarında başta işe devam veya devamsızlık olmak üzere örgütsel bağlılığı doğrudan ilgilendiren sonuçlar elde edilmiştir.

Şekil 1. Araştırmanın Teorik Modeli



3.5. Araştırmanın Hipotezleri

Günümüz örgütlerinde artık üç ayrı kuşağın birlikte çalışmaya başladığı düşünüldüğünde araştırma konusunun önemi daha da artmaktadır. Farklı özellikler gösteren bu gruplar ile örgütsel bağlılık düzeylerinin kamu ve özel sektör organizasyonlarına göre farklılık gösterip göstermediği araştırmamızın ana hipotezini oluşturmuştur. Bu çerçevede, teorik bölümlerde ortaya konan bilgiler ve araştırma amaçları doğrultusunda araştırmanın hipotezleri oluşturulmuştur.

H1: Kamu ve özel sektörde çalışan Bebek Patlaması kuşağı yöneticilerin örgütsel bağlılık düzeyleri sektör farklılıklarına göre anlamlı farklılık göstermektedir.

H2: Kamu ve özel sektörde çalışan X kuşağı yöneticilerin örgütsel bağlılık düzeyleri sektör farklılıklarına göre anlamlı farklılık göstermektedir.

H3: Kamu ve özel sektörde çalışan Y kuşağı yöneticilerin örgütsel bağlılık düzeyleri sektör farklılıklarına göre anlamlı farklılık göstermektedir.

4. ARAŞTIRMA BULGULARI

4.1. Sosyo-Demografik Bulgular

Araştırmanın bu kısmında; kamu ve özel kesimde görev yapan yöneticilerin demografik özellikleri ile diğer bilgilerine ilişkin açıklamalara yer verilmiştir. Araştırmaya katılan yöneticilerin yaş aralıkları kuşak sınıflandırmasına göre tasnif edildiğinde, katılımcıların % 42,0'sini Y kuşağı (150 kişi), % 44,8'ini X kuşağı (160 kişi) ve %13,2'sini ise Bebek Patlaması kuşağı (47 kişi) oluşturmaktadır. Türkiye'deki kuşakların yaş aralığı ve nüfusa oranları dikkate alındığında, araştırmaya katılan yöneticilerin kuşaklara göre dengeli bir dağılım sergiledikleri görülmektedir.

Tablo 3. Katılımcıların Demografik Özelliklerine İlişkin Frekans Dağılımları

Değişkenler	Özellikler	Sayı (n)	Yüzde (%)
Kuşak Grubu	Y kuşağı	150	42,0
	X kuşağı	160	44,8
	Bebek Patlaması kuşağı	47	13,2
Cinsiyet	Kadın	171	47,9
	Erkek	186	52,1
Medeni Durum	Evli	245	68,6
	Bekâr	112	31,4
Eğitim Düzeyi	Orta Öğretim	67	18,8
	Ön Lisans	29	8,1
	Üniversite	192	53,8
	Lisansüstü	69	19,3
Sektör Grubu	Kamu	188	52,7
	Özel	169	47,3
Yönetim Düzeyi	Üst Düzey Yönetici	22	6,2
	Orta Düzey Yönetici	87	24,4
	Alt Düzey Yönetici	248	69,5
Hizmet Süresi	1_6 yıl	103	28,9
	7_14 yıl	91	25,5
	15_20 yıl	67	18,8
	21 ve üzeri	96	26,9
Gelir Düzeyi	Yeterli	117	32,8
	Kısmen Yeterli	185	51,8
	Yetersiz	55	15,4

4.2. Ölçüm Aracının Güvenirliği

Ölçüm aracının güvenilirliğine ilişkin öncelikle ölçek ifadelerin tamamı üzerinden bakılmış ve güvenilirliğine yönelik Cronbach Alpha katsayısı 0,839 olarak hesaplanmıştır (Tablo 4). Elde edilen bu oran (0,839), 18 soruluk ölçüm aracının yüksek derecede güvenilir olduğunu göstermektedir. Likert sistemine uygun olan örgütsel bağlılık ölçeğinin ortalaması (Grand Mean): 3,26 olarak tespit edilmiştir (Tablo 6). Bu oran, katılımcıların ölçek sorularına katılma düzeyinin “kısmen/orta düzeyde katılıyorum” boyutunda olduğunu göstermektedir.

Tablo 4. Cronbach Alfa Değer Tablosu (Reliability Statistics)

	Cronbach Alpha	Standardize Edilmiş Cronbach Alpha	Madde Sayısı
Örgütsel Bağlılık	,839	,843	18

Örgütsel bağlılık ölçek maddelerinin faktör analizine uygun olup olmadığını test etmek amacıyla Tablo 5’de gösterilen, Kaiser-Meyer-Olkin (KMO) ölçütü ve araştırma verilerinden anlamlı faktörler çıkabileceğini gösteren Bartlett’s testi derecelerine bakılmıştır. KMO testi sonucu 0.911 çıkmıştır. Bu değer verilerin faktör analizi için uygun olduğunu göstermektedir. Elde edilen Bartlett’s testi değeri de, p=000 anlamlılık düzeyinde geçerli olup ana kütle içindeki maddeler arasında bir ilişkinin var olduğunu göstermektedir.

Tablo 5. KMO Ve Bartlett Testi Sonuçları

Kaiser-Meyer-Olkin (KMO) Örneklem Ölçüm Değer Yeterliliği		,911
Bartlett Testi	Ki-Kare	3296,418
	Sd	153
	Sig.	,000

KMO oranının yüksek çıkması sonrasında 18 soru ile uygulanan “Örgütsel bağlılık” ölçeği faktör analizine tabi tutulmuştur. Yapılan faktör analizi ile analizin uyum indeksleri incelenerek geçerliliği azaltan bazı sorular çıkarılarak analiz tekrarlanmıştır. Yapılan analiz sonucunda, 18 soruluk “Örgütsel Bağlılık” ölçeğindeki Normatif 3 (Şu anda bulunduğum kurum bağlılığımı hak ediyor.) ve Normatif 4 (Şu anda çalıştığım kuruma çok şey

borçluyum.) soruları, normatif bağlılık faktörünün yanında duygusal bağlılık faktörüne yüklendiğinden bu iki ifade ölçek maddelerinde çıkarılmıştır.

Birden fazla faktöre yüklenme yapan 2 ifade çıkarılmasından sonra geriye kalan 16 ifadeden 6'sı “duygusal bağlılık”, 6'sı “devam bağlılığı” ve 4'ü de “normatif bağlılık” olmak üzere 3 faktörde toplandığı tespit edilmiştir. Ayrıca yapılan tekrar analiz sonucunda yeni Kaiser-Meyer-Olkin (KMO) değeri: 0,887 olarak ölçülmüştür.

Tablo 6. Faktör Analizi Sonuçları

İfadeler	Faktör_1 Duygusal Bağlılık	Faktör_2 Devam Bağlılığı	Faktör_3 Normatif bağlılık
Duygusal_3	,851		
Duygusal_4	,821		
Duygusal_5	,805		
Duygusal_2	,750		
Duygusal_1	,689		
Duygusal_6	,671		
Devam_3		,817	
Devam_5		,759	
Devam_4		,754	
Devam_1		,724	
Devam_2		,647	
Devam_6		,598	
Normatif_6			,819
Normatif_2			,742
Normatif_1			,742
Normatif_5			,722
Açıklanan Varyansın	34,852	18,018	8,399
Güvenilirlik	,886	,782	,845
Ortalama (Grand Mean)	3,6550	2,9528	3,0959

Extraction Method: Principal Component Analysis. **Rotation Method:** Varimax with Kaiser Normalization.

Örgütsel bağlılık ölçeğinde **birinci faktör** örgütle özdeşleşmeyi, örgüte ait olduğunu hissetmeyi ifade eden *duygusal bağlılığı* temsil etmektedir. Duygusal bağlılık faktörü 6 maddeden oluşmakta ve maddelerin faktör yük değerleri 0.671 ile 0.877 arasında değişmektedir. Bu faktör toplam varyansın % 34,852'sini açıklamaktadır. Faktörün güvenilirliği yüksek derecede güvenilirdir ($\alpha=0,886$) ve ortalaması 3,65 tir. Bu verilere göre katılımcılar örgütlerine karşı duygusal bağlılıkları konusunda “katılıyorum” düzeyinde olumlu görüş bildirmişlerdir.

İkinci faktör, örgütten ayrılmanın getireceği yüksek maliyetleri göze alamamayı gerektiren *devam bağlılığını* temsil etmektedir. Devam bağlılığı faktörü 6 maddeden oluşmakta ve maddelerin faktör yük değerleri 0.598 ile 0.817 arasında değişmektedir. Bu faktör toplam varyansın % 18,018'ini açıklamaktadır. Faktörün güvenilirliği oldukça yüksektir ($\alpha=0,782$) ve ortalaması 2,95 tir. Bu verilere göre katılımcılar örgütlerine karşı devam bağlılıkları konusunda “kısmen/orta düzeyde katılıyorum” düzeyinde genel olarak olumlu tutuma sahiplerdir. Faktör analizi neticesinde ulaşılan maddelerin faktör yükleri, faktörlere verilen isimler, faktörlerin güvenilirlikleri ve ortalamaları ile açıklanan varyanslara ilişkin değerler Tablo 6'da gösterilmiştir.

Üçüncü faktör ise, örgütte kalma ile ilgili sorumluluk ve zorunluluk hissetmeyi ifade eden *normatif bağlılığı* temsil etmektedir. Normatif bağlılık faktörü 4 maddeden oluşmakta ve maddelerin faktör yük değerleri 0.722 ile 0.819 arasında değişmektedir. Bu faktör toplam varyansın % 8,399'unu açıklamaktadır. Faktörün güvenilirliği oldukça yüksektir ($\alpha=0,845$) ve ortalaması 3,09 dur. Bu verilere göre katılımcılar örgütlerine karşı normatif bağlılıkları konusunda “kısmen/orta düzeyde katılıyorum” düzeyinde genel olarak olumlu görüş bildirmişlerdir. Açıklanan varyansın yüksek olması, ilgili kavram ya da yapının o denli iyi ölçüldüğünün bir göstergesi olarak kabul edilmekle birlikte analize dâhil edilen değişkenlerle ilgili toplam varyansın 2/3'ü kadar miktarının kapsadığı faktör sayısı önemli faktör sayısı olarak kabul edilmektedir (Büyüköztürk, 2011:125). Sözü edilen 3 faktör “Örgütsel Bağlılık” değişkenindeki toplam varyansın % 61,269'unu açıklamaktadır. Bu durum, ölçek maddelerinin ölçeği iyi düzeyde açıkladığını göstermektedir.

4.3. Bebek Patlaması, X Ve Y Kuşaklarının Sektör Farklılıklarına Göre Örgütsel Bağlılık Düzeylerine Yönelik Bulgular

Araştırmanın bu kısmında kamu ve özel sektörde çalışan yöneticilerin örgütsel bağlılık düzeylerinde sektör farklılıklarına göre farklılık olup olmadığı her üç kuşak sınıflandırmasına göre ayrı ayrı araştırılmıştır. Bu amaçla öncelikle **Bebek Patlaması kuşağı** yöneticilerine yönelik olarak: H_1 = “Kamu ve özel sektörde çalışan Bebek Patlaması kuşağı yöneticilerin örgütsel bağlılık düzeyleri sektör farklılıklarına göre anlamlı farklılık göstermektedir.” hipotezi belirlenmiştir. Sektör farklılıklarına göre yöneticilerin örgütsel bağlılık düzeylerine yönelik bulgular elde etmek ve araştırma hipotezinin test edilmesi amacıyla Bağımsız iki örnek T testi uygulanmıştır.

Tablo 7. Bebek Patlaması Kuşağı Yöneticilerin Sektör Farklılıkları Ve Örgütsel Bağlılık Düzeylerine Yönelik Bağımsız İki Örnek T-Testi Sonuçları

Bebek Patlaması Kuşağı		Varyansların eşitliği için Levene testi		Ortalamaların eşitliği için t-testi						
		F	p	t	Serbestlik derecesi (df)	Anlamlılık (2-yönlü)	Ort. fark	Std.hata farkı	%95 farkın güven aralığı	
									Alt	Üst
Duyg. Bağ.	Varyanslar eşit	1,522	,224	-1,83	45	,073	-,61	,33	-1,28	,05
	Varyanslar eşit değil			-2,25	16,36	,038	-,61	,27	-1,18	-,03
Devam Bağ.	Varyanslar eşit	,328	,570	,42	45	,671	,14	,33	-,52	,80
	Varyanslar eşit değil			,38	10,87	,707	,14	,36	-,66	,95
Norm. Bağ.	Varyanslar eşit	2,247	,141	-1,21	45	,229	-,51	,42	-1,37	,33
	Varyanslar eşit değil			-1,36	13,93	,196	-,51	,38	-1,33	,30

(p<,05)

Test uygulanırken öncelikle Levene testine göre varyansları eşit olup olmadığına bakılmıştır. Buna göre, iki örnek varyansları **Levene testi** sonucuna göre Anlamlılık (Sig.) değerleri (p= ,224; ,570; ,141) 0,05'den büyük olduğu için varyansların türdeş olduğu belirlenmiş (p>0,05) ve varyansların eşit olduğu varsayımına göre Bağımsız iki örnek t testi sonuçları kullanılmıştır. Bağımsız iki örnek t testi tablosuna göre, anlamlılık (2-yönlü) sütunundaki değerlerin duygusal, devam ve normatif örgütsel bağlılık boyutları için 0,05'den büyük (p...>0,05) olduğundan araştırmanın H_1 hipotezi **Kabul Edilmemiştir**.

X kuşağı yöneticilerin sektör farklılığına göre örgütsel bağlılık düzeylerine yönelik olarak: H_2 = “Kamu ve özel sektörde çalışan X kuşağı yöneticilerin örgütsel bağlılık düzeyleri sektör farklılıklarına göre anlamlı farklılık göstermektedir.” hipotezi belirlenmiştir. Sektör farklılıklarına göre yöneticilerin örgütsel bağlılık düzeylerine yönelik bulgular elde etmek ve araştırma hipotezinin test edilmesi amacıyla Bağımsız iki örnek T testi uygulanmıştır. Test uygulanırken Levene testine göre varyansların eşit olup olmadığına bakılmış, test sonucuna göre Anlamlılık (Sig.) değerleri (p= ,152; ,533; ,893) 0,05'den büyük olduğu için (p>0,05) varyansların türdeş olduğu belirlenmiştir (Tablo 8).

Bağımsız iki örnek t testi tablosuna göre; anlamlılık (2-yönlü) sütunundaki değerlerin duygusal ve devam örgütsel bağlılık boyutları için 0,05'den büyük (p>0,05) olduğu, normatif örgütsel bağlılık boyutunda ise 0,05'den küçük (p<alfa 0,05) olduğundan araştırmanın dördüncü H_2 hipotezi **Kabul** edilmiştir. Buna göre, % 95 olasılıkla sektör farklılıkları değişkeninin, araştırmaya katılan kamu ve özel sektörde çalışan X kuşağı yöneticilerin örgütsel bağlılık düzeylerini etkilemesi açısından normatif bağlılık boyutunda (t=-,477; p=,014) anlamlı farklılıklar olduğu belirlenmiştir (Tablo 8). Buna karşın, X kuşağı yöneticilerin duygusal ve devam örgütsel bağlılık düzeylerini etkilemesi açısından sektör farklılığının anlamlı farklılıklar içermediği belirlenmiştir.

Tablo 8. X Kuşağı Yöneticilerin Sektör Farklılıkları Ve Örgütsel Bağlılık Düzeylerine Yönelik Bağımsız İki Örnek T-Testi Sonuçları

X Kuşağı		Varyansların eşitliği için Levene testi		Ortalamaların eşitliği için t-testi						
		F	P	t	Serbestlik derecesi (df)	Anlamlılık (2-yönlü)	Ort. fark	Std.hata farkı	%95 farkın güven aralığı	
									Alt	Üst
Duyg. Bağ.	Varyanslar eşit	,077	,152	-1,02	158	,305	-,15	,15	-,45	,14
	Varyanslar eşit değil			-1,03	156,75	,304	-,15	,14	-,45	,14
Devam Bağ.	Varyanslar eşit	,533	,467	1,48	158	,139	,20	,13	-,06	,48
	Varyanslar eşit değil			1,48	156,33	,140	,20	,13	-,06	,48
Norm. Bağ.	Varyanslar eşit	,018	,893	-4,77	158	,014	-,41	,16	-,73	-,08
	Varyanslar eşit değil			-2,47	157,91	,014	-,41	,16	-,73	-,08

(p<.05)

Sektör farklılığına göre, X kuşağı yöneticilerin normatif bağlılık boyutunda farklılığın hangi yönde oluştuğu belirlemek için Bağımsız iki örnek T testi grup istatistiklerine bakılmıştır. X kuşağı yöneticilerin ortalama puanları dikkate alındığında; normatif bağlılık boyutunda özel sektörde çalışan yöneticilerin (\bar{x} :3,3718) kamu sektör yöneticilerine (\bar{x} : 2,9604) göre daha yüksek düzeyde bağlılığa sahip oldukları belirlenmiştir (Tablo 9).

Tablo 9. Sektör Farklılıklarına Göre X Kuşağı Yöneticilerin Örgütsel Bağlılık T-Testi Grup İstatistikleri

	Sektör	n	Ort.	ss	Ortalamanın Std. Hatası
Duygusal Bağlılık	Kamu	82	3,5549	1,01229	,11179
	Özel	78	3,7094	,88005	,09965
Devam Bağlılık	Kamu	82	3,0346	,85976	,09494
	Özel	78	2,8269	,90670	,10266
Normatif Bağlılık	Kamu	82	2,9604	1,06391	,11749
	Özel	78	3,3718	1,03568	,11727

Y kuşağı yöneticilerin sektör farklılığına göre örgütsel bağlılık düzeylerine yönelik olarak: H_3 = “Kamu ve özel sektörde çalışan Y kuşağı yöneticilerin örgütsel bağlılık düzeyleri sektör farklılıklarına göre anlamlı farklılık göstermektedir.” hipotezi belirlenmiştir. Sektör farklılıklarına göre yöneticilerin örgütsel bağlılık düzeylerine yönelik bulgular elde etmek ve araştırma hipotezinin test edilmesi amacıyla Bağımsız iki örnek T testi uygulanmıştır. Test uygulanırken Levene testine göre varyansların eşit olup olmadığına bakılmış, test sonucuna göre Anlamlılık (Sig.) değerleri her üç boyutunda da (p= ,300; ,897; ,462) 0,05'den büyük olduğu için (p>0,05) varyansların eşit olduğu belirlenmiştir (Tablo 10).

Bağımsız iki örnek t testi tablosuna göre; anlamlılık (2-yönlü) sütunundaki değerlerin duygusal ve normatif örgütsel bağlılık boyutları için 0,05'den büyük (p>0,05) olduğu, devam örgütsel bağlılık boyutunda ise 0,05'den küçük (p<0,05) olduğu tespit edilmiştir.

Bu sonuca göre, araştırmanın H_3 hipotezi **Kabul** edilmiş olup, % 95 olasılıkla sektör farklılıkları değişkeninin, araştırmaya katılan kamu ve özel sektörde çalışan Y kuşağı yöneticilerin örgütsel bağlılık düzeylerini etkilemesi açısından devam bağlılık boyutlarında (t=1,80; p=,047) anlamlı farklılıklar olduğu belirlenmiştir (Tablo 10). Buna karşın, Y kuşağı yöneticilerin duygusal ve normatif örgütsel bağlılık düzeylerini etkilemesi açısından sektör farklılığının anlamlı farklılıklar içermediği belirlenmiştir.

Tablo 10. Y Kuşağı Yöneticilerin Sektör Farklılıkları Ve Örgütsel Bağlılık Düzeylerine Yönelik Bağımsız İki Örnek T-Testi Sonuçları

Y Kuşağı		Varyansların eşitliği için Levene testi		Ortalamaların eşitliği için t-testi						
		F	P	t	Serbestlik derecesi (df)	Anlamlılık (2-yönlü)	Ort. fark	Std.hata farkı	%95 farkın güven aralığı	
									Alt	Üst
Duyg. Bağ.	Varyanslar eşit	,081	,300	-1,16	148	,245	-,16	,14	-,45	,11
	Varyanslar eşit değil			-1,15	136,18	,250	-,16	,14	-,45	,12
Devam Bağ.	Varyanslar eşit	,017	,897	1,80	148	,047	,24	,13	-,02	,51
	Varyanslar eşit değil			1,80	143,51	,046	,24	,13	-,02	,51
Norm. Bağ.	Varyanslar eşit	,543	,462	-,46	148	,644	-,07	,16	-,41	,25
	Varyanslar eşit değil			-,46	138,79	,646	-,07	,16	-,41	,25

(p<.05)

Sektör farklılığına göre, Y kuşağı yöneticilerin devam bağlılık boyutunda farklılığın hangi yönde olduğu belirlemek için Bağımsız iki örnek T testi grup istatistiklerine bakılmıştır. Y kuşağı yöneticilerin ortalama puanları dikkate alındığında; devam bağlılık boyutunda **kamu sektöründe** çalışan yöneticilerin (\bar{x} :3,0392) özel sektör yöneticilerine (\bar{x} :2,7947) göre daha yüksek düzeyde bağlılığa sahip oldukları belirlenmiştir (Tablo 11).

Tablo 11. Sektör Farklılıklarına Göre Y Kuşağı Yöneticilerin Örgütsel Bağlılık T-Testi Grup İstatistikleri

	Sektör	n	Ort.	ss	Ortalamanın Std. Hatası
Duygusal Bağlılık	Kamu	68	3,5490	,93133	,11294
	Özel	82	3,7175	,83629	,09235
Devam Bağlılık	Kamu	68	3,0392	,82162	,09964
	Özel	82	2,7947	,83160	,09184
Normatif Bağlılık	Kamu	68	2,9890	1,06718	,12941
	Özel	82	3,0671	,99540	,10992

5. SONUÇ VE DEĞERLENDİRME

M.Ö. 3500 - M.Ö. 2000 yılları arasında yazıldığı düşünülen Sümerler'in çivi yazıtlarında yazılan; "Şu gençliğin hali ne olacak?" sözü (Önder, 2012:4), ile başlayan kendisinden sonra gelen kuşağa yapılan eleştirel yaklaşım, tarih boyunca varlığını devam ettirmiş ve kuşaklar arasında davranış ve bakış açılarında farklılıklar olduğu kabul edilmiştir. 1850'li yıllarda ortaya konulan kuşak teorisi ile her 25-30 yılda bir oluşan ve birbirinden farklı özelliklere sahip kuşakların bir arada yaşama ve aynı zaman da iş yapma durumunda oldukları kabul edilmiştir.

İnsanların doğdukları zaman dilimi, onların kişiliklerini, kaygı ve beklentilerini etkilemede önemli bir etken olmaktadır. Belli tarih aralıklarında doğan bireylerden oluşan kuşaklar, yetiştikleri sosyal ve kültür ortamının etkisiyle farklı kişilik özelliklerine sahip olmaktadır. Kişilik ve davranışlardaki değişime dayalı yapılan deneysel çalışmalarda kuşaklar arasında farklı davranış kalıpları olduğu, yirminci yüzyıl da yaşanan hızlı toplumsal ve teknolojik değişimlerle, kuşaklar arasında farklı kişilik özelliklerinin olduğu ve kazanılan temel tutumların kazanıldığı dönemin koşulları bir kuşaktan ötekine değiştiği ileri sürülmüştür.

Bazı araştırmacılar tarafından, kuşakların iş ve çalışma hayatına ilişkin görüşlerinde farklılıklar olduğu gözlemlenmiştir. Bebek Patlaması kuşağı çalışanları bir önceki kuşakta olduğu gibi yetişme dönemlerinde karşılaştıkları zorluklardan dolayı "**çalışmak için yaşamak**" düşüncesini ön planda tutmakla birlikte kariyerlerinde daha anlamlı hissettikleri işlerde çalışmak düşüncesine olumlu bakmışlardır. Bebek Patlaması kuşağı çalışanlarına

nazaran kuruma olan bağlılık derecelerinin daha az olduğu ifade edilen X kuşağı çalışanları ise iş ve yaşam dengesine önem vermekte ve “yaşamak için çalışmak” düşüncesine, Y kuşağı çalışanları ise, “önce yaşama daha sonra çalışma” düşüncesine öncelik vermişlerdir.

İşletmelerin çevresiyle etkin rekabet ederek varlıklarını devam ettirmelerinde insan unsuru hiçbir zaman önemini kaybetmemiş ve her zaman en değerli faktör olmuştur. Çalışma hayatında, örgütsel bağlılığı yüksek bireylerin örgüt kurallarını, örgütsel bağlılığı düşük olanlara kıyasla daha fazla benimsedikleri, örgütün amaç ve hedefleri doğrultusunda daha fazla çaba gösterdikleri kabul edilen bilimsel bir gerçekliktir. Bu çalışmada, Bebek Patlaması kuşağı, X kuşağı ve Y kuşağı yöneticilerinin karakteristik özellikleri ve iş yapma usullerinde farklılıklar olduğu ortaya konulmuş ve bu yöneticilerin iş yaşamlarındaki örgütlerine bağlılık düzeyleri araştırılmıştır.

Alan yazında örgütsel bağlılıkları açısından da kuşaklar arasında belirgin görüş ayrılıkları olduğu ileri sürülmüştür. Erden'e göre (2012), tüm kuşaklar kendi kuşaklarını örgüt bünyesinde bağlılık yönünden güvenilir görmelerine rağmen Baby Boomers kuşağı, kendilerinden genç kuşakları daha az güvenilir bulmaktadır. X kuşağı ve Y kuşağı çalışanları da kendi kuşak gruplarını bağlılık yönünden yetersiz bulsalar bile, kariyer hedeflerinden dolayı söz konusu hususu gündeme getirmediğini belirtmektedirler (Erden, 2012:29).

Bu araştırmanın amacı, İzmir ilinde faaliyet gösteren kamu ve özel sektörde çalışan farklı kuşak yöneticilerinin örgütsel bağlılık düzeylerinde kamu ve özel sektör farklılığının etkilerinin incelenmesi olarak belirlenmiştir. Araştırmanın evrenini, İzmir ilinin Buca, Gaziemir ve Karabağlar başta olmak üzere İzmir'in birçok bölgesinde konuşlu 10 kamu ve 25 özel sektör organizasyonlarından görev yapan 2450 yönetici oluşturmuştur. Araştırmaya örneklemi ise, Y kuşağı (150 kişi), X kuşağı (160 kişi) ve Bebek Patlaması kuşağı (47 kişi) olmak üzere toplam 357 yönetici oluşturmuştur. Bu yöneticiler, sektör grubuna göre; % 52,7 kamu, % 47,3 özel sektör olmak üzere dengeli bir dağılım sergilemişlerdir.

Kamu ve özel sektörde çalışan farklı kuşak yöneticilerinin örgütsel bağlılık düzeylerinde kamu ve özel sektör farklılığının etkilerinin belirlenmesi amacıyla yapılan analizler neticesinde elde edilen bulgular aşağıda sıralanmıştır.

Sektör farklılıklarına göre, kamu ve özel sektörde çalışan her üç kuşağın örgütsel bağlılık düzeyleri araştırılmış, kamu ve özel sektör farklılığının **Bebek Patlaması kuşağı** yöneticilerin duygusal, devam ve normatif örgütsel bağlılık düzeylerini etkilemesi açısından anlamlı farklılıklar içermediği belirlenmiştir. Genel özellikleri itibarıyla “İyimser” ve “Pozitif” olarak kabul edilen Bebek Patlaması kuşağı yöneticilerin örgütsel bağlılık düzeylerini etkilemesi açısından sektör farklılıklarının etkili olmadığı değerlendirilmiştir. Sektör farklılığına göre, kamu ve özel sektörde çalışan Bebek Patlaması kuşağı yöneticilerin örgütsel bağlılık boyutlarında farklılık olmadığı için ayrıca farklılığın hangi yönde belirlenmesine yönelik Bağımsız iki örnek T testi grup istatistiklerine yer verilmemiştir.

Buna karşın çalışan **X kuşağı** yöneticilerin örgütsel bağlılık düzeylerini etkilemesi açısından normatif bağlılık boyutunda **özel sektörde** çalışan yöneticilerin kamu sektör yöneticilerine göre daha yüksek düzeyde bağlılığa sahip oldukları belirlenmiştir. Literatür de yapılan bazı araştırmalarda, kamu ve özel sektör açısından farklılıklar ve bağlılık üzerine etki eden faktörler incelenmiş, özel sektör çalışanlarının kamu sektörü çalışanlarından daha yüksek düzeyde örgütsel bağlılığa sahip olduğunu belirlenmiştir (Zeffane, 1995, Lyons ve diğerleri, 2006). İzmir ilinde özel sektörde çalışan X kuşağı yöneticilerin ahlaki boyutta hissettikleri zorunluluk duygusu sonucu oluşan normatif bağlılıklarının daha yüksek düzeyde çıkması, bu sonucu doğrulaması açısından anlamlı bulunmuştur. Bu kapsamda, devlet garantisi olmadan görev yapan özel sektör yöneticilerinin örgütte kalma ile ilgili sorumluluk ve zorunluluk hissetmeyi ifade eden normatif bağlılık düzeylerinin daha yüksek düzeyde çıkması anlamlı bulunmuştur.

Y kuşağı yöneticileri ise, devam bağlılık boyutunda **kamu sektöründe** çalışan yöneticilerin özel sektör yöneticilerine göre daha yüksek düzeyde bağlılığa sahip oldukları belirlenmiştir. Kamu sektöründe çalışan Y kuşağı yöneticilerin özel sektörde çalışan yöneticilere göre daha yüksek bir düzeyde devam bağlılığına sahip olmasının en önemli nedeninin bu kuşak yöneticilerinin sahip oldukları iş pozisyonları kaybetme endişesi olduğu söylenebilir. Bu sonuç, kamu sektöründe çalışan Y kuşağı yöneticilerin özel sektörde çalışan yöneticilere göre devlet garantisi altında sahip oldukları iş pozisyonlarını kaybetme endişesini daha fazla taşıdıklarını, işten ayrılmaları halinde katlanmak zorunda oldukları maliyet daha fazla göz önüne aldıklarını göstermiştir. Kamu sektöründe devlet garantisi altında çalışan yöneticilerin işten ayrılmaları halinde katlanmak zorunda oldukları maliyet göz önüne alındığında devam bağlılık boyutunda edilen bu sonuç anlamlı bulunmuştur.

Kamu ve özel sektörde çalışan yöneticilerin Allen ve Meyer'in söz konusu üç boyutlu örgütsel bağlılık yaklaşımına göre en yüksek düzeyde katılım gösterdikleri ifadeler duygusal bağlılıkla ilgili ifadeler olurken onu sırasıyla normatif ve devamlılık bağlılığı ile ilgili ifadeler izlediği belirlenmiştir (Tablo 9 ve 11). Elde edilen bu veriler yöneticiler düzeyinde en önemli faktörün duygusal bağlılık faktörü olduğu anlaşılmıştır.

Bu çalışmasından elde edilen sonuçlar, yürütülen kapsamlı bir literatür araştırması ve sahadan toplanan verilerle dönük istatistiksel uygulamalar sonucunda; Bebek Patlaması kuşağı açısından sektör farklılığının önemi olmadığı anlaşılmıştır. Bu kuşağa mensup yöneticilerin yaş ve ulaşılacak kariyer hedefleri dikkate alındığında elde edilen bu sonuç anlamlı bulunmuştur. Buna karşın özel sektörde çalışan, "Geçiş kuşağı" olarak da kabul edilen X kuşağı yöneticilerinin ahlaki değerleri esas alan normatif bağlılık boyutunda özel sektörün etkili olduğu belirlenmiştir. Y kuşağı yöneticilerinin ise, aldıkları eğitim, yaş ve yüksek kariyer beklentileri doğrultusunda devam bağlılıklarında kamu sektörünün etkili olduğu belirlenmiştir.

Sonuç olarak, günümüz iş dünyasında aynı örgütlerde birlikte çalışmak durumunda olan farklı karakter ve iş anlayışına sahip Bebek Patlaması, X ve Y kuşağı yöneticilerinin, örgütsel bağlılık düzeylerinde kamu ve özel sektör ayırımının etkili olduğu istatistiksel olarak anlamlı bulunmuştur.

KAYNAKÇA

- Acılıoğlu, İ. (2015). "İş"te Y Kuşağı, Ankara: Elma Yayınevi.
- Aka, B. ve Özmutaf, N.M. (2015). "Havacılık Alanında Çalışanların İş Stresi İle Başa Çıkma Davranışının Takım Performansına Etkisi: Ampirik Bir Yaklaşım", III. Ulusal Havacılık Teknolojisi Ve Uygulamaları Kongresi, Düzenleyen: Ege Üniversitesi, 23-24 Ekim 2015, İzmir, 296-308.
- Aka, B. ve Kayalar, M. (2016). "Y Kuşağı Eğitilenlerin Potansiyel Örgütsel Bağlılık Düzeyleri Üzerine Bir Araştırma", VIII. Uluslararası Eğitim Araştırmaları Kongresi, 19 Mart Üniversitesi, 7-11 Mayıs 2016, Çanakkale, 1696-1716.
- Altıntuğ, N. (2012). "Kuşaktan Kuşağa Tüketim Olgusu Ve Geleceğin Tüketici Profili", Süleyman Demirel Üniversitesi Organizasyon ve Yönetim Bilimleri Dergisi, 1 (4), 203-212.
- Arslan, A. ve Staub, S. (2015). "Kuşak Teorisi ve İç Girişimcilik Üzerine Bir Araştırma", KAÜ İİBF Dergisi, 6(11), 1-24.
- Atak, Metin. (2009). Öğrenen Örgüt ve Örgütsel Bağlılık İlişkisi. Doktora Tezi, Atatürk Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Erzurum.
- Bahar, E. (2011). İşletme Yönetimi, İstanbul: Beta Yayınları.
- Bakan, İ. (2011). Örgütsel Stratejilerin Temeli Örgütsel Bağlılık, Kavram, Kuram, Sebep ve Sonuçlar, Ankara: Gazi Kitabevi.
- Bakır, Aslı. Ağıroğlu. (2013). Öğretmenlerin paylaşılan liderlik ve örgütsel bağlılık algıları arasındaki ilişkinin analizi. Doktora Tezi, İnönü Üniversitesi Eğitim Bilimleri Enstitüsü Eğitim Bilimleri Anabilim Dalı Eğitim Yönetimi Ve Denetimi Bilim Dalı, Malatya.
- Balay, R. (2014). Yönetici Ve Öğretmenlerde Örgütsel Bağlılık, Ankara: Nobel Yayın Dağıtım.
- Barutçugil, İ. (2004). Stratejik İnsan Kaynakları Yönetimi, İstanbul: Kariyer Yayıncılık.
- Bayram, L. (2005). "Yönetimde Yeni Bir Paradigma: Örgütsel Bağlılık", Ankara: Sayıştay Dergisi, Sayı:59.
- Benlisoy S. (2008). "Mit ile Gerçeklik Arasında 68'i Hatırlamak", Mesele Kitap Dergisi, 24(1), 30-33.
- Bennet, S. E. ve Rademacher, W.E. (1997). After the boom: The politics of Generation X", S C. Craig ve S. E. Bennett, Rowman (Ed), Littlefield Publishers, published in USA, Bostan Way, Lanham, Maryland 20706.
- Berkup, Sezin Baysal. (2015). Sosyal Ağlarda Bireysel Mahremiyet Paylaşımı: X ve Y Kuşakları Arasında Karşılaştırmalı Bir Analiz. Doktora Tezi, Ege Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Halkla İlişkiler Ve Tanıtım Anabilim Dalı, İzmir.
- Çakır, Ö. (2001). İşe Bağlılık Olgusu ve Etkileyen Faktörler, Ankara: Seçkin Yayıncılık.

- Çetin Aydın, G. ve Başol, O. (2014). “X Ve Y Kuşağı: Çalışmanın Anlamında Bir Değişme Var mı?”, *Electronic Journal of Vocational Colleges*, 4(4), 1-15.
- Çoban, D. (2010). Okulların akademik iyimserlik düzeyi ile öğretmenlerin örgütsel bağlılığı arasındaki ilişki. *Bilim Uzmanlığı Tezi, İnönü Üniversitesi Eğitim Bilimleri Enstitüsü Eğitim Bilimleri Anabilim Dalı Eğitim Yönetimi ve Denetimi Bilim Dalı*, Malatya.
- Dubin, R., Champoux, J. E. ve Porter, L. W., (1975). “Central Life Interests and Organizational Commitment of Blue-Collar and Clerical Workers”, *Administrative Science Quarterly*, 20(2), 411-421.
- Erden Ayhün, S. (2013). “Kuşaklar Arasındaki Farklılıklar Ve Örgütsel Yansımaları”, *Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Ekonomi Ve Yönetim Araştırmaları Dergisi*, 2(1):93-112.
- Güney, S. (2001). *Yönetim ve Organizasyon*, Ankara: Nobel Yayın Dağıtım.
- Güney, S. (2011). *Örgütsel Davranış*, Ankara: Nobel Yayıncılık.
- Göka, E. (2009). *Türklerde Liderlik ve Fanatizm*, İstanbul: Timaş Yayınları.
- Gökçe, O. ve Çukurçayır, A. (2005). *Bilimsel Araştırma Yöntemleri*, Konya: Selçuk Üniversitesi Yayınlar.
- Haeberle, K., Herzberg J. ve Hobby T. (2009). “Leading the Multigenerational Work Force”, *Healthcare Executive*, 24 (5), 66-67.
- Howe, N. ve Strauss, W. (1992). “The New Generation Gap”, *The Atlantic Monthly*, ss. 67-89.
- İbicioğlu, H., (2000). “Örgütsel Bağlılıkta Paradigmatik Uyumun Yeri”, *D.E.Ü.İ.İ.B.F. Dergisi*, 15 (1): 13-22.
- İnce, M. ve Gül, H. (2005). *Yönetimde Yeni Bir Paradigma: Örgütsel Bağlılık*, Konya: Çizgi Kitabevi.
- İşcan, Ö. F. ve Naktiyok, A. (2005). *Dijital Çağ Örgütleri*, İstanbul: Beta Yayınları.
- İşçimen, D. S. (2012). *Y Kuşağı Çalışanların İş Yaşamından Beklentilerinin Karşılama Düzeyi İle Kurumsal Bağlılık Arasındaki İlişki ve Bir Örnek Uygulama*. Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Bahçeşehir Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- Lancaster L., Stillman D. (2002). *When Generations Collide: Who They Are, Why They Clash, How To Survive The Generational Puzzle At Work*. New York: Harper Business. <http://www.refresher.com/lftgenerations.html> (Erişim tarihi: 14 Ekim 2016).
- Karaaslan, S. (2014). *Kuşaklararası Farklılıkları Örgütler Üzerinden Anlamak: Bir Alan Araştırması*, Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Ankara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara.
- Keleş, H. N. (2011). “Y Kuşağı Çalışanlarının Motivasyon Profillerinin Belirlenmesine Yönelik Bir Araştırma”, *Organizasyon ve Yönetim Bilimleri Dergisi*, 3(2):129-139.
- Koçel, T. (2013). *İşletme Yöneticiliği, Yönetim ve Organizasyon, Organizasyonlarda Davranış, Klasik Modern-Çağdaş ve Güncel Yaklaşımlar*, İstanbul: Beta Basım Yayın Dağıtım.
- Kotler P. ve Armstrong G. (2004). *Principles of Marketing*, New Jersey: Prentice Hall.
- Köse, O. (2014). *Orgüt Kültürü Ve Örgütsel Bağlılık Arasındaki İlişkinin İncelenmesi: Bir Kamu Kurumunda Alan Araştırması*. Doktora Tezi, Sakarya Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Çalışma Ekonomisi Ve Endüstri İlişkileri, Sakarya.
- Kuran, E. (2012). *Yaşasın Y Kuşağı*. *Hurriyet Gazetesi*, *Hurriyet Magazin Hattı*. Ayşe Arman Raporajı, www.hurriyet.com.tr/magazin/magazinhatti/23448012.asp. (Erişim Tarihi: 08 Ağustos 2016).
- Kuran, E. (2014). *İş dünyası kendini Z kuşağına hazırlamalı*. <http://www.sigortacigazetesi.com.tr/is-dunyasi-kendini-z-kusagina-hazirlamali/> (Erişim Tarihi: 14 Ekim 2016).
- Kuran, E. (2015). *Kendini ve Jenerasyonunu Hafife Alma, Dostum!*. <http://ropart.bilgi.edu.tr/filter/guz2014/EVRIM-KURAN> (Erişim Tarihi:13 Ekim 2016).
- Kuyucu, M. (2014). “Y Kuşağı Ve Facebook: Y Kuşağının Facebook Kullanım Alışkanlıkları Üzerine Bir İnceleme”, *Elektronik Sosyal Bilimler Dergisi*, 13(49):55-83.

- Kyles, D. (2005). "Managing Your Multigenerational Workforce", *Strategic Finance*, 87(6), 53-55.
- Lamm, M. ve Meeks, M. (2009). "Workplace Fun: The Moderating Effects Of Generational Differences", *Employee Relations*, 6 (31), 613-631.
- Lower, J. (2008). "Brace Yourself Here Comes Generation Y". *Critical Care Nurse*, 28 (5), 80-85.
- Mengi, Z. (2009). İş başarısında kuşak farkı, <http://www.kigem.com/is-basarisinda-kusak-farki.html> (Erişim tarihi: 16 Haziran 2016).
- Meyer, J. P., ve Allen, N. J. (1984). "Testing the "side-bet theory" of organizational commitment: Some methodological considerations", *Journal of applied psychology*, 69(3), 372-379.
- Meyer John P.; Allen J. N. ve Gellatly, I. R. (1990). "Affective and Continuance Commitment to the Organization: Evaluation of Measures and Analysis of Concurrent and Time-Lagged Relations", *Journal of Applied Psychology*, 75(6), 710-720.
- Meyer, Jhon. P. ve Allen, J. N. (1991). "A three-component conceptualization of organizational commitment", *Human Resource Management Review*, 1(1), 61-89.
- Meyer, J. P., Stanley, D. J., Herscovitch, L. ve Topolnytsky, L. (2002). "Affective, Continuance, and Normative Commitment to The Organization: A Meta-Analysis of Antecedents, Correlates and Consequences", *Journal of Vocational Behavior*, 61, 20-52.
- Moss, S. (2010). Generational Cohort Theory. *Psychlopedia*, Key theories, Developmental Theories, <http://www.sicotests.com/psyarticle.asp?id=374> (Erişim Tarihi: 27 Eylül 2016).
- Mowday R. T., Porter L. W. ve Steers R. M. (1982). *Employee-Organization Linkages: The Psychology of Commitment Absenteeism and Turnover*, New York: Academic Press.
- Mücevher, M. H. (2015). X Ve Y Kuşağının Birbirlerine Karşı Özellik Ve Etkileşim Algıları: SDÜ Örneği. Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Isparta.
- Öz, Ü. (2015). XYZ Kuşaklarının Özellikleri Ve Y Kuşağının Örgütsel Bağlılık Düzeyi Analizi. Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Atılım Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara.
- Özer, P. S., Eriş, E. D. ve Timurcanday Özmen, Ö. N. (2013). "Kuşakların Farklılaşan İş Değerlerine İlişkin Emik Bir Araştırma", *Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 38(10):123-142.
- Pilcher, J., (1994). "Mannheim's Sociology Of Generations: An Undervalued Legacy", *British Journal of Sociology*, 45(3), 481-495.
- Polatçı, S., Ardıç, K. ve Türkan, G. (2014). Bağlılık Boyutlarının Tükenmişlik Boyutları Üzerindeki Etkisinin İncelenmesi *Journal Of Management & Economics*, 21(2), 281-292.
- Reeves T. C. ve Oh E. (2008). Generational Differences, in *Handbook of Research on Educational Communication and Technology*. Ss.296-297. J.M.Spector, M.D. Merrill, J.V. Merrienboer, M.P. Driscoll (Ed.), Athens, Georgia,
- Robbins, S. P. ve Judge, T. (2012). *Örgütsel davranış*, İ. ERDEM (Çev.), İstanbul: Nobel Yayınları,
- Senbir, H. (2004). *Z Son İnsan Mı?*, İstanbul: O Kitaplar.
- Serçemeli, A. G. M., Kurnaz, A. G. E. ve Özcan, A. G. M., (2015). "Y Kuşağı Öğrencilerinin Muhasebe Eğitimine Bakışı: Atatürk Üniversitesi İİBF'de Bir Araştırma", *Süleyman Demirel University The Journal of Faculty of Economics and Administrative Science*, 20(1): 261-276.
- Sıgrı, Ü. (2007). "İş Görenlerin Örgütsel Bağlılıklarının Meyer Ve Allen Tipolojisiyle Analizi: Kamu Ve Özel Sektörde Karşılaştırmalı Bir Araştırma", *Anadolu University Journal of Social Sciences*, 07(2), 261-278.
- Tolbize, A. (2008). *Generational Differences in the Workplace*. Research and Training Center on Community Living at the University of Minnesota, Cilt:1:21. http://rtc.umn.edu/docs/2_18_Gen_diff_workplace.pdf (Erişim Tarihi: 01 Nisan 2016).

- Toruntay, H. (2011). X Ve Y Kuşağı Üzerinde Karşılaştırmalı Bir Araştırma. Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi, İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- Türk, A. (2013). Y Kuşağı, İstanbul: Kafekültür Yayıncılık.
- Türk Dil Kurumu, Güncel Türkçe Sözlük, <http://www.tdk.gov.tr/>, (Erişim tarihi: 15 Kasım 2015).
- Türk Dil Kurumu, Büyük Türkçe Sözlük. <http://www.tdkterim.gov.tr/bts/>,(Erişim tarihi: 01 Aralık 2016).
- Twenge, J. M. ve Campbell, W. K. Asrın Vebası: Narsisizm İleti, Ö. Korkmaz (Çev.), İstanbul: Kaknüs Yayınları.
- Twenge, J.M. (2013). Ben nesli, E. Öztürk Çev.), İstanbul: Kaknüs Yayınları.
- Varlı, H. (2014). Örgütsel Bağlılık Ve Örgütsel Vatandaşlık Davranışı Arasındaki İlişkiler. Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Aksaray Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Aksaray.
- Varoğlu, D. (1993). Kamu Sektörü Çalışanlarının İşlerine ve Kuruluşlarına Karşı Tutumları, Bağlılıkları ve Değerleri. Doktora Tezi, Ankara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara.
- Wahn, J. E., (1998). “Sex Differences In The Continuance Component Or Organization Commitment”, *Administrative Science Quarterly*, 40(1-4), 228-255.
- Yelkikalan, N., Altın E. (2010). “Farklı kuşakların Yönetimi”, *Yönetim Bilimleri Dergisi*, 8(2): 13-17.
- Zemke, R., Raines, C. ve Filipczak, B. (2000). *Generations at Work: Managing the Clash of Veterans, Boomers, Xers and Nexters in Your Workplace*, New York: AMACOM Books.

ARAŞTIRMA MAKALESİ / RESEARCH ARTICLE

ŞEHİR HASTANESİNDE HASTA MEMNUNİYETİ ARAŞTIRMASI: ISPARTA İLİ ÖRNEĞİ*

PATIENT SATISFACTION RESEARCH IN THE CITY HOSPITAL: ISPARTA PROVINCE EXAMPLE

Arş. Gör. Durmuş GÖKKAYA¹

Arş. Gör. Dilruba İZGÜDEN²

Prof. Dr. Ramazan ERDEM³

ÖZ

Hasta memnuniyeti, sağlık kurumlarının önemli kalite ve performans göstergeleri arasında yer almaktadır. Hasta memnuniyetinin sağlık kurumları açısından bu denli önemli oluşu kavramı birçok çalışmaya konu yapmıştır. Sağlıkta Dönüşüm Programı kapsamında sağlık sektöründe meydana gelen reformlardan biri de Şehir Hastaneleri projesidir. Şehir hastaneleri, Kamu-Özel Ortaklığı modeliyle finansmanı sağlanarak hayata geçirilmiştir. Bu geçiş sürecinden çalışanlar kadar hastalar da etkilenmektedir. Bu kapsamda çalışmanın amacı Isparta Şehir Hastanesinde hizmet alan hastaların memnuniyet düzeylerini tespit etmektir. Aynı zamanda örnekleme dâhil edilen hastaların Devlet Hastanesi, Gülkent Hastanesi ve Kadın Doğum ve Çocuk Hastalıkları Hastanesinin Isparta Şehir Hastanesine dönüşmesine dair görüşlerinin belirlenmesi de bir diğer amaç olarak ele alınmaktadır. Çalışma kapsamında hasta memnuniyeti dört farklı boyutta, fiziksel ortam, genel memnuniyet, personel memnuniyeti ve zaman boyutlarında ele alınarak, hastaların memnuniyet düzeyleri incelenmiştir. Hastaların bu dört boyut çerçevesinde hastaneden oldukça memnun oldukları tespit edilmiştir. Özellikle şehir hastanesinde kullanılan araç gereçlerin kalitesi, muayene odalarının rahatlığı, hijyen koşullarının uygunluğu, hastanenin fiziki görünümü ve ferahlığı hastaları memnun eden faktörler arasındadır. Diğer yandan hasta memnuniyetini düşüren başlıca faktörler arasında şehir hastanesine ulaşım sorunu, tıbbi sekreterlerin olmaması, hastane içi karışıklık/büyüklik, hastane içi ulaşım, otopark ve kantin vb. yer almaktadır.

Anahtar Kelimeler: Hasta Memnuniyeti, Şehir Hastaneleri, Isparta Şehir Hastanesi.

JEL Sınıflandırma Kodları: I10, I30, L78, L88.

ABSTRACT

Patient satisfaction is among the important quality and performance indicators of health institutions. The importance of this concept of patient satisfaction is the subject of many studies in terms of health institutions. One

* Bu çalışma 05-07 Ekim 2017 tarihinde Süleyman Demirel Üniversitesi'nde yapılan "Congress on International Economic and Administrative Perspectives: Sustainable Global Competition" özet bildirisi olarak sunulmuştur.

¹ Süleyman Demirel Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Sağlık Yönetimi Bölümü, durmusgokkaya@gmail.com, <https://orcid.org/0000-0002-6713-1748>

² Süleyman Demirel Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Sağlık Yönetimi Bölümü, dilrubaizguden@sdu.edu.tr, <https://orcid.org/0000-0002-6938-8854>

³ Süleyman Demirel Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Sağlık Yönetimi Bölümü, ramazanerdem@sdu.edu.tr, <https://orcid.org/0000-0002-5986-8280>

of the reforms that take place in the health sector within the Health Transformation Program is the City Hospitals project. City hospitals have implemented with the finance attained through the Public-Private Partnership model. Not only the employees but also the patients are affected from this transition process. In this context the purpose of the study is to determine the satisfaction levels of the patients receiving services in Isparta City Hospital. At the same time, the determination of the views of the patients included in the sample on the transformation of the State Hospital, Gülkent Hospital and Gynecology and Childhood Hospital into Isparta City Hospital is also considered as another purpose. Within the scope of the study, the level of patient satisfaction is examined in four different dimensions - physical environment, general satisfaction, staff satisfaction and time dimensions. It is determined that patients are quite satisfied with the hospital in terms of these four dimensions. Especially the quality of the equipment used in the city hospital, the comfort of the examination rooms, the hygienic suitability, the physical appearance and the refreshment of the hospital are among the factors that are pleasing to the patients. On the other hand the problem of transport to the city hospital, the lack of medical secretaries, hospital confusion/size, in hospital transportation, parking and canteen etc. are among the main factors that reduce patient satisfaction.

Keywords: Patient Satisfaction, City Hospitals, Isparta City Hospital.

JEL Classification Codes: I10, I30, L78, L88.

1. GİRİŞ

Globalleşmenin bir sonucu olarak günümüzün rekabet şartları, işletmeleri rekabette fark sağlayacak yardımcı yöntemler aramaya itmiştir. İşletmelerin ayakta kalması ve yaşamlarını sürdürebilmeleri; müşteri merkezli ve kaliteli hizmet vermelerine bağlıdır (Koparal, 1997: 324). İşletmeler açısından “müşteri değerlendirme basamağı” çok önemli bir süreçtir. Kalite açısından, müşteri ihtiyaç ve beklentilerinin sunulan ürün ya da hizmete yansıtılması olduğundan dolayı müşterilerin ihtiyaç ve beklentilerinin bilinmesi hayati önem taşımaktadır (Koçel, 2007: 289). Bu beklentilerin ortaya konulmasında genelde memnuniyet araştırmalarından faydalanılır. Serbest piyasa ekonomisinde oluşan bu durum sağlık piyasasında da son yıllarda oldukça rağbet görmektedir. Neo-Liberal politikaların etkisiyle sağlık sektörü de giderek piyasalaşmakta ve özelleşmektedir. Özel sağlık kuruluşların sayısının artmasıyla birlikte artan rekabet koşulları sağlık sektöründe de fazlasıyla hissedilmektedir. Bu bağlamda hastalar bir “müşteri” gibi görülerek piyasa mantığı çerçevesinde ele alınıp buna göre hizmet üretimi gerçekleştirilmektedir. Bu yüzden hastaneler hasta memnuniyetini önemseyerek hastaneye daha çok hasta çekmek ve gelen hastayı da sadakatli bir müşteri haline getirmek için hasta memnuniyeti araştırmalarını oldukça önemsemektedirler.

Son yıllarda Türkiye’deki bazı şehirlerdeki devlet hastaneleri “Entegre Sağlık Kampüsleri”, “Sağlık Kentleri”, “Bölge Hastaneleri” ya da daha yaygın olan “Şehir Hastaneleri” adı altında tek bir komplekste birleştirilerek “Kamu-Özel Ortaklığı” modeliyle finansmanın sağlanması, kurulması ve işletilmesi gündeme gelerek uygulamaya konulmuştur. Bundan sonra kamu kurumları olan devlet hastaneleri yarı özerk hale getirilerek, özel şirketle ortak hizmet vermeye devam edecektir. Bu durum göstermektedir ki, sağlık hizmetleri daha da piyasa merkezli hale getirilecektir. Bunun sonucunda da kamu-özel ortaklığıyla yönetilen hastane eskiye kıyasla daha çok kâr merkezli çalışacağı için hasta sayısı artırımına gidilecek ve hasta memnuniyetine oldukça önem verilecektir. Bu durumda rekabet artacak ve hastaneler hizmetlerini daha çok hasta odaklı hale getirmeye çalışacaklardır.

Sağlık sektöründe hasta merkezli hizmet sunumu için, hasta memnuniyeti hastanelerde önemli faaliyetlerin başında yer almaktadır. Günümüzde artan rekabet koşulları, teknoloji, eğitim düzeyi ve iletişim olanakları sağlık kurumlarında hasta memnuniyetini, faaliyetlerinin odağına almayı zorunlu hale getirmiştir (Aydın vd, 2011: 212). Ayrıca bu faktörlere bağlı olarak hastaların eskiye nazaran daha çok bilinçlenmesi, sağlık kurumlarında hasta memnuniyetini önemli bir konu haline getirmiştir.

Hasta memnuniyeti, kaliteli hizmetin önemli bir fonksiyonu ve aynı zamanda önemli bir performans ölçüm aracıdır. Hastaların memnuniyet seviyelerinin saptanması, hizmet kalitesinin yükseltilmesi ve hastaların beklentileri yönünde daha nitelikli hizmet verilmesi açısından önemlidir (Söylemez, 2009: 111). Sağlıkta Dönüşüm Programı kapsamında sağlık sistemlerinde yapılan son reformlardan olan Şehir Hastaneleri projeleri uygulamaya geçilerek bazı şehirlerde hastaneler açılarak hizmet vermeye başlamıştır. Büyük hedeflerle yapılan bu hastaneler vatandaşlarda çeşitli beklentiler oluşturmuştur. Bu bağlamda bu çalışmanın amacı Isparta Şehir Hastanesinde hizmet alan hastaların memnuniyet düzeylerini ölçmektir. Aynı zamanda hastaların Devlet Hastanelerinin Şehir Hastanesine dönüşmesine dair görüşleri de bu kapsamda incelenecektir.

2. ŞEHİR HASTANELERİNDE HASTA MEMNUNİYETİ

Sağlık sistemlerinde son zamanlarda büyük değişimler yaşanmaktadır. 1980’li yıllardan itibaren dünya genelinde Neo-liberal politikalar uygulanmaya başlanmıştır. Bu politikalarla birlikte diğer sektörlerde olduğu gibi sağlık sektöründe de önemli reformlar gündeme gelmiş, son yıllarda ise bu değişim yeniden ivme kazanarak hızlanmıştır. Günümüzde halkın kamu ve özel sağlık kurumlarından sınırsız ve sistematik olarak yararlandırılması, kaliteli sağlık bakım hizmetleri, bilgi teknolojisi ve modern cihazların sağlık sistemine entegre edilmesi, hasta güvenliği ve hasta memnuniyetinin birincil önemde yer alması gibi çalışmalar artarak devam etmektedir (Aslan vd., 2008: 23-24).

Hastaneler, sağlık hizmetlerini sunmakla görevli olan kurumlardır. Hastaneler bu görevlerini yerine getirirken kaliteyi devamlı dikkate almaları ve bu yönde girişimlerde bulunmaları önemlidir. Bununla birlikte hasta ilişkileri ve hasta memnuniyetine gereken özeni gösterip, tüm çalışanların hastalara karşı memnuniyeti artırıcı faaliyetleri benimsemeleri de gerekmektedir (Büber ve Başer, 2012: 265). Ayrıca hastaneler bir ülkenin sağlığa verdiği önemin en iyi göstergesidir.

Günümüzde sağlık kurumları, hastaların medikal ihtiyaçları ile birlikte, estetik, duygusal, kültürel ihtiyaç ve beklentilerine de cevap verebilir duruma gelmek zorunda kalmışlardır. Nedeni ise, bir sağlık kurumunun başarısının hastanın memnun olarak tedaviye devam etmesi ve bu tedavi sürecinin sonuçlandırılmasına bağlı olmasıdır. Hizmetlerden tatmin olmayan hasta tedaviyi yarıda kesebilmekte veya başka sağlık kurumlarına başvurabilmektedir. Bu durumda sağlık işletmesi açısından başarısız hizmet üretimi söz konusudur. Bu nedenle sağlık kurumlarının başarısı, memnun olmuş hastanın katılımı ile tedaviyi uygulamak ve sonuçlandırmak şeklinde ele alınabilecektir (Güllülü vd., 2008: 28). Sağlık hizmetlerinde hasta bireyin rolünün pasif konumdan aktif konuma geçişi 1960’ların sonlarında başlamıştır. Bu zamanlarda kendini gösteren teknolojik gelişmeler, sağlık sisteminde kayda değer değişiklikleri beraberinde getirmiştir. Toplumlar eğitim seviyesinin yükselmesi ile birlikte daha bilgili ve sunulan hizmeti eleştirip sorgulayan tüketiciler ortaya çıkmaya başlamıştır. Son zamanlarda hastanelerde de artık hastalar kendi sağlık bakımına katılmak ve karar verme sürecinde kendi durumlarının ne olduğunu öğrenmek, tanımlarını anlamak istemektedirler. Bu nedenle artık sunulan sağlık bakım hizmetinin kalitesi yalnızca sağlık ekibinin tanımladığı ve belirlediği boyutta görülmemekte, buna hastaların kararları da büyük ölçüde etki etmektedir (Çoban ve Kaşıkçı, 2008: 166).

Sağlık hizmetlerinin kalitesini, verimliliğini, etkinliğini ve dolayısıyla performansını ortaya koymada kullanılan önemli kavramlardan biri de hasta memnuniyetidir. Son zamanlarda sağlık kurumları hastaların beklenti ve ihtiyaçları ile sağlık hizmetlerinden memnuniyet sonuçlarına göre hareket etmektedirler. Sağlık hizmetlerinde hasta odaklı hizmet sunumu anlayışın ön plana çıkmasıyla birlikte hasta memnuniyeti ve yanı sıra hasta memnuniyetini değerlendirme çalışmaları da önem kazanmıştır (Kırılmaz, 2013: 13).

Hasta memnuniyeti, kaliteli hizmetin önemli bir fonksiyonudur. Hastaların memnuniyet düzeylerinin saptanması, hizmet kalitesinin yükseltilmesi ve hastaların beklentileri yönünde daha nitelikli hizmet verilmesi bakımından önemlidir. *Hasta memnuniyeti “hastanın değer ve beklentilerinin ne düzeyde karşılandığı konusunda bilgi veren ve esas otoritenin hasta olduğu, bakımın kalitesini gösteren temel ölçüt”* olarak tanımlanmıştır (Söylemez, 2009: 111). Ayrıca hasta memnuniyeti, hastane bakım kalitesi algıları, demografik özellikler, kişisel özellikler, geçmişteki tecrübeler, tutumlar, beklentiler, bakım sonuçları, hastane fiziksel kaynakları, örgütsel yönetim, kaliteyi hatırlama, hastanede kalış süresi, kurumsal özellikler ve hastalık özelliklerinden etkilenen kompleks bir konudur (Taşlıyan ve Gök, 2012: 76). Ek olarak hasta memnuniyeti; *“hastaların aldıkları sağlık hizmeti veya tıbbi bakımla ilgili beklenti, deneyim ve değer yargılarını ihtiva eden ve daha çok hastaların algılamalarına dayanan bir kavramdır”* (Kırılmaz, 2013: 13).

Hasta memnuniyetini etkileyen faktörler üç gruba ayrılabilir. Bunlar; hastaya ilişkin özellikler, hizmet verenlere ilişkin özellikler ve kurumsal özelliklerdir. Birinci olarak hastaya ilişkin özellikler; hastanın yaşı, cinsiyeti eğitim düzeyi, sosyal güvence durumu, gelir durumu, hastalığının cinsi ve hastanede kalış süresi vb. gibi unsurları içerir. Kişiden kişiye değişen bu özellikler sağlık hizmetlerinden duyulan memnuniyet seviyesiyle yakından ilgilidir. İkinci olarak hizmet verenlere ilişkin özellikler; sağlık personelinin kişilik özelliği, eğitim düzeyi, hastaya gösterilen şefkat, ilgi ve nezaket unsurlarını içermektedir. Üçüncü ve son olarak ise kurumsal özellikler; sağlık hizmetinin verildiği hastanenin devlet, üniversite veya özel hastane olması ile fiziki (aydınlıkta, ısı, havalandırma bekleme salonları, otopark vb.) imkânları içinde barındıran özelliklerdir. (Özer ve Çakıl, 2007:141-142; Kırılmaz, 2013: 13; Draper et al, 200: 464-465; Andaleeb, et al, 2007: 264-265).

Hastaların sağlık hizmetlerini algılama düzeyleri geniş ölçüde hastanın sosyal durumuna, eğitim düzeyine, kültürel geçmişine bağlıdır. Bu özellikler nedeniyle hastalar farklı memnuniyet düzeylerine sahip olabilmektedirler. Aynı zamanda sağlık çalışanlarından alınan hizmet, fiziki çevre, yemek ve oda hizmetleri vb. memnuniyet için göstergelerdir (İçli vd. 2006: 383). Davis ve Bush'un (2003: 272-273) yaptıkları çalışmada hastaların sosyo-demografik özellikleri, psikolojik durumları ve sağlık hizmetlerinden beklentilerinin memnuniyet düzeylerini etkilediği belirtilmektedir. Erdem vd. (2008:106) demografik değişkenlerin hasta memnuniyetinde bir farklılık oluşturup oluşturmadığını incelemiş ve eğitim düzeyinin ve cinsiyetin bazı hasta memnuniyeti boyutlarında farklılığa neden olduğunu göstermişlerdir. Lewis (1994:655-656) ve Sarp ve Tükel (1999:149) yaptıkları araştırmalarda eğitim düzeyi yükseldikçe hizmetlerden duyulan memnuniyetin azaldığı saptanmıştır. Thi vd. (2002:493) tarafından yapılan çalışmada da yaş, cinsiyet ve medeni durum gibi sosyo-demografik faktörlerin hasta memnuniyetini etkilediğini göstermişlerdir. Yaşlı hastaların gençlere, erkek hastaların kadınlara ve evli hastaların bekarlara göre hastane hizmetlerinden daha fazla memnun oldukları sonucuna ulaşmışlardır.

Hasta memnuniyet araştırmaları sağlık sisteminin yönetilmesi ve tasarlanması için vazgeçilmez bir kalite değerlemesidir. Bu tür araştırmalar, hasta memnuniyetine etki eden faktörlerin geliştirilmesine veya yeniden planlanmasına yardımcı olmaktadır (Emhan ve Bez, 2010: 242). Dolayısıyla sağlık hizmetlerinde hasta memnuniyetinin değerlendirilmesi, hizmet kalitesinin bir değerlendirmesidir (Hayran vd., 2008: 6). Hasta memnuniyet araştırmalarının amacı, hastaların aldıkları hizmetin kalitesini nasıl bulduklarının öğrenilmesi, onların memnuniyetlerini etkileyen faktörlerin öncelik sıralamasının belirlenmesi, kurumu tercih nedenleri, kurumdaki beklentileri, hizmet sunum sürecinde yaşanan uygunsuzluklar ve hizmet sunum tarzının bu beklentileri karşılayacak şekilde tasarlanması şeklinde sınıflandırılabilir (Yılmaz, 2001: 5).

Türk sağlık sektörü ve sistemi dünyadaki gelişmeler doğrultusunda bir değişim süreci yaşamaktadır. Son yıllardaki "Kamu- Özel Ortaklığı Yöntemi" ile "Entegre Sağlık Kampüsleri" (Şehir Hastaneleri) yapılanması sağlık sektöründe kullanılmaya başlanan uygulamalardan birisi olarak bu değişime örnek verilebilir (Kerman vd, 2012: 5). Türk sağlık sisteminde yeniden yapılanma kapsamında Sağlık Bakanlığı, sağlık hizmetlerinde hem örgütsel açıdan hem de finansman açısından kamu özel ortaklığı yöntemini kullanılmaya başlamıştır. Bu yöntem kapsamında hastaların tüm sağlık sorunlarının kendi Sağlık Hizmet Bölgeleri'nde çözülmesi ilkesi gereğince toplam 22 ilde farklı fiziki boyutlarda ve farklı yatak kapasitelerinde toplam 30 Sağlık Kampüsü yapılması planlanmıştır (Akdağ, 2011: 43). Kamu Özel Ortaklığı Daire Başkanlığı'nın 2007 yılında Sağlık Bakanlığı bünyesine eklenmesi ve faaliyete başlamasıyla birlikte kamu özel ortaklığı yöntemi doğrultusunda 2012 yılı itibarıyla farklı illerde gerçekleştirilmek üzere toplam 18 proje ortaya konulmuştur (Kerman vd, 2012: 15). Günümüzde bu doğrultuda belirlenen iller arasında Mersin, Yozgat ve Isparta'da "Şehir Hastaneleri" hayata geçirilerek hastalara hizmet vermeye başlamıştır. Diğer illerdeki şehir hastanelerininse yapımı hızlı bir şekilde devam etmektedir.

3. GEREÇ VE YÖNTEM

Bu çalışma 24 Mart 2017 tarihinde hizmete açılan Isparta Şehir Hastanesinde yürütülmüştür. Isparta Şehir Hastanesi modern yapısı ve son teknoloji cihazlara donatılmış olarak hizmet vermeye başlamıştır. Araştırma yapılan hastanenin özellikleri şu şekildedir: Hastanenin toplam kapalı alanı (total closed area) 222.571m² olup tescilli yatak kapasitesi (registered beds) 755'tir. Ayrıca 167 poliklinik sayısı, 137 yoğun bakım sayısı, 20 ameliyathane sayısı, 20 yataklı palyatif bakım servisi ve 1904 araçlık otopark alanı mevcuttur. Hastanede 150 hekim, 700 yardımcı sağlık personeli ve 120 idari personel çalışmaktadır.

3.1. Amaç

Bu çalışmanın amacı, Isparta Şehir Hastanesinde hizmet alan hastaların, memnuniyet düzeylerini belirlemek ve Devlet Hastanesi, Gülkent Hastanesi ve Kadın Doğum ve Çocuk Hastalıkları ve Hastanesinin Isparta Şehir Hastanesine dönüşmesine dair görüşlerini tespit etmektir.

3.2. Problem Cümlesi

Araştırmanın problem cümlesini "Hastaların hizmet aldıkları şehir hastanesinden memnuniyet düzeyleri nedir? ve "Devlet hastanelerinin şehir hastanesine dönüştürülmesi dair düşünceleri nelerdir?" soruları oluşturmaktadır.

3.3. Evren ve Örneklem

Araştırmanın örneklemini kolayda örneklem yoluyla, evreni oluşturan Isparta Şehir Hastanesinden 22.05.2017-25.05.2017 tarihleri arasında hizmet alan hastalardan seçilmiştir. Araştırmaya 303 hasta katılmıştır.

3.4. Veri Toplama Aracı

Araştırmada veri toplama aracı olarak, Akbaş (2014), Tengilimoğlu (2001), Sağlık Bakanlığı (2015), ve Taşlıyan ve Akyüz'ün (2010) çalışmalarında kullandıkları yahut geliştirmiş oldukları hasta memnuniyeti anketlerinden yararlanılarak araştırmacılar tarafından hasta memnuniyet anketi geliştirilmiş ve çalışmada veri toplama aracı olarak geliştirilen bu anket kullanılmıştır. Hasta memnuniyeti anketi "Fiziksel Ortam, Genel Memnuniyet, Personel Memnuniyeti ve Zaman Memnuniyeti" boyutlarından oluşmaktadır. Analizler ve yorumlamalar bu boyutlar üzerinden yapılmıştır. Veri toplama aracında 5'li Likert tipi ölçek kullanılmış olup, ankete cevap verenlerin ifadelerine katılma düzeyi hiç katılmıyorsa "1", tamamen katılıyorsa "5" puan aralığında ölçeklendirilmiştir. Ayrıca ankette 2 tane açık uçlu soru olup, anketin son bölümünde ise demografik sorular bulunmaktadır.

3.5. Analiz Yöntemi

Anket formları aracılığıyla elde edilen veriler Statistical Package for the Social Sciences (SPSS 16.0) programı kullanılarak bilgisayar ortamına aktarılmış ve verilerin analizinde bu programdan yararlanılmıştır. Ankette 5'li likert yöntemi kullanılmış ve elde edilen puanların aritmetik ortalama, standart sapma, frekans ve yüzde hesaplamaları ile analiz edilmiştir. Ayrıca istatistiksel değerlendirmeler bu puan ortalamaları üzerinden yapılmıştır. Ankete cevap verenlerin ifadelerine katılma düzeyi hiç katılmıyorsa "1", tamamen katılıyorsa "5" puan aralığında değerlendirildiğinden dolayı puan ortalamaları 3'e kadar düşük memnuniyet, 3 orta nokta ve orta düzeyde memnuniyet ve 3 puan ortalamasının üzeri ise yüksek memnuniyet olduğunu ifade etmektedir. Veriler normallik testine tabi tutularak, her bir boyutun basıklık (Kurtosis) ve çarpıklık (Skewness) değerleri bulunmuştur (Tablo 5). Bunun sonucunda hasta memnuniyetinin alt boyutlarının test istatistiği değerlerinin -1.96 ile +1.96 aralığında kaldığı görülmüştür. Anlaşılmaktadır ki; boyutlar normal dağılım göstermektedir (Can, 2014: 85). Bu doğrultuda boyutların demografik değişkenlere göre karşılaştırmaları yapılırken parametrik testler kullanılmıştır. İkili grupların karşılaştırılmasında parametrik testlerden olan 'iki ortalama arasındaki farkın önemlilik testi (t testi)' ve üç ve üzeri grubun karşılaştırılmasında ise parametrik testlerden olan 'varyans analizi (ANOVA) (F testi)' kullanılmıştır. Varyans analizi sonucunda gruplar arasında fark bulunduğu, farkın kaynağını tespit etmek üzere 'Turkey's-b testi' kullanılmıştır.

4. BULGULAR

Çalışmanın bu bölümünde, saha araştırması için yapılan anketle ilgili bulgular çeşitli alt başlıklar halinde toplanmış ve tabloların da yardımıyla gerekli anlatımlar yapılmıştır. Bunlar içerisinde araştırmaya dâhil olan hastaların çeşitli özellikleri açıklanmış ve hastaların görüşleri farklı boyutlarla irdelenmiştir.

4.1. Araştırmaya Katılan Hastaların Demografik Özellikleri

Araştırmaya katılan hastaların demografik bulguları şu şekildedir. Tablo 1'de de görüleceği üzere araştırmaya katılan hastaların %33.7'sinin 25 yaş ve altında, %26.9'unun 26-35 yaş aralığında, %15.3'ünün 36-45 aralığında ve %24.1'inin 46 yaş ve üzerinde olduğu görülmüştür. Araştırma katılan hastaların %36.3'ü erkeklerden oluşurken, %63.7'i kadınlardan oluşmaktadır. Medeni durumlarına göre bakıldığında hastaların yarısından fazlasının (63.3) evli olduğu görülmüştür. Ankete katılan hastaların eğitim durumlarına bakıldığında, %29.4'ünün ilkökul ve ortaokul mezunu, %34.1'inin lise mezunu, %7'sinin ön lisans mezunu ve %27'sinin ise lisans ve lisansüstü mezunu olduğu anlaşılmaktadır. Hastaların gelir gruplarına göre dağılımı ele alındığında 74 (%28.0) kişinin gelirinin 1499 TL ve altında, 95 (%36.0) kişinin gelirinin 1500 TL ile 2999 TL arasında olduğu görülmektedir. Geriye kalan 95 (%36.0) kişi ise 2500 TL ve üstü gelire sahiptir.

Tablo 1. Araştırmaya Katılan Hastaların Demografik Değişkenlere Göre Dağılımı

Değişkenler	Frekans	Yüzde
Yaş (Yıl)		
-25	99	33.7
26-35	79	26.9
36-45	45	15.3
46+	71	24.1
Cinsiyet		
Erkek	109	36.3
Kadın	191	63.7
Medeni Durum		
Evli	188	63.3
Evli Değil	109	36.7
Eğitim		
İlköğretim	86	29.4
Lise	100	34.1
Ön Lisans	28	7.0
Lisans ve Lisansüstü	79	27.0
Gelir (TL)		
-1499	74	28.0
1500-2499	95	36.0
2500+	95	36.0
Toplam	303	100.0

4.2. Hastaların Memnuniyet Düzeylerine İlişkin Bulgular

Tablo 2'ye bakıldığında bütün ifadelerin 3'ün üzerinde ortalamaya sahip olduğu görülmektedir. Bütün ifadelerin orta nokta olan 3'ün üstünde değer alması hastaların şehir hastanesinden memnun olduklarını göstermektedir.

Hasta memnuniyeti anketinin ifadeleri arasında “Hastanede kullanılan araç ve gereçlerin kalitesinden genel manada memnunum..” (4.423), “Muayene odalarının rahatlığı (ısı, ışık vb.) bakımından memnunum” (4.423), “Hastanenin fiziki görünümü ve ferahlığı bakımından memnunum” (4.417) ve “Şehir hastanelerinin hijyen koşullarından memnunum (poliklinikler, klinikler, tuvaletler, bekleme alanları vb.)” (4.400) ifadeleri hastalar tarafından katılım düzeyi en yüksek ifadeler olurken, anketin 10. sırasında yer alan “Hastanede bir yerden bir yere kolay ulaşabildim.” (3.385), “Hastaneye ulaşım kolaylığı bakımından memnunum” (3.471) ve “Hastane içerisinde aradığım yeri rahatlıkla bulabildim” (3.665) ifadeleri ise hastalar tarafından katılım düzeyi en düşük olan ifadeler olarak görülmektedir. Buradan hastanenin fiziki görünümü, kullanılan araç gereçlerin kalitesi, hastanenin hijyen koşullarının iyi durumda olduğu ve memnuniyet düzeylerini artırdığı görülürken hastanenin büyüklüğü ve hastaneye ulaşımın kolay olmaması memnuniyet düzeylerini düşürdüğü yorumunda bulunulabilir.

Ayrıca “Hastanenin kalitesinden genel manada memnunum (4.352)”, “Hastaneden aldığım hizmetten genel manada memnunum (4.142)”, “Muayene olduğum birimlerden memnunum (4.189)” ve “Danışma ve yönlendirme hizmetleri genel olarak iyiydi” ifadeleri hastalardan oldukça yüksek puan almıştır. Diğer yandan “Hastanenin araç park yeri yeterliliği bakımından memnunum (3.716)” ve “Tahlil ve tetkiklerimi kısa süre içerisinde yaptırabildim (3.747)” ifadeleri ise diğer sorulara oranla düşük puanlar almışlardır.

Son olarak “Devlet ve Kadın Doğum hastanelerinin şehir hastanesine dönüştürülmesinden memnunum” ifadesi hastalardan 3.846 puan almıştır. Buradan hastaların devlet hastanelerinin şehir hastanesine dönüşmesinden memnun oldukları anlaşılmaktadır.

Tablo 2. Hastaların Memnuniyet Düzeylerine İlişkin Bulgular

No	İfadeler	\bar{X}	SS
1	Hastane içerisinde aradığım yeri rahatlıkla bulabildim.	3.665	1.476
2	Şehir hastanelerinin hijyen koşullarından memnunum (poliklinikler, klinikler, tuvaletler, bekleme alanları vb.).	4.400	1.020
3	Danışma ve yönlendirme hizmetleri genel olarak iyiydi.	4.222	1.149
4	Hastane personelinin yaklaşımından memnunum.	4.200	1.142
5	Muayene sırasında mahremiyete önem verilmektedir.	4.353	1.086
6	Hastaneden aldığım hizmetten genel manada memnunum.	4.142	1.189
7	Hastanenin kalitesinden genel manada memnunum.	4.352	1.016
8	Muayene olduğum birimlerden memnunum.	4.189	1.244
9	Hastanenin fiziki yapısı hizmet alımını kolaylaştırmaktadır.	3.866	1.320
10	Hastanede bir yerden bir yere kolay ulaşabildim.	3.385	1.480
11	Hastanenin fiziki görünümü ve ferahlığı bakımından memnunum.	4.417	0.961
12	Hastaneye ulaşım kolaylığı bakımından memnunum.	3.471	1.565
13	Hastanede kullanılan araç ve gereçlerin kalitesinden genel manada memnunum.	4.423	1.093
14	Muayene odalarının rahatlığı (ısı, ışık vb.) bakımından memnunum.	4.423	0.944
15	Hastanenin araç park yeri yeterliliği bakımından memnunum.	3.716	1.441
16	Hastanenin sosyal mekânlarının (kafeterya, kantin vs.) ihtiyaçlarımı karşılaması bakımından memnunum.	4.113	1.172
17	Muayene sırasında bana yeterli vaktin ayrıldığını düşünüyorum.	3.967	1.298
18	Tekrar ihtiyaç duyarsam bu hastaneyi tercih ederim.	4.193	1.204
19	Hastaneyi başkalarına tavsiye ederim.	4.100	1.241
20	Tahlil ve tetkiklerimi kısa süre içerisinde yaptırabildim.	3.747	1.384
21	Hastanedeki işlemlerin hızından memnunum.	3.825	1.350
22	Hastane personelinin aldığım bilgiler beni tatmin etti.	3.974	1.211
23	Hastane personeli benimle yeterince ilgilendi.	4.146	1.172
24	Devlet ve Kadın Doğum hastanelerinin şehir hastanesine dönüştürülmesinden memnunum.	3.846	1.461

4.3. Hastaların Hastane Memnuniyeti İle İlgili Açık Uçlu Sorulara Verdiği Cevapların Bulguları

Tablo 3. araştırmada kullanılan veri toplama aracı içerisinde yer alan “Şehir hastanesinin memnun olduğunuz yönlerini yazınız.” açık uçlu sorusuna verilen cevaplar doğrultusunda oluşturulmuştur. Tablo oluşturulurken şehir hastanesinden alınan cevaplar kodlamaya tabi tutulmuş ve sıklığı en yüksek olandan en düşük olana doğru sıralanmıştır. Tablo 3’te de görüldüğü gibi; hastalar %30.36’lık oranla şehir hastanesinin temizlik ve hijyen yönünden memnun olduklarını belirtmişlerdir. Bunun yanında %19.32’lik oranla personel yaklaşımı, %18.40’la binanın yeni, ferah ve rahat oluşu ve %6.74 oranla personel yönlendirmenin iyi olması hastaların şehir hastanesinin olumlu yönleriyle ilgili en çok dile getirdiği ifadeler olmuştur. Bunlara ek olarak, otopark, hastane içi ulaşım, yeterli bilgi alma, sıra beklememe, kantin ve bekleme yerleri vb. etkenlerden hastalar düşük seviyede memnuniyet duymakta, bu ifadelerin dile getirilme sıklığı düşük olduğu görülmektedir.

Tablo 3. Hastaların Hastane İle İlgili Olumlu Düşünceleri

Değişkenler	Frekans	Yüzde
Temizlik/Hijyen	99	30.36
Personel yaklaşımı	63	19.32
Binanın yeni ve ferah olması	60	18.40
Personel yönlendirme	22	6.74
Hastaneye ulaşım	17	5.21
Hizmetten memnuniyet	13	3.98
İşlemlerin hızı	12	3.68
Her şey	10	3.06
Hizmetlerin bir arada alınabilmesi	6	1.84
Otopark	5	1.53
Hastane içi ulaşım	5	1.53
Yeterli bilgi alma	4	1.22
Sıra beklememe	4	1.22
Kantin	3	0.92
Bekleme yerleri	3	0.92

Tablo 4.'te ise çalışmada kullanılan veri toplama aracı içerisinde yer alan "Şehir hastanesinin memnun olmadığınız yönlerini yazınız." açık uçlu sorusuna verilen cevaplar doğrultusunda elde edilmiştir. Tablo oluşturulurken hastalardan şehir hastanesi ile ilgili alınan cevaplar kodlamaya tabi tutulmuş ve sıklığı en yüksek küçüğe doğru sıralama yapılmıştır. Tablo 4'te de görüleceği üzere; şehir hastanesine ulaşım sorunu (%18.45), tıbbi sekreterlerin olmaması (16.23), personel yaklaşımı (11.80), sıra bekleme (8.85), hastane içi karışıklık/büyüklik (%8.85), hastane içi ulaşım (%7.74), otopark (%4.79) ve kantin (%4.79) gibi faktörler şehir hastanesinde hastalara açısından olumsuz görülen konuların başında gelmektedir. Ayrıca telefonun çekmemesi, işlemlerin hızlılığı, asansör, tekerlekli sandalyelerin azlığı ve temizlik/hijyen gibi sorunlar hastalar açısından şehir hastanesinin olumsuz yönlerini oluşturmaktadır.

Tablo 4. Hastaların Hastane İle İlgili Olumsuz Düşünceleri

Değişkenler	Frekans	Yüzde
Hastaneye ulaşım	50	18.45
Tıbbi sekreterin olmaması	44	16.23
Personel yaklaşımı	32	11.80
Sıra bekleme	24	8.85
Hastane içi karışıklık/büyüklik	24	8.85
Hastane içi ulaşım	21	7.74
Otopark	13	4.79
Kantin	13	4.79
Telefon çekmemesi	11	4.05
İşlemlerin hızlılığı	9	3.32
Temizlik/Hijyen	9	3.32
Hiçbir şey	6	2.21
Asansör	5	1.84
Bekleme yerleri	4	1.47
Yeterli bilgi alamama	4	1.47
Tekerlekli sandalye	2	0.73

4.4. Hasta Memnuniyeti Boyutların Psikometrik Özellikleri

Araştırmada hastaların memnuniyet düzeyleri sağlık 4 boyut kapsamında ele alınmış ve her bir boyutun aldığı değerler tablo 3'de gösterilmiştir. Ankette bulunan dört boyut şu şekildedir:

Fiziksel Ortam Boyutu: 9 ifadeden oluşan bu boyut, hastaların memnuniyet düzeylerinde önemli derecede etkilemektedir. Fiziksel ortam boyutunun aritmetik ortalaması 3.935 ve standart sapması 0.758 olarak bulunmuştur. Boyutun güvenilirlik derecesi (Cronbach Alpha) ise 0.791 olarak güvenilir bulunmuştur.

Genel Memnuniyet Boyutu: Bu boyut 8 ifadeden oluşmaktadır. Her bir ifade sağlık hizmeti alan hastaların şehir hastanesinden genel olarak memnuniyet düzeylerini ölçmektedir. Genel memnuniyet boyutunun aritmetik ortalaması 4.165 ve standart sapması 0.927 olarak bulunmuştur. Boyutun güvenilirlik derecesi (Cronbach Alpha) ise 0.902 olarak güvenilir bulunmuştur.

Personel Memnuniyet Boyutu: Bu boyut hastaların kendilerine personelin yaklaşımı ve davranışlarının düzeylerini ölçmeye çalışan 4 ifadeyi içermektedir. Personel memnuniyet boyutunun aritmetik ortalaması 4.130 ve standart sapması 0.968 olarak bulunmuştur. Boyutun güvenilirlik derecesi (Cronbach Alpha) ise 0.848 olarak güvenilir bulunduğu tespit edilmiştir.

Zaman Boyutu: Bu boyut 3 ifadeden oluşmaktadır. Zaman boyutunun aritmetik ortalaması 3.844 ve standart sapması 1.133 olarak bulunmuştur. Boyutun güvenilirlik derecesi (Cronbach Alpha) ise 0.805 olarak güvenilir bulunmuştur. Bütün boyutların puanlarına bakıldığı ortalamalarının yüksek olduğu anlaşılmaktadır. Buradan hastaların bütün boyutlarda oldukça memnun olduğu gözlemlenmektedir.

Tablo 5. Hasta Memnuniyeti Boyutlarının Psikometrik Özellikleri

Boyutlar	İfade Sayısı	Max/Min	Cronbach Alfa	\bar{X}	SS	Normallik Testi	
						Kurtosis Basıklık	SkewnessÇarpıklık
Fiziksel Ortam	9	1-5	0.791	3.935	0.758	0.384	-0.695
Genel Memnuniyet	8	1-5	0.902	4.165	0.927	0.932	-0.1.295
Personel Memnuniyeti	4	1-5	0.848	4.130	0.968	1.024	-0.1278
Zaman Boyutu	3	1-5	0.805	3.844	1.133	-0.180	-0.855

4.5. Hasta Memnuniyeti Boyutlarının Demografik Değişkenlere Göre Karşılaştırılması

Bu başlık altında hasta memnuniyeti boyutlarının demografik değişkenlere göre karşılaştırılması yapılmıştır. Bu kapsamda “fiziksel ortam, genel memnuniyet ve personel memnuniyeti” boyutlarından alınan puanlar hastaların demografik değişkenlere göre karşılaştırıldığında istatistiksel olarak anlamlı bir fark bulunmamıştır. Bu yüzden bu boyutların tabloları ayrıntılı olarak incelenmemiştir. Sadece istatistiksel olarak anlamlı çıkan zaman boyutu ele alınmıştır.

Tablo 6’da zaman boyutunun demografik değişkenlere göre karşılaştırılmasına ilişkin bulgular yer almaktadır. Zaman boyutunun puanları hastaların cinsiyetlerine ($t=1.007$, $p=0.315$), eğitim durumlarına ($F=1.721$, $p=0.163$) ve gelirlerine ($F=0.410$, $p=0.664$) göre karşılaştırıldığında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık bulunmamıştır.

Zaman boyutunun hastaların yaşlarına göre karşılaştırılması yapıldığında istatistiksel olarak anlamlı bir fark olduğu tespit edilmiştir ($F=3.642$, $p=0.013$). Yapılan ileri analizlerde (Tukey B testi) ya da ikili karşılaştırmalarla farkın, 25 yaş ve altında olan hastaların yaşı 46 ve üstünde olan hastalara göre puanın düşük olmasından kaynaklı olduğu görülmüştür. Bu durumda 25 yaş ve altında olan hastaların 46 yaş ve üstünde olan hastalara göre şehir hastanesindeki zamansal işlemlerden daha az memnun olduğu anlaşılmaktadır. Yani gençlerin zaman faktörünün daha fazla önemsedığı anlaşılmaktadır.

Zaman boyutunun puanları hastaların medeni durumlarına göre karşılaştırıldığında istatistiksel olarak anlamlı bir fark olduğu tespit edilmiştir ($t=-3.186$, $p=0.002$). Yapılan analizlerde farkın, evli olmayanların evli olanlara göre puanının düşük olmasından kaynaklı olduğu görülmüştür. Bu durumda evli olmayan ya da bekâr olan hastalar evli olanlara göre şehir hastanesinin zamansal işlemlerinden daha az memnun olduğu sonucuna varılabilir.

Tablo 6. Zaman Boyutunun Demografik Değişkenlere Göre Karşılaştırılması

Değişkenler	N	\bar{X}	SS	Test Değerleri
Yaş (Yıl)				
-25	99	3.646	1.060	F=3.642 p=0.013
36-35	79	3.738	1.186	
36-45	45	4.029	1.165	
46+	71	4.162	1.048	
Cinsiyet				
Erkek	109	3.923	1.052	t=1.007
Kadın	191	3.786	1.180	p=0.315
Medeni Durum				
Evli	188	3.998	1.067	t=3.186 p=0.002
Evli Değil	109	3.842	1.124	
Eğitim				
İlköğretim	86	3.976	1.226	F=1.721 p=0.163
Lise	100	3.873	1.152	
Ön Lisans	28	3.934	1.052	
Lisans ve Lisansüstü	79	3.594	1.050	
Gelir (TL)				
-1499	74	3.846	1.258	F=0.410 p=0.664
1500-2499	95	3.777	1.130	
2500+	95	3.928	1.075	

5. TARTIŞMA

Hasta memnuniyeti kavramı, sağlık hizmetlerinin kalitesinin ölçülmesinde ve değerlendirilmesinde önemli bir konudur. Sübjektif bir faktör olan memnuniyet kavramı, günümüzde sağlık kurumlarının vazgeçilmez hususlarının başında gelmektedir. Sağlık kurumları memnuniyet değerlendirmeleriyle hizmet süreçleri ile ilgili önemli geri bildirimler almaktadırlar. Artık bu durum rutin haline gelmiş ve her sağlık kurumu belli periyotlarla hasta memnuniyetini ölçerek kendi kurumu hakkında bilgiler toplamaktadır. Günümüzde sağlık kurumları artan rekabetle birlikte hem daha fazla tercih edilebilir hem de daha fazla hasta sadakati kazanmak için memnuniyet artırıcı faaliyetlere başvurmaktadırlar.

Sağlık hizmetlerinde standardizasyon çalışmaları yapılırken hizmet kalitesini belirleyen unsurlar içinde, verilen hizmetin kalitesi kadar algılanan hizmet kalitesinin önemine de değinilmektedir (Ayaz ve Soykan, 2002: 23). Hasta memnuniyeti araştırmalarında sağlık personelinin memnuniyet, sağlık personeli ile iletişimden memnuniyet, personele güven, hasta mahremiyeti, personelin dürüstlüğü, nezaketi, yeterli bilgiyi sunması, hastane genel temizliği ve otelcilik hizmetleri gibi birçok boyutun ele alındığı görülmektedir (Ayaz ve Soykan, 2002: 23; Kırılmaz, 2013:13). Biz de bu çalışmada hasta memnuniyetini “fiziksel ortam, genel memnuniyet, personel memnuniyeti ve zaman boyutu” olmak üzere dört boyut olarak inceledik.

Hasta memnuniyeti ile ilgili literatürde oldukça çok çalışma mevcuttur (Draper et al, 2001; Andaleeb, et al, 2007; Sitzia and Wood, 1997; Erdem, vd: 2008; Zaim ve Tarım, 2010; Tezcan vd, 2014). Bu çalışma Şehir Hastaneleri’nde yapılan ilk çalışma olması hasebiyle önem arz etmektedir. Ayrıca çalışmada devlet hastanelerinin şehir hastanelerine dönüşmesi durumundan duyulan memnuniyette ölçülmüştür. Bununla birlikte hastalara hastaneyi genel memnuniyet durumları doğrultusunda değerlendirmelerine yönelik sorular sorulmuştur. Çalışmada hastaların Isparta Şehir Hastanesi’nden oldukça memnun oldukları görülmüştür. Bunu etkileyen faktörlerin başında hastanenin yeni, temiz ferah ve rahat olmasının yanında, kullanılan araç gereçlerin modern ve hastanenin genel kalitesinin iyi olması dikkat çekmektedir.

Sağlık Bakanlığının (2011: 302) Türkiye geneli yaptığı bir çalışmada hasta memnuniyeti %78.55 olarak bulunmuştur. Özcan ve arkadaşlarının (2008: 96) Silvan Devlet Hastanesi’nde yaptıkları çalışmada hastaneden memnuniyet düzeyi %76 olarak ortaya çıkmıştır. Taşlıyan ve Akyüz’ün (2010: 61) Malatya Devlet Hastanesi’nde yaptıkları çalışmalarında hastaların % 83.3’ünün hemşire, sekreter ve diğer sağlık teknisyenlerinin ve % 75’i ise diğer personelin tutum ve davranışlarını iyi olarak algıladıklarını bildirmişlerdir. Yani Malatya Devlet Hastanesi’nde tedavi olan hastaların memnuniyet düzeyleri oldukça yüksek çıkmıştır. Nesanır ve Dinç’in (2008: 419) Manisa kent merkezinde yaptıkları bir çalışmada, son bir yılda yatarak tedavi gören hastaların % 84.6’sı, verilen sağlık hizmetinden memnun kaldıklarını bildirmişlerdir. Bizim çalışmamızda da hastaların memnuniyet düzeylerinin oldukça yüksek olduğu görülmektedir.

Hastaların yaşı ile sağlık hizmetlerinden memnuniyet arasında anlamlı ilişkinin bulunduğu bu araştırmanın sonuçları ile örtüşen şekilde, bazı araştırmalarda yaş ilerledikçe sağlık hizmetlerinden memnuniyetin arttığı görülmektedir. (Hsiah and Kagle, 1991: 289; Emhan ve Bez, 2010: 246; Kırılmaz, 2013: 20; Özer ve Çakıl,2007: 142). Yani genç hastalar hizmetlerden daha az memnuniyet duymaktadırlar.

Benzer şekilde hastaların medeni durumunun hasta memnuniyetine etkisine bakıldığında bu çalışmada ulaşılan sonucu destekler nitelikte bulgular (tablo 6) literatürde yer alan başka çalışmalarda da görülmektedir. Ünal ve arkadaşlarının (2007: 96) ve Şişe ve Altınel (2012: 216) yaptıkları çalışmada evlilerde memnuniyet oranı anlamlı düzeyde yüksek bulunmuştur. Bu çalışmada diğer demografik değişkenlerde istatistiksel olarak anlamlı sonuç çıkmadığı için onlara değinilmemiş ve literatür karşılaştırması yapılmamıştır.

Türkiye’de son yıllarda sağlıkta uygulanan politikalar ve yürütülen hizmetlerden dolayı vatandaşların sağlık hizmetlerinden oldukça memnun olduğu söylemek mümkündür. Bu durum Isparta Şehir Hastanesi’nde de açıkça saptanmıştır. Hastalar şimdiki hastaneyi eski hastanelerle karşılaştırarak bir kıyaslama yapmakta ve şimdiki Şehir Hastanesinin modern yapısını oldukça beğenmektedirler.

6. SONUÇ

Şehir Hastaneleri sağlık sektörüne girmesiyle birlikte sağlık hizmeti veren kurumlar arasında rekabetin artması kaçınılmazdır. Modern yapı ve teknolojiyle hizmet verecek olan Şehir Hastaneleri sağlık sistemi içinde kendine geniş bir alan açacağı öngörülebilir. Bu bağlamda Özel, Üniversite ve Şehir Hastaneleri arasında tercih edilebilirlik

önem arz edecektir. Bu nedenledir ki her bir hastane hasta memnuniyet düzeylerini yüksek seviyede tutarak hastalar açısından tercih edilebilir duruma gelmek isteyecektir.

Bu çalışma 24 Mart 2017 tarihinde hizmete açılan Isparta Şehir Hastanesinde yürütülmüştür. Şehir hastanesinden 22.05.2017-25.05.2017 tarihlerinde hizmet alan hastalara hasta memnuniyeti anketi uygulanmıştır. Araştırmaya katılan hastaların demografik özelliklerine bakıldığında; hastaların %33.7'sinin 25 yaş ve altında, %26.9'unun 26-35 yaş aralığında, %15.3'ünün 36-45 aralığında ve %24.1'inin 46 yaş ve üzerinde olduğu görülmüştür. Aynı zamanda hastaların %36.3'ü erkeklerden oluşurken, %63.7'i kadınlardan oluşmaktadır. Medeni durumlarına göre bakıldığında hastaların yarısından fazlasının (63.3) evli olduğu sonucu tespit edilmiştir.

Ayrıca hastaların eğitim durumları incelendiğinde, %29.4'ünün ilkokul ve ortaokul mezunu, %34.1'inin lise mezunu, %7'sinin ön lisans mezunu ve %27'sinin ise lisans ve lisansüstü mezunu olduğu anlaşılmıştır. Hastaların gelir gruplarına göre dağılımı ele alındığında 74 (%28.0) kişinin gelirin 1499 TL ve altında, 95 (%36.0) kişinin gelirin 1500 TL ile 2999 TL arasında olduğu görülmektedir. Geriye kalan 95 (%36.0) kişi ise 2500 TL ve üstü gelire sahip olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Gerçekleştirilen araştırmaya göre, hasta memnuniyeti dört farklı boyutta, fiziksel ortam, genel memnuniyet, personel memnuniyeti ve zaman boyutlarında ele alınarak, hastaların memnuniyet düzeyleri incelenmiştir. İncelenen bu dört boyut çerçevesinde hastaların hastaneden oldukça memnun oldukları tespit edilmiştir. Özellikle hastanede kullanılan araç gereçlerin kalitesi, muayene odaların rahatlığı, hijyen koşullarının uygunluğu ve hastanenin fiziki görünümü ve ferahlığının hastaları memnun ettiği görülmüştür. Ayrıca hastalar hastane genel kalitesinden, muayene olunan birimlerden ve danışma ve yönlendirme hizmetlerinden genel olarak memnun oldukları sonucuna ulaşılmıştır. Diğer yandan hasta memnuniyetini düşüren başlıca faktörler arasında şehir hastanesine ulaşım sorunu, tıbbi sekreterlerin olmaması, hastane içi karışıklık/büyüklik, hastane içi ulaşım, otopark ve kantin vb. yer almaktadır. Yine, araştırmadan çıkan bir başka sonuç da, Devlet Hastanesi, Gülkent Hastanesi ve Kadın Doğum ve Çocuk Hastalıkları Hastanesinin Şehir Hastanesine dönüşmesinden hastalar memnuniyet duymaktadırlar.

Hastaların hastaneyle ilgili olumlu görüşlerine başvurulduğunda, hastalar daha çok şehir hastanesinin temizlik ve hijyen, personel yaklaşımı, binanın yeni, ferah ve rahat oluşu ve personel yönlendirmenin iyi olmasını memnun olduklarını ifade etmişlerdir. Diğer yandan hastaların şehir hastanesiyle ilgili olumsuz görüşleri incelendiğinde, şehir hastanesine ulaşım sorunu, tıbbi sekreterlerin olmaması, sıra bekleme, telefonun çekmemesi, işlemlerin yavaş olması, asansör, tekerlekli sandalyelerin azlığı, hastane içi ulaşım ve otopark gibi faktörler başlıca unsurlardır.

Bu çalışmada, aynı zamanda, hastaların şehir hastanesine olan memnuniyet düzeylerinin bazı kişisel özelliklerine göre değişip değişmediği araştırılmıştır. Söz konusu bu analiz sonuçlarına göre, hastaların kişisel özellikleri fiziksel ortam, genel memnuniyet ve personel memnuniyet boyutlarında anlamlılık düzeyinde bir farklılık göstermemektedir. Sadece zaman boyutunda hastaların yaş ve medeni durumlarına göre bir farklılık olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Bu sonuca göre, genç hastalar zaman faktörünü daha fazla önemseyerek tespit edilmiştir. Ek olarak evli olmayan ya da bekâr olan hastalar, evli olanlara göre şehir hastanesinin zamansal işlemlerinden daha az memnun olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Günümüzde hasta memnuniyeti sağlık kurumları için önem arz eden bir konudur. Artan rekabet ortamında sağlık kurumları daha fazla hasta çekmek için devamlı olarak hasta memnuniyetini yüksek ve canlı tutmak zorundadır. Bu bağlamda sağlık kurumları yöneticileri hasta memnuniyeti önemseyerek bu memnuniyet düzeylerini rutin olarak kontrol etmelidirler. Şehir hastaneleri de elinde bulundurduğu potansiyel ve imkânlarla hasta memnuniyetine gereken özeni göstererek bu durumu sürekli hale getirmelidir. Bu bağlamda bu çalışmayla şu önerilerde bulunulabilir. Hekimlerin yanında tıbbi sekreterlerin olmaması hekimleri kısıtlamakta ve hastalara gerekli zaman ayrılmayarak memnuniyeti düşürmektedir. Bu durumda daha iyi hizmet vermek için tıbbi sekreterlerin hizmete başlaması sağlanabilir. Hastanenin büyük olması sebebiyle çeşitli yönlendirme levha ve işaretlerle birlikte hastane içi hastalara yardımcı olacak ve yönlendirme yapabilecek personel çoğaltılabilir. Bir başka öneri ise, hastane yönetimi otopark sorunu için gerekli çalışma yaparak genişletme yoluna gidilmeli ya da başka bir çözüm geliştirilmelidir. Ayrıca hastane içinde tekerlekli sandalye sayısı çoğaltılmalı ve asansörlerin daha iyi çalışması sağlanmalıdır. Hastaneye ulaşım noktasında ise yaşanan sorunları aşmak için gerek merkez belediye ile gerek ise ilçe belediyelerle görüşüp otobüs güzergâhlarının şehir hastanesinden geçirilmesi sağlanmalıdır. Ek olarak hastanenin iç kesimlerinde telefonların daha iyi çekmesi için gerekli alt yapı sağlanmalıdır.

KAYNAKÇA

- Andaleeb, S. S., Siddiqui, N. and Khandakar, S. (2007). "Patient Satisfaction with Health Services in Bangladesh". *Health Policy and Planning*, 22(4), 263-273.
- Akbaş, E. (2014). "Sağlık Hizmetlerinde Hasta Memnuniyeti ve Hasta Memnuniyetini Etkileyen Faktörler (Manisa Merkezefendi Devlet Hastanesi Örneği)", Yüksek Lisans Tezi, Beykent Üniversitesi Sosyal Bilimleri Enstitüsü, İşletme Yönetimi Anabilim Dalı, İstanbul.
- Akdağ, R. (2011). TC Sağlık Bakanlığı Yataklı Sağlık Tesisleri Planlama Rehberi Özet Kitap, Ankara: Tedavi Hizmetleri Genel Müdürlüğü.
- Ayaz, H. ve Soykan, A. (2002). "Toplam Kalite Yönetimi ve Sağlık Sektörü", *Türkiye Klinikleri Journal of Psychiatry*, 3(1), 19-26.
- Aydın, N. vd. (2012). "Malatya Ağız ve Diş Sağlığı Merkezinde Hasta Memnuniyeti" 3.Uluslararası Sağlıkta Performans ve Kalite Kongresi Sözel Bildiriler Kitabı, 212.
- Davis, B. and Bush, H. (2003). "Patient Satisfaction Of Emergency Nursing Care in The United States, Slovenia, and Australia", *Journal of Nursing Care Quality*, 18(4), 267-274.
- Draper, M., Cohen, P. and Buchan, H. (2001). "Seeking Consumer Views: What Use Are Results of Hospital Patient Satisfaction Surveys?", *International Journal for Quality in Health Care*, 13(6), 463-468.
- Erdem, R. vd. (2008). "Hasta Memnuniyetinin Hasta Bağlılığı Üzerine Etkisi", *Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, (31), 95-110.
- Emhan, A. ve Bez, Y. (2010). "Bir Üniversite Hastanesine Başvuran Hastaların Memnuniyet Düzeyleri", *Dicle Tıp Dergisi*, 37(3): 241-247.
- Güllülü, U. vd. (2008). *Sağlık Hizmetlerinde Müşteri Memnuniyeti*, Ankara: Detay Yayıncılık.
- Halil, Z. ve Tarım, M. (2010). "Hasta Memnuniyeti: Kamu Hastaneleri Üzerine Bir Alan Araştırması", *Sosyal Siyaset Konferansları Dergisi*, (59), 1-24.
- Hayran, O. vd. (2008). "Diş Hekimliği Hizmetlerinde Hasta Memnuniyeti Araştırması", *Türk Diş Hekimleri Birliği Yayınları Araştırma Dizisi*. (6): 1-28.
- İçli, G. E., Kuşuoğlu, S. ve Aslan, F. E. (2006). "Sosyodemografik Değişkenlerin Hasta Memnuniyetine Etkisi", *Marmara Üniversitesi İİBF Dergisi*. 11 (1).
- Kerman, U. vd. (2012). "Sağlık Hizmetlerinde Kamu Özel Ortaklığı Uygulaması", *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*. 17(3): 1-23.
- Kırılmaz, H. (2013). "Hasta Memnuniyetini Etkileyen Faktörlerin Sağlık Hizmetlerinde Performans Yönetimi Çerçevesinde İncelenmesi: Poliklinik Hastaları Üzerine Bir Alan Araştırması", *Acıbadem Üniversitesi Sağlık Bilimleri Dergisi* (4):11-21.
- Koçel, T. (2007). *İşletme Yöneticiliği*, İstanbul: Arıkan Basım.
- Koparal, C. (1997). *Yönetim ve Organizasyon*, Eskişehir: Anadolu Üniversitesi Yayınları.
- Lewis, J. R. (1994). "Patient Views on Quality Care in General Practice: Literature Review". *Social Science and Medicine*, 39(5), 655-670.
- Nesanır, N. ve Dinç, G. (2008). "Manisa Kent Merkezinde Yatarak Tanı ve Tedavi Hizmetlerinden Yararlanan Kişilerin Hasta Memnuniyeti Düzeyi", *TSK Koruyucu Hekimlik Bülteni*, 7(5), 419-428.
- Özcan, M., Özkaynak V. ve Toktaş, İ. (2008). "Silvan Devlet Hastanesine Başvuran Kişilerin Memnuniyet Düzeyleri", *Dicle Tıp Dergisi*, 35(2). 96-101.
- Özer, A. ve Çakıl, E. (2007). "Sağlık Hizmetlerinde Hasta Memnuniyetini Etkileyen Faktörler", *Tıp Araştırmaları Dergisi*. 5(3):140-143.
- Peyrot, M. vd. (1993). "Consumer Satisfaction and Perceived Quality of Outpatient Health Services", *Journal of Health Care Marketing*. 13(1), 24-33.

- Sağlık Bakanlığı (2011), Yataklı Sağlık Tesisleri Planlama Rehberi, <http://www.tedavi.saglik.gov.tr/kutuphane/ystp.pdf>, Erişim Tarihi: (26.04.2017).
- Ünalın, D. vd. (2008). "Kayseri Devlet Hastanesinden Poliklinik Hizmeti Alan SSK Mensubu Erişkin Hastalarda Memnuniyet Durumu", Fırat Sağlık Hizmetleri Dergisi, 3(8), 85-97.
- Taşlıyan, M. ve Akyüz, M. (2010). "Sağlık Hizmetlerinde Hasta Memnuniyet Araştırması: Malatya Devlet Hastanesi'nde Bir Alan Çalışması", KMÜ Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi. 12(19), 61-66.
- Sağlık Bakanlığı, (2015), Memnuniyet Anketleri Uygulama Rehberi, Ankara.
- Sağlık Bakanlığı, (2011), Birinci Basamak Sağlık Hizmetlerinde Hasta Memnuniyeti, Ankara: Opus Basım Yayın.
- Nilgün, S. ve Tükel, B. (1999). "İbn-İ Sina Hastanesinde Hasta Memnuniyeti Araştırması", Ankara Üniversitesi Tıp Fakültesi Mecmuası, 52(03).
- Sitzia, J. and Wood, N. (1997). "Patient Satisfaction: A Review Of Issues and Concepts", Social Science and Medicine, 45(12), 1829-1843.
- Şişe, Ş. ve Altınel, E. C. (2012). "Bir Üniversite Hastanesinde Yatan Hasta Memnuniyeti", Selçuk Tıp Dergisi, 28(4), 213-218.
- Tengilimoğlu, D. (2001). "Hastane Seçimine Etkili Olan Faktörler: Bir Alan Uygulaması", İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi. 3(1): 1-13.
- Tezcan, D. Vd. (2014). "Üçüncü Basamak Sağlık Kuruluşunda Hasta Memnuniyeti", Pam Tıp Dergi, 7, 57-62.
- Thi Phi Lin N., Briançon, S., Empereur, F. and Guillemin, F. (2002). "Factors Determining Inpatient Satisfaction with Care", Social Science and Medicine 54(4):493-504.
- Yılmaz, M. (2001). "Sağlık Bakım Kalitesinin Bir Ölçütü: Hasta Memnuniyeti", Cumhuriyet Üniversitesi Hemşirelik Yüksekokulu Dergisi, 5(2), 69-74.
- Zineldin, M. (2006). "The Quality of Health Care and Patient Satisfaction: An Exploratory Investigation of the 5Qs Model At Some Egyptian and Jordanian Medical Clinics", International Journal of Health Care Quality Assurance. 19(1), 60-92.

ARAŞTIRMA MAKALESİ / RESEARCH ARTICLE

TÜRKİYE'DE REKABET ALANINDA YAPILAN LİSANSÜSTÜ TEZLERE YÖNELİK BİR İNCELEME*

A RESEARCH ON POSTGRADUATE THESES PREPARED ON THE FIELD OF COMPETITION IN TURKEY

Arş. Gör. Nurdan ORAL KARA¹

Yrd. Doç. Dr. Gözde YEŞİLAYDIN²

Yrd. Doç. Dr. Yasemin HANCIOĞLU³

ÖZ

Bu çalışmanın amacı, stratejik yönetimin önemli konularından biri olan rekabet ile ilgili Türkiye'deki üniversitelerde yapılmış olan lisansüstü tezlerin incelenmesidir. Bu kapsamda çalışmada 2010-2017 yılları arasında, sosyal bilimler alanında yapılan lisansüstü tezler incelenmiştir. Araştırma bulgularına göre, tezlerin % 68,75'i yüksek lisans tezi, %93,1'i Türkçe, %23,1'i 2010 yılında yürütülmüş, en fazla çalışılan üniversite Marmara Üniversitesi, anabilim dalı ise işletmedir. Rekabet konusu 2016 yılında doktora tezlerinde daha fazla kullanılmıştır. Nicel yöntemlerden frekans analizi, korelasyon analizi, faktör analizi, Analitik Hiyerarşi Prosesi ve Kümeleme Analizi, nitel yöntemlerden ise Elmas Modeli sıklıkla kullanılmıştır. En yaygın kullanılan veri toplama aracı ankettir. Rekabet ile ilgili stratejiler, rekabet gücü ve avantajı, rekabette sürdürülebilirlik ve uluslararasılaşma konularına yoğunlaşmıştır. Rekabet ile birlikte en sık kullanılan ilk beş kavram/konu ana tema olarak sırasıyla performans, inovasyon/yenilik, kümelenme/dışsal ağlar ve pazarlamadır. İncelenen tezlerin %13,29'u birden fazla sektörde faaliyet gösteren işletmelerde; %12,03'ü Turizm, Konaklama, Yiyecek-İçecek Hizmetleri sektöründe, %10,13'ü ise İş ve Yönetim sektöründe uygulanmıştır.

Anahtar Kelimeler: Rekabet, Rekabet Gücü, Sürdürülebilir Rekabet, Lisansüstü Tezler.

JEL Sınıflandırma Kodları: M10.

ABSTRACT

The aim of the study is to investigate the postgraduate theses conducted at universities in Turkey on the field of competition. In this context, the postgraduate theses in the field of social sciences between the years 2010-2017 are examined. According to the research findings, 68.75% of the theses are master theses and 93.1% are conducted in Turkish, 23.1% are in 2010. The theses are studied mostly at Marmara University and the department is the business administration. In 2016 the subject of competition was preferred more in doctoral dissertations. In

* Bu çalışma, 05-07 Ekim 2017 tarihleri arasında düzenlenen "2. Uluslararası İktisadi ve İdari Perspektifler Kongresi" nde sunulan çalışmanın gözden geçirilmiş ve genişletilmiş halidir.

¹ Süleyman Demirel Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Sağlık Yönetimi Bölümü, nurdankarasdu@gmail.com, <https://orcid.org/0000-0002-6945-0865>

² Eskişehir Osmangazi Üniversitesi, Sağlık Bilimleri Fakültesi, Sağlık Yönetimi Bölümü, gterekli@gmail.com, <https://orcid.org/0000-0002-2901-6474>

³ Ordu Üniversitesi, Ünye İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü, yaseminhan@hotmail.com, <https://orcid.org/0000-0002-6337-1314>

quantitative methods, Frequency Analysis, Correlation Analysis, Factor Analysis, Analytic Hierarchy Process and Clustering Analysis and in qualitative methods Diamond Model are frequently used. The most commonly used data collection tool is surveys. The most studied subjects regarding the subject of competition are competition strategies, competitive power and advantage, sustainability and internationalization in competition. The top five most frequently used concepts/topics with competition are performance, innovation, clustering/external networks and marketing respectively. 13.29% of the theses examined are those operating in more than one sector; 12.03% are applied in Tourism, Accommodation, Food and Beverage Services sector and 10.13% in Business and Management sector.

Keywords: Competition, Competitive Power, Sustainable Competition, Postgraduate Theses.

JEL Classification Codes: M10.

1. GİRİŞ

Günümüzde hızla değişen çevre koşulları karşısında işletmeler belirsizliklerle dolu bir ortamda faaliyet göstermektedirler. Hızlı değişim ve küreselleşmenin etkisiyle birlikte, işletmeler hem değişen çevre koşullarına ayak uydurmak hem de güçlü bir rekabet ortamında üstünlük sağlamak için rekabet stratejileri geliştirmek baskısıyla karşı karşıyadırlar. Rekabet üstünlüğü elde etme ve bunu sürdürülebilir hale getirme ise strateji kavramının temelinde yer almaktadır.

“Rekabet” kelimesi, yöneticilerin görüşmelerinde, siyasilerin açıklamalarında, akademisyenlerin çalışmalarında sürekli olarak görülmektedir. Pazarlama ve strateji üzerine etkileyici yorumcular (commentator) işletmelerin temel mantığı olarak rekabeti görmektedir (Ford ve Hakansson, 2013).

Günümüzde iş dünyasında stratejik yönetimin önemli yapı taşlarından biri haline gelmiş rekabet kavramı küresel dünyadaki gelişmelere paralel olarak bilimsel ve akademik araştırmalarda da ele alınan ve incelenen bir kavram haline gelmiştir. Özellikle temel amacı bilim üretmek, bilimsel çalışmalar sonucu elde edilen bulguları ve sonuçları bilim insanları ve bilim dünyası ile paylaşmak, bilgiyi yaymak olan lisansüstü eğitimler ile hazırlanan tezlerin ilgililenen konu ile ilgili kapsamlı bilgiler sunabileceği düşünülmektedir. Bu düşünceden yola çıkılarak bu çalışmada rekabet konusu ile ilgili Türkiye’deki üniversitelerde yapılmış olan lisansüstü tezlerin incelenmesi amaçlanmıştır.

Lisansüstü çalışmaların derlenmesi, özellikle bilimsel araştırma kültürüne yeni araştırmacılara genel eğilimler, kullanılan yöntemler ve konu seçimi gibi unsurlara ilişkin detaylı bilgiler sunmakta; araştırmacılar bu tür çalışmalar ile kendi çalışmalarına yönelik yaklaşımlarını geliştirebilme şansına sahip olabilmektedirler (Çoşkun vd., 2014: 380-381). Ayrıca bu tür çalışmalar ile araştırma yapılan alanlarda daha önce çalışılmamış konuların belirlenmesi, alandaki boşlukların ortaya çıkarılması ve bilimsel alana yönelik katkıların artırılması sağlanabilmektedir (Öztutgan, 2016: 687). Türkiye’de literatür incelemesine yönelik olarak farklı alanlarda yapılan tarama çalışmalarına yoğun bir ilgi olduğu düşünülmektedir (Öztutgan, 2016: 686). Bu çalışmaya benzer şekilde özellikle eğitim, spor, işletme ve yönetim alan yazınında yapılmış tez çalışmalarının değerlendirildiği çok sayıda çalışma bulunmaktadır. Ancak alan yazınında “rekabet” konusu ile ilgili çalışmaların derlendiği benzer herhangi bir çalışmaya rastlanmamıştır. Bu açıdan yapılan çalışmanın özgün olduğu düşünülmektedir.

2. KURAMSAL ÇERÇEVE

Rekabet, hem piyasalarda rekabet eden işletmeleri ve küreselleşme ile mücadele eden ülkeleri hem de toplumsal ihtiyaçlara cevap veren sosyal organizasyonları içeren yaygın (pervasive) bir kavramdır (Porter, 2008). Literatürde rekabet farklı şekillerde tanımlanmaktadır. İşletmeler açısından rekabet kavramı, iki ya da daha fazla işletmenin üretim ve hizmete ilişkin etkinliklerle bir tüketici grubu belirleyerek rakiplerine üstünlük sağlama çabası şeklinde tanımlanabilir (Koç ve Bozkurt, 2014). Rekabetin genel tanımlamalarına bakıldığında, işletmelerin yaşamlarını sürdürebilmeleri için bu kavramın gerekli olduğu görülebilmektedir. Rekabet, kaynakların en verimli kullanımını sağlayarak ve girişimi teşvik ederek, bir bütün olarak ekonomiye yarar sağlamaktadır (De Bono, 2000: 85). Rekabetin değişen yapısıyla işletmelerin yaşamlarını devam ettirebilmeleri, bu yeni rekabet dinamiklerine tepki verebilmeleri ve uyum sağlayabilmeleriyle mümkündür (Koç ve Bozkurt, 2014).

Rekabeti anlamının en iyi yolu “doğal” ve “stratejik” rekabeti birbirinden ayırmaktan geçmektedir (Arslan, 2008: 126). Rekabet doğal popülasyonların dinamiklerinde ve evriminde merkezde yer almaktadır ve önemlidir. Rekabet, doğal seleksiyon ile ilişkilendirilebilir. Doğal seleksiyona benzer şekilde çevreden gelen herhangi bir bileşene karşı işletmeler hayatta kalma eylemi içerisindedirler (Birch, 1957: 12-16).

Bir işletmenin büyümesi ve başarısı için önemli olan rekabet avantajı kazanma ve bu avantajı elde tutma becerisidir (Schuler ve Jackson, 1987: 208). Bir işletmenin “rekabet avantajına” sahip olması, değer yaratan stratejilerin mevcut veya potansiyel rakipler tarafından uygulanamamasıdır. Bir işletmenin “sürdürülebilir rekabet avantajına” sahip olması ise değer yaratan stratejilerinin eş zamanlı olarak mevcut veya potansiyel rakipler tarafından uygulanamamasıdır ve diğer işletmelerin bu stratejilerin faydalarını taklit edememesidir (Barney, 1991: 102).

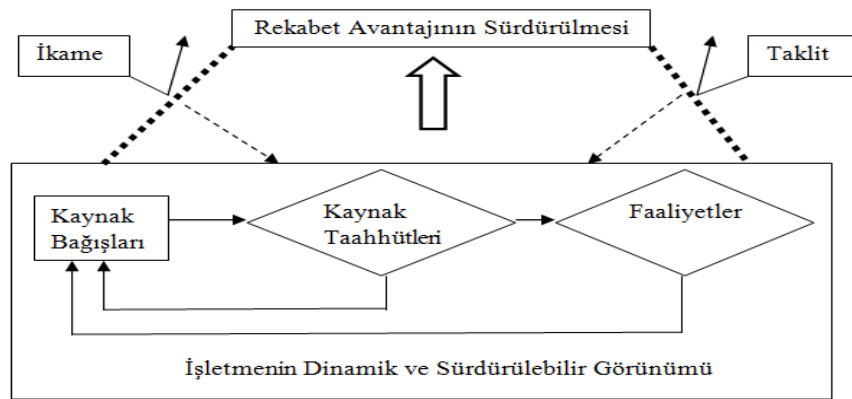
Rekabet avantajı elde etmek ve sürdürülebilmek için organizasyonlar, piyasa ortamındaki değişimlere hızla uyum sağlamalıdır (Senge, 1990). Pazardaki artan rekabetle karşı karşıya kalan işletme bu rekabet ile başa çıkmak için uygun stratejileri benimsemek ve uygulamak konusunda başarısız olursa, işletmenin performansının gerilemesi muhtemeldir (Mia ve Clarke, 1999: 138). Porter (1980), “strateji formülasyonunun özünü rekabet ile başa çıkmak” olarak belirtmiştir. Bu görüş tartışılarak ortaya konan işletmelerin rekabet kazanmada kullanabilecekleri üç rekabet stratejisi “inovasyon”, “kalite geliştirme” ve “maliyet azaltma”dır (Schuler ve Jackson, 1987: 208).

Bir işletmenin nasıl dinamik görüldüğü rekabet avantajlarının sürdürülebilirliği ile açıklanmaktadır. Burada karşı karşıya kalınan yaklaşım ise sürdürülebilir gelişmedir. Sürdürülebilir gelişme stratejileri, işletmenin nasıl kalıcı değer yaratabileceğini ortaya koymaktadır. Bu amaca ulaşmak endüstrinin çekiciliğine ve işletmenin işi konumlandırmasına bağlıdır. Dahası başarılı bir işletme pozisyonu, rekabet avantajlarını desteklemenin sürekliliğine bağlıdır (Rodriguez vd., 2002: 135-136).

Rekabet avantajının yeni formlarını oluşturmak, hızlı ve öngörülemeyen değişimleri içeren rekabet ortamında yönetimi fazlasıyla ilgilendiren önemli bir alan haline almaktadır (Day ve Wensley, 1988). İşletmelerin rekabet avantajı onların üretim kaynakları ve performans çıktılarındaki üstünlüklerine yansımaktadır. İşletmeler sürdürülebilir rekabet avantajını, benzersiz operasyonel odaklar oluşturup bunu sürdüreceği rekabet faktörlerinden faydalanarak elde edebilirler (Lau, 2002).

Sürdürülebilir rekabet avantajı yaratmak işletmenin kendi çevresinde rekabet edebileceği benzersiz kaynaklar ve yeteneklere bağlıdır (Barney, 1995: 60). Sürdürülebilir rekabetçi üstünlüğün nasıl elde edildiği Şekil 1’de gösterilmektedir.

Şekil 1. İşletmenin Dinamik Görünümü ve Rekabet Avantajlarının Sürdürülebilirliği



Kaynak: Ghemawat 1999’dan uyarlayan Rodriguez vd., 2002.

Kaynaklar, yetenekler ve faaliyetlerin mevcut ve potansiyel rakipler tarafından taklit ve ikame edilmesi ne kadar zor ise, sürdürülebilir rekabet avantajı yaratmanın o kadar mümkündür (Rodriguez, vd., 2002: 137) (Şekil 1).

Rekabet ile ilgili çalışmalar incelendiğinde işletmelerin rekabet açısından rakiplerinden bir adım önde olmaları farklı kavramlarla açıklanmaktadır. Bu kavramlar birbirleri ile benzerlik taşısa da, farklı noktaları da içinde barındırmaktadır. Bu kavramlardan bazıları, “rekabet önceliği”, “rekabet avantajı”, “rekabet gücü”, “rekabet edebilirlik”, “sürdürülebilir rekabet üstünlüğü”dür. Bu kavramlar aşağıda kısaca açıklanmaktadır:

- Rekabet önceliği, piyasa şartlarına göre işletmeye rekabette öncelik sunan faktörlerdir (Wright, 2010).
- Rekabet avantajı, hem bir farklılık hem de rakiplerin gözünde işletme ile ilgili tanımlanan bir avantaj olmalıdır (Aaker, 1989: 98).
- Hem mikro hem de makro düzeyde oldukça tartışılan bir konu olan rekabet gücü kavramının tanımlanması konusunda bir uzlaşmaya varılamamıştır. Rekabet gücü genel olarak başlangıç koşullarına göre bir işletmenin belirlenen amaçlara ulaşma süreci ve ulaşıldığında ise göstergeler açısından rakiplerden üstün olmasıdır (Topallı ve Mercan, 2016: 857). Diğer bir tanıma göre ise rekabet gücü, işletme/endüstri/ülkelerin toplam verimliliği artırabilme potansiyeline sahip olmaları şeklinde tanımlanmaktadır. Rekabet gücü diğer bir ifade ile rekabet edebilirlik, sermaye ve doğal kaynakların yenilenmesine, insan kaynağının geliştirilmesine ve teknolojik gelişmelere hızla uyum sağlama yeteneğine bağlıdır (Çivi, 2001: 23-24).
- Bazı işletmelerin diğer işletmelere göre uzun dönemde neden daha iyi performans gösterdiği “sürdürülebilir rekabet üstünlüğü” kavramı ile açıklanmaktadır. Sürdürülebilir rekabet üstünlüğü, “rekabet üstünlüğünün rakiplerin muhtemel taklitçilik girişimlerine ve endüstrideki muhtemel değişimlere rağmen uzun dönemde var olmaya devam edeceği bekleniyorsa bu üstünlük sürdürülebilirdir” şeklinde tanımlanabilir (Seviçin, 2009: 174).

3. ÇALIŞMANIN AMACI

Bu çalışmanın amacı, stratejik yönetimin önemli konularından biri olan “rekabet” ile ilgili Türkiye’deki üniversitelerde yapılmış olan lisansüstü tezlerin incelenmesidir. Bu kapsamda çalışmada 2010-2017 yılları arasında, sosyal bilimler alanında yapılan lisansüstü tezler incelenmiş; bu tezlerin türü, dili, yürütülmüş oldukları üniversiteler, anabilim dalları ve örneklemelerinin alındığı sektörler gibi özellikleri özetlenmiştir. Ayrıca tezlerin yapıldıkları yıllara göre dağılımlarını ortaya koymak, rekabet ile ilgili en çok çalışılan kavramları gruplandırmak, rekabet ile birlikte ele alınan farklı konuları belirlemek, tezlerde kullanılan veri analiz yöntemleri ve istatistiksel teknikler ile veri toplama araçları ve veri kaynakları hakkında bilgiler sunmak amaçlanmıştır. Bu çalışma ile rekabet ile ilgili yapılan bilimsel çalışmaların yoğunlaştığı rekabet kavramlarına ve rekabet ile ilişkilendirilen farklı konulara dikkat çekilerek rekabet konusunda genel bir çerçeve sunulmaktadır.

Çalışma kapsamında aşağıdaki sorulara cevap aranacaktır:

- Türkiye’deki üniversitelerde 2010-2017 yılları arasında rekabet ile ilgili erişime açık kaç adet kuramsal/uygulamalı lisansüstü tez yapılmıştır?
- İncelenen tezlerin yıllara ve lisansüstü düzeylerine göre dağılımı nasıldır?
- İncelenen tezlerin yürütüldüğü üniversitelere, anabilim dallarına ve özgün dillerine göre dağılımları nasıldır?
- İncelenen tezlerde kullanılan veri toplama araçları ve veri kaynakları nelerdir?
- İncelenen tezlerde kullanılan veri analiz yöntemleri ve istatistiksel teknikler nelerdir?
- İncelenen tezlerde ele alınan rekabet kavramları nelerdir? Hangi rekabet kavramı hangi yıllarda daha çok çalışılmıştır?
- Yapılan tezlerde rekabetle ilişkili ele alından diğer kavramlar/konular nelerdir?
- İncelenen tezlerde ele alınan örneklemelere ait sektörler nelerdir?

Yapılan alan yazın incelemesi sonucunda farklı alanlarda/konularda yapılmış tezlerin incelendiği çalışmalar (Bakır, 2013; Benligiray, 2009; Hazır Bıkmaz vd., 2013; Büyükkız, 2014; Karadağ, 2014; Şahin vd., 2013; Tarman vd., 2010; Kaytez ve Durualp, 2014; Duygulu ve Sezgin, 2015; Şahin vd., 2011; Oruç ve Ulusoy, 2008; Çilingir, 2017) bulunmaktadır. Ancak Türkiye’deki üniversitelerde rekabet konusu ile ilgili yapılmış tez çalışmalarının birlikte derlendiği, betimlemesinin yapıldığı benzer bir çalışmaya rastlanılmamıştır. Bu bakımdan bu araştırma, rekabet konusunda Türkiye’de yapılan tezlerin lisansüstü düzeyleri, kullandıkları veri toplama araçları ve veri kaynakları, veri analiz yöntemleri ve istatistiksel teknikleri, ele alınan rekabet kavramları ve rekabetle ilişkili diğer kavram ve konuları bütüncül bir bakış açısı ile incelemesi bakımından önem taşımaktadır. Bu çalışmanın rekabet konusunda genel çerçeveyi göstermesi sonucu bundan sonra yapılacak olan rekabet ile ilgili

çalışmalara kaynak oluşturacağı, yön vereceği; rekabet konusuna ilgi duyan araştırmacılar için yeni bir bakış açısı sunacağı ve katkı sağlayacağı düşünülmektedir.

4. YÖNTEM

Araştırma betimsel nitelikte olup, tarama modeli tipindedir. Araştırma verileri nitel araştırma yöntemlerinden doküman incelemesi yoluyla toplanmıştır. Verilerin elde edilmesinde Yüksek Öğretim Kurulu Ulusal Tez Merkezinin veri tabanı kullanılmıştır.

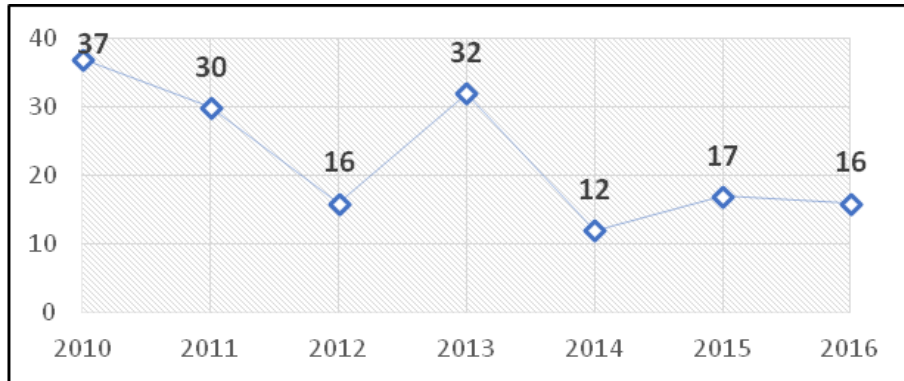
Araştırmanın evreni, Türkiye’deki üniversitelerde yürütülen, Yüksek Öğretim Kurulu Ulusal Tez Merkezi tarafından 06 Haziran 2017 tarihi itibarıyla 2010-2017 yılları arasında yapılmış, erişime açık, tarama terimi rekabet olarak arşivlenen 1308 adet lisansüstü tezden oluşmaktadır. Örneklem seçiminde yazarlar tarafından birtakım kriterler belirlenmiştir. Bu kriterler doğrultusunda veri tabanının tarama terimi bölümüne “rekabet”, izin durumu bölümüne “izinli”, yıl kısmına “2010-2017”; konu bölümüne “İşletme” yazılarak tarama yapılmıştır. Ayrıca incelenen tezlerin sosyal bilimler alanında yürütülmüş olması da diğer bir kriter olarak belirlenmiştir. Her ne kadar çalışmada 2017 yılı verileri kullanılmak istenmiş olsa da Haziran 2017 yılı itibarıyla tamamlanan tezlerin hiç biri erişime açık değildir. Bu nedenle örneklem, 2010-2016 yılları arasında yürütülen çalışmalar ile sınırlandırılmıştır. Belirlenen kriterlere göre araştırmanın örneklemini, Türkiye’deki üniversitelerde 2010-2016 yılları arasında yürütülen rekabet ile ilgili erişime açık 110 adet yüksek lisans ve 50 adet doktora tezi olmak üzere toplam 160 adet lisansüstü tezden oluşmaktadır.

Araştırma kapsamında ele alınan tezlere ilişkin yayım yılı, tez türü, özgün dili, yürütülmüş oldukları üniversiteler, anabilim dalları, tezlerde kullanılan veri analiz yöntemleri ve istatistiksel teknikler, veri toplama araçları ve veri kaynakları, tezlerde ele alınan rekabet kavramları, rekabetle ilişki kurulan diğer kavramlar/konular, örneklemelere ilişkin sektörler hakkında elde edilen bilgiler frekans ve yüzde dağılımları şeklinde sunulmuştur.

5. BULGULAR VE TARTIŞMA

Araştırma kapsamında incelenen tezlerin yıllara göre dağılımı Grafik 1’de yer almaktadır.

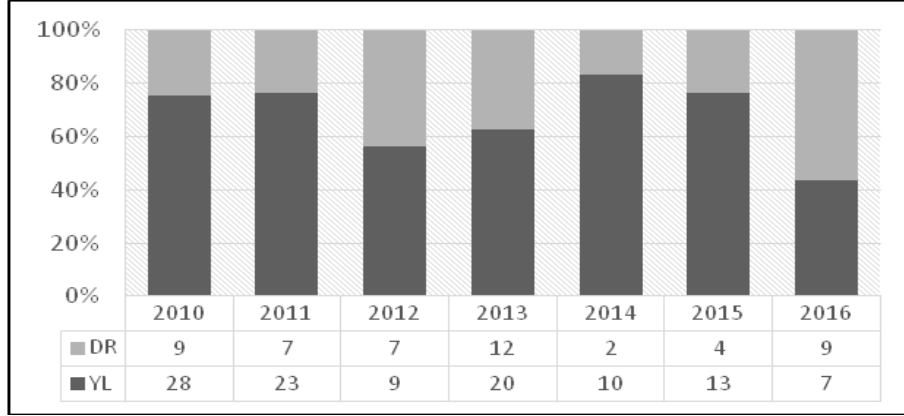
Grafik 1. Araştırma Kapsamında Ele Alınan Tezlerin Yıllara Göre Dağılımları



Rekabet konusunda yapılmış tezlerin yıllara göre dağılımına bakıldığında 37 adet (% 23,1) tez ile en fazla tezin 2010 yılında yapıldığı, sonraki yıllarda azalan bir eğilim söz konusu olsa da 2013 yılında 32 adet (% 20) tez ile rekabet konusunun yeniden artan bir hızla incelenmiş olduğu söylenebilir. Ancak 2013 yılından itibaren rekabet konusunun çalışılma hızında yeniden bir düşüş yaşanmıştır (Grafik 1).

Araştırma kapsamında incelenen tezlerin 110 tanesi (% 68,75) yüksek lisans; 50 tanesi (% 31,25) ise doktora tezidir. Tez türlerinin yıllara göre dağılımları Grafik 2’de yer almaktadır.

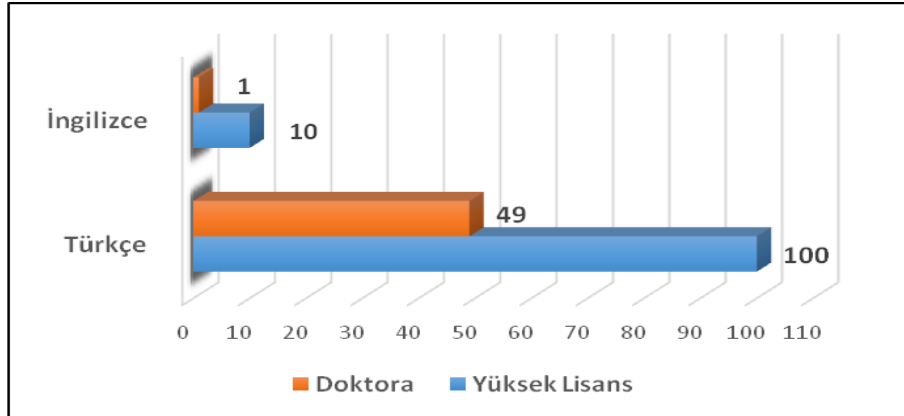
Grafik 2. Araştırma Kapsamında Ele Alınan Tez Türlerinin Yıllara Göre Dağılımları (%)



Tez türlerinin yıllara göre dağılımları incelendiğinde 2016 yılı hariç diğer yıllarda rekabet konusunun yüksek lisans tezlerinde doktora tezlerine kıyasla daha fazla incelendiği görülmektedir. 2016 yılında ise rekabet konusu doktora tezlerinde daha fazla işlenmiştir (Grafik 2).

Araştırma kapsamında incelenen tezlerde kullanılan dil ile tez türlerine ilişkin dağılımlar Grafik 3'te yer almaktadır.

Grafik 3. Araştırma Kapsamında Ele Alınan Tezlerde Kullanılan Özgün Dil ile Tez Türlerine İlişkin Dağılımlar



Araştırma kapsamında ele alınan tezlerin çok büyük bir kısmının (% 93,1) dili Türkçe'dir. Türkçe olarak yazılan 149 adet tezin 100 adeti (% 67,1) yüksek lisans, 49 adeti (% 32,9) ise doktora tezidir. İngilizce olarak yazılan tezlerin ise hemen hepsi (% 90,9) yüksek lisans tezidir. Bu sonuçlara göre hem Türkçe hem de İngilizce olarak yazılan tezlerin büyük çoğunluğunun yüksek lisans tezi olduğu söylenebilir (Grafik 3).

Araştırma kapsamında ele alınan tezlerin üniversitelere göre dağılımına ilişkin bilgiler Tablo 1'de sunulmuştur.

Tablo 1. Araştırma Kapsamında Ele Alınan Tezlerin Üniversitelere Göre Dağılımları

Üniversite Adı	Frekans (n)	Yüzde (%)
Marmara Üniversitesi	18	11,25
Dokuz Eylül Üniversitesi	9	5,625
Düzce Üniversitesi	6	3,75
Kahraman Maraş Sütçü İmam Üniversitesi	6	3,75
Selçuk Üniversitesi	6	3,75
Süleyman Demirel Üniversitesi	6	3,75
Gebze Teknik Üniversitesi	5	3,125
İstanbul Üniversitesi	5	3,125
Sakarya Üniversitesi	5	3,125

Üniversite Adı	Frekans (n)	Yüzde (%)
<i>Dumlupınar Üniversitesi</i>	4	2,50
<i>Gebze Yüksek Teknoloji Enstitüsü</i>	4	2,50
<i>İstanbul Ticaret Üniversitesi</i>	4	2,50
<i>Anadolu Üniversitesi</i>	3	1,875
<i>Ankara Üniversitesi</i>	3	1,875
<i>Bahçeşehir Üniversitesi</i>	3	1,875
<i>Boğaziçi Üniversitesi</i>	3	1,875
<i>Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi</i>	3	1,875
<i>Galatasaray Üniversitesi</i>	3	1,875
<i>Gazi Üniversitesi</i>	3	1,875
<i>Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi</i>	3	1,875
<i>Niğde Üniversitesi</i>	3	1,875
<i>Türk Hava Kurumu Üniversitesi</i>	3	1,875
<i>Yaşar Üniversitesi</i>	3	1,875
<i>Afyon Kocatepe Üniversitesi</i>	2	1,25
<i>Akdeniz Üniversitesi</i>	2	1,25
<i>Atatürk Üniversitesi</i>	2	1,25
<i>Atılım Üniversitesi</i>	2	1,25
<i>Beykent Üniversitesi</i>	2	1,25
<i>Celal Bayar Üniversitesi</i>	2	1,25
<i>Cumhuriyet Üniversitesi</i>	2	1,25
<i>Çukurova Üniversitesi</i>	2	1,25
<i>Harp Akademileri</i>	2	1,25
<i>Kocaeli Üniversitesi</i>	2	1,25
<i>Okan Üniversitesi</i>	2	1,25
<i>Yeditepe Üniversitesi</i>	2	1,25
<i>Yıldız Teknik Üniversitesi</i>	2	1,25
<i>Abant İzzet Baysal Üniversitesi</i>	1	0,625
<i>Adnan Menderes Üniversitesi</i>	1	0,625
<i>Balıkesir Üniversitesi</i>	1	0,625
<i>Bartın Üniversitesi</i>	1	0,625
<i>Bilecik Üniversitesi</i>	1	0,625
<i>Ege Üniversitesi</i>	1	0,625
<i>Erciyes Üniversitesi</i>	1	0,625
<i>Eskişehir Osmangazi Üniversitesi</i>	1	0,625
<i>Gaziantep Üniversitesi</i>	1	0,625
<i>Hitit Üniversitesi</i>	1	0,625
<i>İnönü Üniversitesi</i>	1	0,625
<i>İstanbul Kültür Üniversitesi</i>	1	0,625
<i>Karabük Üniversitesi</i>	1	0,625
<i>Karadeniz Teknik Üniversitesi</i>	1	0,625
<i>Kırıkkale Üniversitesi</i>	1	0,625
<i>Maltepe Üniversitesi</i>	1	0,625
<i>Mustafa Kemal Üniversitesi</i>	1	0,625
<i>Nevşehir Hacı Bektaş Veli Üniversitesi</i>	1	0,625
<i>Orta Doğu Teknik Üniversitesi</i>	1	0,625
<i>Pamukkale Üniversitesi</i>	1	0,625
<i>Sabancı Üniversitesi</i>	1	0,625
<i>Trakya Üniversitesi</i>	1	0,625
<i>Uludağ Üniversitesi</i>	1	0,625
TOPLAM	160	100

Rekabet konusu ile ilgili yapılan tezlerin en fazla olduğu üniversite Marmara Üniversitesi'dir (%11,3). Marmara Üniversitesi dışında % 5,6 ile Dokuz Eylül Üniversitesi, % 3,8 ile Düzce, Kahraman Maraş Sütçü İmam, Selçuk ve Süleyman Demirel Üniversiteleri rekabet konusunda en fazla tez yapan üniversiteler olarak belirlenmiştir (Tablo 1).

Araştırma kapsamında ele alınan tezlerin anabilim dallarına göre dağılımına ilişkin bilgiler Tablo 2'de sunulmuştur.

Tablo 2. Araştırma Kapsamında Ele Alınan Tezlerin Anabilim Dallarına Göre Dağılımları

Anabilim Dalı	Yüksek Lisans (Sayı)	Doktora (Sayı)	Toplam (Sayı)	Toplam (%)
<i>Avrupa Birliği</i>	-	1	1	0,6
<i>Bütünleşik Pazarlama İletişimi Yönetimi</i>	1	-	1	0,6
<i>Deniz İşletmeleri Yönetimi</i>	1	-	1	0,6
<i>Gazetecilik</i>	2	-	2	1,3
<i>Halkla İlişkiler ve Tanıtım</i>	1	-	1	0,6
<i>İktisat*</i>	8	2	10	6,3
<i>İnsan Kaynakları Yönetimi</i>	2	-	2	1,3
<i>İşletme*</i>	67	42	109	68,1
<i>Kamu Yönetimi</i>	2	-	2	1,3
<i>Maliye</i>	-	1	1	0,6
<i>Pazarlama</i>	1	-	1	0,6
<i>Savunma Kaynakları Yönetimi</i>	2	-	2	1,3
<i>Sermaye Piyasası ve Borsa</i>	2	-	2	1,3
<i>Seyahat İşletmeciliği</i>	1	-	1	0,6
<i>Sigortacılık</i>	1	-	1	0,6
<i>Siyaset Bilimi</i>	1	-	1	0,6
<i>Spor Yöneticiliği</i>	1	-	1	0,6
<i>Strateji Bilimi</i>	2	-	2	1,3
<i>Turizm İşletmeciliği</i>	9	4	13	8,1
<i>Ulaştırma ve Lojistik Yönetimi</i>	1	-	1	0,6
<i>Uluslararası Ticaret / Uluslararası Ticaret ve Lojistik*</i>	5	-	5	3,1
TOPLAM	110	50	160	100,0

*İngilizce dilinde yazılmış olan tezlerden "Economics" Anabilim Dalı'nda yapılan tezler "İktisat"; "Management" Anabilim Dalı'nda yapılan tezler "İşletme" ve "International Trade Management" Anabilim Dalı'nda yapılan tezler ise "Uluslararası Ticaret/Uluslararası Ticaret ve Lojistik" anabilimdali altında sınıflandırılmıştır.

Rekabet konusu ile ilgili farklı anabilim dallarında lisansüstü tezler yapılmıştır. Ancak araştırma kapsamında ele alınan tezlerin yarısından fazlası (% 68,1) "İşletme Anabilim Dalı" tarafından tamamlanmıştır. Bunun dışında tezlerin % 8,1'i Turizm İşletmeciliği; % 6,1'i İktisat; % 3,1'i ise Uluslararası Ticaret / Uluslararası Ticaret ve Lojistik Anabilim Dalı'nda yürütülmüştür (Tablo 2).

Araştırma kapsamında yer alan tezlerde kullanılan veri analiz yöntemleri ve istatistiksel tekniklerin dağılımı Tablo 3'te yer almaktadır.

Tablo 3. Araştırma Kapsamındaki Tezlerde Kullanılan Veri Analiz Yöntemleri ve İstatistiksel Teknikler

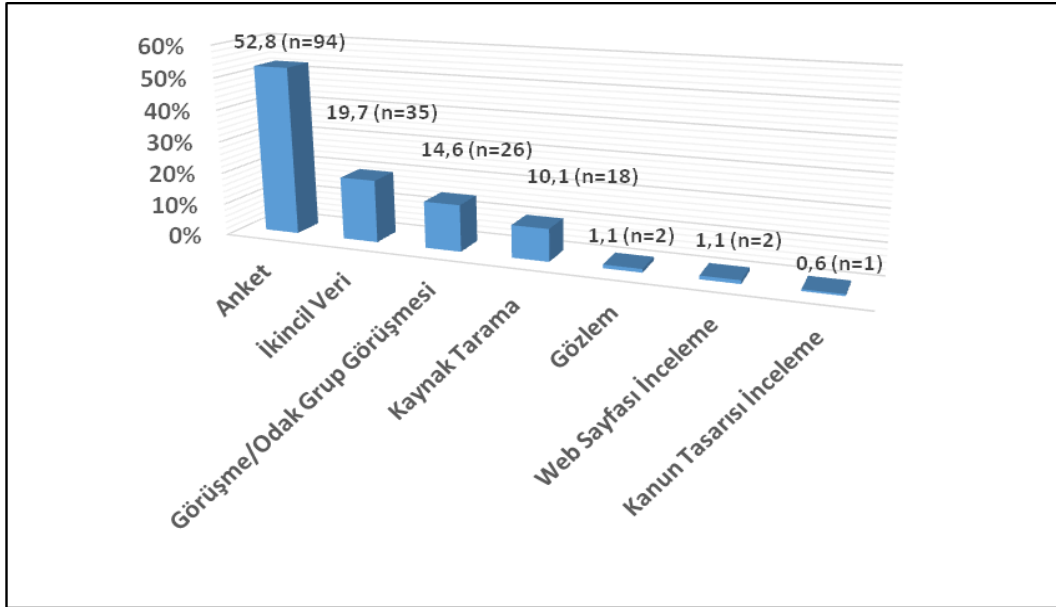
	Veri Analiz Yöntemi ve İstatistiksel Teknikler	Frekans (n)	Yüzde (%)
Nicel Betimsel	<i>Frekans Analizi</i>	81	19,29
	<i>Tanımlayıcı İstatistikler*</i>	35	8,33
	<i>Korelasyon Analizi</i>	40	9,52
	<i>Faktör Analizi</i>	40	9,52
	<i>Regresyon Analizi</i>	30	7,14
	<i>ANOVA Testi</i>	25	5,95
	<i>Güvenilirlik Analizi</i>	22	5,24
	<i>t - Testi</i>	18	4,29
	<i>Yapısal Eşitlik Modeli</i>	10	2,38
	<i>Ki-Kare Analizi</i>	9	2,14
Nicel Kestirimsel	<i>Mann-Whitney U Analizi</i>	6	1,43
	<i>Kruskal-Wallis Analizi</i>	4	0,94
	<i>Çapraz Tablo Analizi</i>	4	0,94
	<i>Wilcoxon W</i>	3	0,71
	<i>Hiyerarşik Regresyon</i>	2	0,48
	<i>MANOVA</i>	1	0,24
	<i>Panel Veri Regresyon</i>	1	0,24
	<i>Lojistik Regresyon</i>	1	0,24
	<i>Analitik Hiyerarşi Prosesi</i>	3	0,71
	<i>Kümeleme Analizi</i>	3	0,71
Diğer Nicel Yöntemler	<i>Ekonometrik Model / Analiz</i>	2	0,48
	<i>Maliyet Analizi</i>	2	0,48
	<i>Konjoint Analizi</i>	1	0,24
	<i>Kaynak Tüketim Muhasebesi Modeli</i>	1	0,24
	<i>Oran Analizi</i>	1	0,24
	<i>Oyun Ağacı Analizi</i>	1	0,24
	<i>Zaman Serileri Analizi</i>	1	0,24
	<i>İktisadi Hesaplamalar</i>	1	0,24
	<i>Temel Bileşenler Analizi</i>	1	0,24
	<i>Levin-Lin ve Chu Testi</i>	1	0,24
<i>Panzar Rosse Modeli</i>	1	0,24	
<i>Talep Tahmin Yöntemi</i>	1	0,24	
Nitel	<i>Elmas Modeli</i>	18	4,29
	<i>Literatür İnceleme</i>	14	3,33
	<i>SWOT Analizi</i>	9	2,14
	<i>Örnek Olay/Vaka Analizi</i>	6	1,43
	<i>İçerik Analizi</i>	6	1,43
	<i>Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlükler Yöntemi</i>	3	0,71
	<i>Keşifsel Araştırma</i>	3	0,71
	<i>Betimsel Analiz</i>	3	0,48
	<i>Doküman Analizi</i>	2	0,24
	<i>Durum Analizi</i>	1	0,24
<i>Belgesel Tarama Yöntemi</i>	1	0,24	
<i>Değer Zinciri Modeli</i>	1	0,24	
<i>Delphi Yöntemi</i>	1	0,24	
Diğer	<i>Fiyat Akış Diyagramı</i>	1	0,24
	<i>Önem-Performans Analizi</i>	1	0,24
	<i>Sabit Pazar Payı Analizi</i>	1	19,29
	TOPLAM**	420	100,0

*Ortalama, standart sapma, minimum, maksimum değerler, ortanca ile ilgili istatistiksel bilgiler bu kapsamda değerlendirilmiştir. **Tezlerin genelinde aynı tezde birden fazla veri analiz yöntemi ve istatistiksel teknik kullanıldığından toplam sayı 420 olarak belirlenmiştir.

Araştırma kapsamında ele alınan tezlerde kullanılan araştırma yöntemlerine ve istatistiksel tekniklere bakıldığında farklı tekniğin kullanıldığı söylenebilir. Araştırma bulguları incelendiğinde nicel betimsel analiz yöntemlerinden frekans analizi (%19,29) en fazla kullanılan yöntem olmuştur. Nicel kestirimsel yöntemlere bakıldığında korelasyon analizi (% 9,52), faktör analizi (% 9,52), regresyon analizi (%7,14), ANOVA testi (%5,95) ve güvenilirlik analizi (% 5,24) en fazla kullanılan ilk beş yöntem arasında yer almaktadır. Diğer nicel yöntemler olarak Analitik Hiyerarşi Prosesi yöntemi (% 0,71) ile Kümeleme Analizi (% 0,71) de tercih edilen araştırma yöntem ve tekniklerindedir. Nitel yöntemlerden ise rekabet konusunda sıklıkla ele alınan Elmas Modeli (%4,29), literatür inceleme (%3,33), SWOT analizi (%2,14), örnek olay/vaka analizi (%1,43) ve İçerik analizi (%1,43) yöntemleri en sık kullanılan ilk beş yöntem arasında yer almaktadır (Tablo 3).

Araştırma kapsamında ele alınan tezlere ilişkin veri toplama araçları ve veri kaynaklarına ilişkin dağılımlar Grafik 4'te yer almaktadır.

Grafik 4. Araştırma Kapsamında Ele Alınan Tezlere İlişkin Veri Toplama Araçları ve Veri Kaynakları *



*Tezlerin bir kısmında aynı tez içinde birden fazla veri toplama aracı kullanıldığından toplam sayı, tez toplamından farklıdır.

Tezlerde kullanılan veri toplama araçları ve veri kaynakları incelendiğinde tezlerin bazılarında birden fazla veri toplama aracı kullanıldığı söylenebilir. En yaygın kullanılan veri toplama aracı anket (%52,8) olup; ikincil veri (%19,7) ve görüşme/odak grup görüşmesi (%14,6) de sık kullanılmıştır. Genel olarak literatür derleme şeklinde teorik olarak tasarlanan tezler “kaynak tarama” başlığı altında sınıflandırılmıştır (Grafik 4).

İncelenen tezlerin anahtar kelimelerinde ve başlıklarında geçen rekabet ile ilgili kavramlar ile bu tezlerin yayımlanma yıllarına ilişkin dağılımlar Tablo 4'te yer almaktadır.

Tablo 4. Rekabet ile İlgili Kavramların Yıllara Göre Dağılımı

Kavramlar	Frekans (n)	Yüzde (%)	2010 (n)	2011 (n)	2012 (n)	2013 (n)	2014 (n)	2015 (n)	2016 (n)
<i>Rekabet Stratejileri</i>	40	23,12	4	8	5	8	6	2	7
<i>Rekabet Gücü</i>	33	19,08	8	10	0	8	4	1	2
<i>Rekabet Avantajı</i>	17	9,83	6	3	1	2	1	3	1
<i>Sürdürülebilir Rekabet/ Sürdürülebilir Rekabet Avantajı/ Sürdürülebilir Rekabet Üstünlüğü</i>	15	8,67	6	2	2	1	0	2	2
<i>Uluslararası Rekabetçilik / Uluslararası Rekabet Gücü / Küresel Rekabet / Global Rekabet Baskısı /Küresel Rekabet Gücü</i>	11	6,36	3	1	2	3	0	2	0
<i>Rekabet Üstünlüğü</i>	10	5,78	2	2	1	3	0	1	1
<i>Rekabet Edilebilirlik / Rekabetçilik / Rekabetçi Davranış / Rekabet Yeteneği</i>	8	4,62	0	0	1	4	0	2	1
<i>Haksız Rekabet /Haksız Vergi Rekabeti</i>	5	2,89	1	0	0	1	0	3	0
<i>Bölgesel Rekabetçilik /Destinasyon Rekabeti /Kent Rekabeti /</i>	4	2,31	0	2	0	1	0	1	0
<i>Rekabet Analizi /Karşılaştırmalı Rekabet Analizi / Rekabet Yapısı Analizi</i>	4	2,31	2	0	0	1	0	0	1
<i>Rekabetçi Yapı / Rekabetçi Kültür / Rekabetçi Kimlik</i>	4	2,31	2	1	0	0	0	0	1
<i>Rekabet Önceliği</i>	3	1,73	1	0	1	0	1	0	0
<i>Rekabet Politikası /Rekabet Araçları/ Rekabet Modelleri</i>	3	1,73	0	0	0	2	0	0	1
<i>Ortaklaşa Rekabet</i>	2	1,16	1	1	0	0	0	0	0
<i>Rekabet Hukuku</i>	2	1,16	1	0	0	1	0	0	0
<i>Uluslararası Vergi Rekabeti</i>	2	1,16	0	0	1	0	0	1	0
<i>Analitik Rekabet</i>	1	0,58	0	0	0	0	1	0	0
<i>İşletme Rekabeti</i>	1	0,58	0	0	1	0	0	0	0
<i>Rekabet Gerilimi</i>	1	0,58	0	0	1	0	0	0	0
<i>Rekabet Ortamı</i>	1	0,58	0	0	0	1	0	0	0
<i>Rekabet Yoğunluğu</i>	1	0,58	0	1	0	0	0	0	0
<i>Rekabetçi Değerler Modeli</i>	1	0,58	1	0	0	0	0	0	0
<i>Rekabetçi İstihbarat Sistemleri</i>	1	0,58	0	1	0	0	0	0	0
<i>Ulusal Rekabet Gücü</i>	1	0,58	1	0	0	0	0	0	0
<i>Vergi Rekabeti Göstergeleri</i>	1	0,58	0	0	1	0	0	0	0
<i>Yeşil Rekabet Stratejileri</i>	1	0,6	0	0	1	0	0	0	0
TOPLAM*	173	100	39	32	18	36	13	18	17

*Tezlerin genelinde aynı tez içinde birden fazla rekabet kavramı kullanıldığından toplam sayı 173 bulunmuştur. Bu nedenle bu sayı tez toplamından farklıdır.

Rekabet ile ilgili kavramlar incelendiğinde, tezlerde en sık kullanılan ilk beş kavramın sırasıyla “rekabet stratejileri” (% 23,12), “rekabet gücü” (% 19,08), “rekabet avantajı” (% 9,83), “sürdürülebilir rekabet/sürdürülebilir rekabet avantajı/sürdürülebilir rekabet üstünlüğü” (% 8,67) ve “uluslararası rekabetçilik / uluslararası rekabet gücü / küresel rekabet / global rekabet baskısı /küresel rekabet gücü” (% 6,36) olduğu saptanmıştır. Ana tema olarak bakıldığında rekabet ile ilgili stratejiler, rekabet gücü ve avantajı, rekabette sürdürülebilirlik ve uluslararasılaşma konularına yoğunlaştığı söylenebilir (Tablo 4).

İncelenen tezlerde rekabet konusu ile birlikte çalışılan diğer konu ve kavramlara ilişkin dağılımlar Tablo 5’te sunulmuştur.

Tablo 5. İncelenen Tezlerde Rekabet ile Birlikte Çalışılan Diğer Tema, Konu ve Kavramlar

Rekabet Dışı Kavramlar / Konular	Frekans (n)	Yüzde (%)
İşletme Performansı /Çalışan Performansı /Örgütsel Performans	16	11,43
İnovasyon / İnovasyon Stratejileri /Yenilikçilik / Yenilik Odaklılık /Yenilik Kapasitesi/Teknolojik Yenilik Performansı/ Stratejik İnovasyon	11	7,86
Kümelenme (n=9) / Dışsal Ağlar (n=1)	10	7,14
Pazarlama / Pazarlama Stratejileri /Pazarlama Yönetimi /Pazar Odaklılık /Çift Yetenekli Pazarlama /Kasko Pazarlaması/ Stratejik Pazarlama/Yabancı Moda Pazarı	8	5,71
Lojistik / Lojistik Köyler / Lojistik Stratejileri /Lojistik Performansı	6	4,29
Stratejik İnsan Kaynakları Yönetimi/ İnsan Kaynakları Yönetimi	6	4,29
Toplam Kalite Yönetimi/ Hizmet Kalitesi/ Kalite Güvence Sistemi	6	4,29
Çevreci Yaklaşım / Çevre Maliyetleri/Çevreci Tedarik Zinciri Yönetimi/ Sürdürülebilir Çevre Politikaları	4	2,86
Markalaşma / Marka Stratejisi/ Marka Ekosistemi / Global Marka	4	2,86
Tedarik Zinciri Yönetimi	4	2,86
Bilgi Teknolojileri /Enformasyon ve Bilgi yönetimi / Kurumsal Kaynak Planlaması (ERP)	3	2,14
Dış Kaynak Kullanımı	3	2,14
İleri İmalat Teknolojileri/ Esnek İmalat Sistemleri	3	2,14
Satış Sonrası Hizmetler / Satış ve Pazarlama Stratejileri	3	2,14
Yabancı Sermaye Hareketleri / Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımları	3	2,14
Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlükler Yaklaşımı	2	1,43
e-Ticaret	2	1,43
Farklılaşma Stratejisi /Fiyatlandırma stratejileri	2	1,43
Hedef Maliyetleme/Kaizen Maliyetleme	2	1,43
İş Esnekliği / İş Güvencesi	2	1,43
Kaynak Temelli Yaklaşım/ Kaynak Tüketim Muhasebesi Modeli	2	1,43
Müşteri Odaklılık/ İç Müşteri Memnuniyeti	2	1,43
Şehir Marka Yönetimi /Şehir Pazarlaması	2	1,43
Uluslararasılaşma/AB-TR İlişkileri	2	1,43
Üretim Maliyetleri/ Üretim Stratejileri	2	1,43
Çağdaş Yönetim Teknikleri	1	0,71
Devlet Yardımları	1	0,71
Dış Ticaret	1	0,71
Etik Yönelim	1	0,71
Finansal Olmayan Performans Göstergeleri	1	0,71
İç Girişimcilik	1	0,71
Kitlesele Bireyselleştirme	1	0,71
Kuramsal Kuram	1	0,71
Kurumsal İtibar Yönetimi	1	0,71
Liderlik	1	0,71
Operasyonel Etkinlik	1	0,71
Örgüt Kültürü	1	0,71
Örgütsel Yetenek	1	0,71
Paydaşlarla İlişki Yönetimi	1	0,71
Reklam	1	0,71
Serbestleştirme	1	0,71
Stok Yönetimi	1	0,71
Stratejik Destinasyon Yönetimi	1	0,71
Stratejik İşbirliği	1	0,71
Stratejik Yönetim	1	0,71
Şirket Piyasa Değeri	1	0,71
Talep Koşulları	1	0,71
Teknoloji ve AR-GE Yönetimleri	1	0,71
Telif Hakkı	1	0,71
Vergi Uyumlaştırılması	1	0,71
Yabancı Moda Pazarı	1	0,71
Yaratıcı Endüstriler	1	0,71
Yavaş İşletmecilik	1	0,71
Yerel Kalkınma	1	0,71
Yoğunlaşma	1	0,71
TOPLAM*	140	100,00

Araştırma kapsamında ele alınan tezlerde rekabet ile birlikte kullanılan diğer konu, kavram ve tematik dağılımlar incelendiğinde en sık kullanılan ilk beş kavramın/konunun/temanın tema sırasıyla performans (%11,4), inovasyon/yenilik (%7,1), kümelenme/dışsal ağlar (%7,1), lojistik (%4,3) ve pazarlama (%4,3) olduğu belirlenmiştir (Tablo 5).

Araştırma kapsamında incelenen tezlerde ele alınan örneklemelere ait sektörlerin dağılımı Tablo 6’da sunulmuştur.

Tablo 6. Tezlere İlişkin Örneklemelerin Ait Olduğu Sektörlerin Dağılımı

Sektör Listesi*	Frekans (n)	Yüzde (%)
<i>Birden Fazla Sektör Belirtilmiş</i>	21	13,29
<i>Turizm, Konaklama, Yiyecek-İçecek Hizmetleri</i>	19	12,03
<i>İş ve Yönetim**</i>	16	10,13
<i>Sektör Belirtilmemiş</i>	13	8,23
<i>Bilişim Teknolojileri</i>	12	7,59
<i>Ulaştırma, Lojistik ve Haberleşme</i>	12	7,59
<i>Finans</i>	10	6,33
<i>Ticaret (Satış ve Pazarlama)</i>	8	5,06
<i>Tekstil, Hazır Giyim, Deri</i>	6	3,80
<i>Ağaç İşleri, Kağıt ve Kağıt Ürünleri</i>	5	3,16
<i>Gıda</i>	5	3,16
<i>Otomotiv</i>	5	3,16
<i>Elektrik ve Elektronik</i>	4	2,53
<i>Sağlık ve Sosyal Hizmetler</i>	4	2,53
<i>Cam, Çimento ve Toprak</i>	3	1,90
<i>Kimya, Petrol, Lastik ve Plastik</i>	3	1,90
<i>Maden</i>	3	1,90
<i>Medya, İletişim ve Yayıncılık</i>	3	1,90
<i>Eğitim</i>	2	1,27
<i>Metal</i>	2	1,27
<i>Spor ve Rekreasyon</i>	1	0,63
<i>Tarım, Avcılık ve Balıkçılık</i>	1	0,63
TOPLAM	158	100,00

* Sektör sınıflandırmasında Mesleki Yeterlilik Kurumunun indeksinden yararlanılmıştır. Erişim Yeri: <http://myk.gov.tr/index.php/tr/ulusal-meslek-standard/182>(Erişim Tarihi: 12.07.2017)

** KOBİ’ler üzerinde yapılan tez çalışmaları “İş ve Yönetim” başlığı altında sınıflandırılmıştır.

İncelenen tezlerin %13,29’u örneklem olarak birden fazla sektörde faaliyet gösteren işletmeleri tercih ederken; %12,03’ü Turizm, Konaklama, Yiyecek-İçecek Hizmetleri sektörünü, %10,13’ü İş ve Yönetim sektörünü tercih etmiştir. Sektör belirtilmeyen teorik olarak tasarlanmış çalışmalar ise %8,23 olarak hesaplanmıştır (Tablo 6).

6. SONUÇ VE ÖNERİLER

Yaşanan küreselleşme süreci ve bilgi ve iletişim teknolojilerindeki gelişmelerle birlikte tüm dünyada sanayi toplumundan bilgi toplumuna bir geçiş görülmektedir. Bu gelişmelerle özellikle hem ülkeler hem işletmeler açısından rekabet kavramı eskisine göre daha karmaşık bir kavram olarak algılanmaktadır. Değişen rekabet anlayışıyla, rekabet arenasında başarılı olmak isteyen işletmeler rekabet avantajı yaratan yeni unsurların neler olduğunu, hatta yeni bir yaklaşım olan rekabet üstü olmanın hangi yollarla gerçekleştirilebileceğini araştırarak ana gündem maddesi haline getirmişlerdir. Rekabetin değişen yapısı organizasyon yapılarında ve çalışma biçimlerinde de farklı yaklaşımların ele alınmasına neden olmuştur. İşletmelerin performansını artırma ve rekabette bir adım önde olma çabalarına katkıda bulunmak adına bu konu akademik çalışmalarda da pek çok kez ele alınmıştır.

Çalışma kapsamında stratejik yönetimin önemli konularından biri olan “rekabet” konusunu inceleyen lisansüstü tezler incelenmiştir. İnceleme sonucunda, 2010-2016 yılları arasında en fazla tez çalışmasının 2010 (%23,1) yılında yapıldığı ve bu yılı 2013 (%20) yılının takip ettiği görülmektedir. Genel olarak tezlerin 110 tanesi (%68,75) yüksek lisans, 50 tanesi (%31,25) ise doktora tezidir. Yıllar itibarıyla tez dağılımları incelendiğinde, 2016 yılına

kadar bu konunun yüksek lisans tezlerinde daha fazla çalışıldığı, 2016 yılında ise oranın tersine döndüğü ve doktora tezlerinde daha fazla çalışıldığı belirtilebilir. Dil açısından tezlere bakıldığında, çok büyük bir kısmının Türkçe (%93,1) olduğu görülmektedir. Bu beklenen bir sonuçtur, çünkü Türkiye'deki üniversiteler Türkçe program ağırlıklıdır. Rekabet konusu ile ilgili tezlerin çalışıldığı üniversiteler incelendiğinde, Marmara Üniversitesi'nin (%11,25) birinci sırada yer aldığı ve bu üniversiteyi Dokuz Eylül Üniversitesi'nin (%5,625) takip ettiği görülmektedir. Anabilim dallarına göre bakıldığında, tezlerin yarısından fazlasının İşletme Anabilim Dalında (%68,1) tamamlandığı ve bu anabilim dalını sırasıyla Turizm İşletmeciliği (%8,1), İktisat (%6,3), Uluslararası Ticaret/ Uluslararası Ticaret ve Lojistik (%3,1) Anabilim Dallarının takip ettiği tespit edilmiştir. Tezlerde kullanılan araştırma yöntem ve istatistiksel teknikler incelendiğinde, frekans analizinin (%19,29) en çok kullanılan yöntem olduğu, nicel kestirimsel yöntemlerden korelasyon analizi (%9,52) ve faktör analizinin (%9,52) bu oranı takip ettiği, nitel yöntemlerden ise elmas modeli (%4,29), literatür incelemenin (%3,33) öne çıktığı görülmektedir. Tezlerde kullanılan en yaygın veri toplama aracı anket (%52,8) iken, ikincil verilerden (%19,7) de yararlandığı belirtilebilir. Rekabet ile ilgili kavramlara bakıldığında, tezlerde en sık kullanılan kavramlar rekabet stratejileri (%23,12), rekabet gücü (%19,08), rekabet avantajı (%9,83)'dir. Tezlerde rekabet ile birlikte kullanılan diğer konu ve kavramlar ana tema olarak sınıflandırılıp değerlendirildiğinde sırasıyla en yüksek frekans değerine sahip kavramların performans (%11,43), inovasyon (%7,86) ve kümelenme/dışsal ağlar (%7,14) kavramları olduğu belirtilebilir. İncelenen tezlerde araştırmaya konu olan sektörler incelendiğinde, %13,29'unda örneklem olarak birden fazla sektörde faaliyet gösteren işletmelerin tercih edildiği görülmektedir.

Rekabet, farklı disiplinler tarafından incelenen ve neredeyse her alanda çalışılabilecek multi-disipliner bir kavramdır. Çalışmada da özetle görülebileceği gibi, tez çalışmaları tek bir anabilim dalında ve sektörde yoğunlaşmamış makro açıdan ülkeler, ekonomik pazarlar, uluslararası kuruluşlar incelenmiş, mikro açıdan ise işletmeler araştırma konusuna dâhil edilmiştir. Bilimsel alanda yapılacak çalışmalarda rekabet konusunun popülerliğini sürdüreceği ve yapılacak çalışmalara kaynak olacağı düşünülmektedir.

Türkiye'de literatür incelemesine yönelik olarak yapılan tarama çalışmalarının her geçen gün sayıca arttığı görülmektedir. Birçok farklı alanda tez, makale gibi yazılı kaynakların irdelenmesi, sınıflandırılması ve analizi ile ilgili çalışmalar bulunmaktadır (Öztutgan, 2016: 686). Bu çalışmaya benzer şekilde İşletme ve Yönetim alan yazınında yapılmış tez çalışmalarının değerlendirildiği çok sayıda çalışma bulunmaktadır. Bu çalışmalar iş tatmini (Aksaraylı, 2014); muhasebe (Alkan, 2014; Güngörmüş, 2016); yönetim ve organizasyon (Ayan, 2014; Ünsar ve Ayan, 2013); aile işletmeleri (Arıcıoğlu, vd., 2017); insan kaynakları (Benligiray, 2009); yenilikçilik (Çelik, 2016); çevre (Çakır Sümer, 2009); iletişim (Çilingir, 2017); tüketim davranışı (Dursun ve Gündüz, 2016); örgütsel davranış (Duygulu ve Sezgin, 2015); psikolojik sermaye (Erkmen ve Esen, 2012); toplam kalite yönetimi (İnam ve Koç Tütüncü, 2017); sosyal kaytarma (Kafes ve Kaya, 2017); örgüt kültürü (Özen Kutanis vd., 2015); psikolojik sözleşme (Özdaşlı ve Çelikkol, 2012); işçi sağlığı ve iş güvenliği (Sevinç vd., 2003); sağlık ekonomisi (Şantaş, 2017); zaman ve performans yönetimi (Sarıoğlu Uğur vd., 2017) gibi konuları ele almıştır. Ancak yapılan kapsamlı literatür taraması sonucu "rekabet" konusu ile ilgili bilimsel çalışmaların derlendiği benzer herhangi bir çalışmaya rastlanmamıştır. Bu açıdan bu çalışmanın yapılmasına gerek duyulmuş olup, yapılan çalışmanın özgün olduğu düşünülmektedir.

Bu çalışma ile Türkiye'deki rekabet alanında yapılmış lisansüstü çalışmaların genel bir değerlendirmesinin yapılması amaçlanmıştır. Bu amaçla bu çalışmanın rekabet ile ilgili çalışma yapacak lisansüstü öğrencilere, akademisyenlere kısaca konuyla ilgilenen tüm araştırmacılara çalışmalarının daha özgün ve bilimsel olarak tasarlanabilmesi konusunda yol gösterici olacağı ve alan yazına katkı sağlayacağı düşünülmektedir. Ortaya konan kategorik değerlendirmeler sonucu araştırmacıların özellikle rekabet ile ilişki kurulabilecek kavramları bir bütün olarak görebilmeleri sağlanmaktadır.

Çalışma kapsamında elde edilen bulgular doğrultusunda rekabet ile ilgili bundan sonra çalışacak araştırmacılara faydalı olacak şekilde aşağıda yer alan şekilde birtakım öneriler geliştirilmiştir.

- Rekabet temalı yapılan yüksek lisans ve doktora tezlerinde çoğunlukla nicel yöntemlerin tercih edildiği görülmektedir. Daha güvenilir ve derinlemesine bilgi edinmek amacıyla bundan sonra yapılacak tez çalışmalarında nicel ve nitel yöntemlerin birlikte kullanıldığı "karma yöntemler" in tercih edilmesi önerilmektedir.
- Konu ile ilgilenen araştırmacılara çalışmanın bundan sonraki kısmında rekabet ile ilgili yapılmış, alan yazında yer alan Türkçe ve yabancı makalelerin benzer şekilde incelenmesi önerilebilir. Diğer taraftan araştırmacılar

rekabet ile ilgili olan makalelerin ya da tezlerin kaynakça bölümlerini derleyerek bibliyometrik bir çalışma yapabilirler.

- Bu araştırma Türkiye’de yapılmış ve YÖK Ulusal Tez Merkezi tarafından erişime açık şekilde elde edilen lisansüstü tezler ile sınırlandırılmıştır. Bu sınırın genişletilerek yabancı literatürde yapılmış rekabet konulu tezler ile Türkiye’de yürütülen lisansüstü tezlerin sistematik olarak karşılaştırması yapılabilir.
- Rekabet konusu ile ilgili yapılmış tüm çalışmaların yer alacağı bir meta analiz çalışması yapılabilir.

KAYNAKÇA

- Aker, D.A. (1989). “Managing Assets and Skills: The Key to a Sustainable Competitive Advantage”, *California Management Review*, 31(2), 91-106.
- Aksaraylı, M.F. (2014). “Türkiye’de İş Tatmini Konusunda Yapılan Lisansüstü Tezlerin Tematik Açıdan Analizi”, *Uluslararası Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 7(35), 666-680.
- Alkan, G. (2014). “Türkiye’de Muhasebe Alanında Yapılan Lisansüstü Tez Çalışmaları Üzerine Bir Araştırma (1984-2012)”, *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, 61, 41-52.
- Arıcıoğlu, M.A., Gökce, Ş. ve Erdiren Çelebi, M. (2017). “Aile İşletmelerinin Sorunları ve Çözümlerine Akademik Yaklaşım: Lisansüstü Tezler Bağlamında Bir İnceleme”, *Ordu Üniversitesi Sosyal Bilimler Araştırmaları Dergisi*, 7(1), 59-72.
- Arslan, R. (2008). “Türk Bankacılık Sisteminde Rekabet Stratejileri ve Yayılım Süreci”, *Uşak Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, ½, 125-141.
- Ayan, A. (2014). “An Evaluation of Postgraduate Thesis in the Field of Management and Organization in the Scope of Aviation Management”, *The 2nd International Aviation Management Conference*, 16 Nisan 2014, Ankara, 64-70.
- Bakır, N.O. (2013). “Pazarlama Alanında Yapılan Doktora Tezlerinin Kategorik Olarak Değerlendirilmesi (1994-2012)”, *Öneri Dergisi*, 10(40), 01-13.
- Barney, J. (1991). “Firm Resources and Sustained Competitive Advantage”, *Journal of Management*, 7(1), 99-120.
- Barney, J.B. (1995). Looking Inside For Competitive Advantage”, *Academy of Management Executive*, 9(4), 49-61.
- Benligiray, S. (2009). “Türkiye’de İnsan Kaynakları Yönetimi Alanında Yapılan Lisansüstü Tezler Ve Bu Tezlerde İncelenen Temaların Analizi: 1983-2008 Dönemi”, *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İİBF Dergisi*, 4(1), 167-197.
- Birch, L.C. (1957). “The Meanings of Competition”, *The American Naturalist*, 91(586), 5-18.
- Büyükkız, K. K. (2014). “Yabancılar Türkçe Öğretimi Alanında Hazırlanan Lisansüstü Tezler Üzerine Bir İnceleme”, *Mustafa Kemal Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 11(25), 203-213.
- Çakır Sümer, G. (2009). “Türkiye’de Yerel Yönetimler Yazınında Çevre: Lisansüstü Tezler Üzerinden Bibliyografik Bir İnceleme”, *C.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 10(2), 57-72.
- Çelik, N. (2016). “Yenilikçilik Konusunda Yapılan Doktora Tezlerinin İçerik Analizi Yöntemiyle Değerlendirilmesi”, *Uluslararası Ekonomi ve Yenilik Dergisi*, 2(1), 29-42.
- Çilingir, A. (2017). “İletişim Alanında İçerik Analizi Yöntemi Kullanılarak Yapılan Yüksek Lisans ve Doktora Tezleri Üzerine Bir İnceleme”, *Erciyes İletişim Dergisi*, 5(1), 148-160.
- Çivi, E. (2001). “Rekabet Gücü: Literatür Araştırması”, *Yönetim ve Ekonomi*, 8(2), 21-38.
- Çoşkun, İ., Dündar, Ş. ve Parlak, C. (2014). “Türkiye’de Özel Eğitim Alanında Yapılmış Lisansüstü Tezlerin Çeşitli Değişkenler Açısından İncelenmesi (2008-2013)”, *Ege Eğitim Dergisi*, 15(2), 375-396.

- Day, G.S. ve Wensley, R. (1988). "Assessing Advantage: A Framework for Diagnosing Competitive Uperiority", *Journal of Marketing*, 52(2), 1-20.
- De Bono, E. (2000). *Rekabet Üstü (Sur/Petition)*, O. Özel (Çev.), İstanbul: Remzi Kitabevi.
- Dursun, İ. ve Gündüz, S. (2016). "Türkiye'de Sorumlu Tüketim Davranışı Üzerine Araştırmalar: Ulusal Makaleler ve Lisansüstü Tezler Üzerine Bir Derleme", *Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 20(4), 1365-1391.
- Duygulu, E. ve Sezgin, O. B. (2015). "Türkiye'de Örgütsel Davranış Yazını Doktora Tezlerine Yönelik Bir İnceleme", *İş ve İnsan Dergisi*, 2(1), 13-25.
- Erkmen, T. ve Esen, E. (2012). "Psikolojik Sermaye Konusunda 2003-2011 Yıllarında Yapılan Çalışmaların Kategorik Olarak İncelenmesi", *Mustafa Kemal Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 9(19), 89-103.
- Ford, D., Hakansson, H. (2013). *Competition In Business Netwoks*, *Industrial Marketing Management*, 42, 1017-1024.
- Güngörmüş, A.H. (2016). "Türkiye'de Muhasebe Standartlarına Yönelik Yazılan Yüksek Lisans ve Doktora Tez Çalışmaları Üzerine Bir Araştırma", *Pamukkale Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 25, 347-362.
- Hazır Bıkmaz, F., Aksoy, E., Tatar, Ö. ve Atak Altınyüzük, C. (2013). "Eğitim Programları ve Öğretim Alanında Yapılan Doktora Tezlerine Ait İçerik Çözümlemesi (1974-2009)", *Eğitim ve Bilim*, 38(168), 288-303.
- İnam, Ö. ve Koç Tütüncü, S. (2017). "Türkiye'de Sağlık Alanında Toplam Kalite Yönetimi Konusunda Yapılmış Tez Profillerinin İncelenmesi (2012-2016)", *IGUSABDER*, 2, 109-122.
- Kafes, M. ve Kaya, Ş.D. (2017). "Sosyal Kaytarma Davranışı Üzerine Yapılmış Çalışmaların İncelenmesi", 4(11), 227-245.
- Karadağ, R. (2014). "Okuma İlgisi, Tutumları ve Alışkanlığı Konusunda Yapılmış Çalışmaların Lisansüstü Tezlere Dayalı Analizi: YÖK ve PROQUEST Veri Tabanları Örneklemi", *Pamukkale Üniversitesi Eğitim Fakültesi Dergisi*, 35, 1-17.
- Kaytez, N. ve Durualp, E. (2014). "Türkiye'de Okul Öncesinde Oyun İle İlgili Yapılan Lisansüstü Tezlerin İncelenmesi", *Uluslararası Türk Eğitim Bilimleri Dergisi*, 2, 110-122.
- Koç, M. ve Bozkurt, O.B. (2014). "Ulusların Rekabet Üstünlüğü ve Elmas Modeli Üzerine Bir Değerlendirme, İşletme ve İktisat Çalışmaları Dergisi", 2(3), 85-91.
- Lau, R.S.M. (2002). "Competitive Factors and Their Relative Importance in the US Electronics and Computer Industries", *International Journal of Operations & Production Management*, 22(1), 125-135.
- Mia, L., Clarke, B. (1999). "Market Competition Management Accounting Systems and Business Unit Performance", *Manegement Accounting Research*, 10, 137-158.
- Oruç, Ş. ve Ulusoy, K. (2008). "Sosyal Bilgiler Öğretimi Alanında Yapılan Tez Çalışmaları", *Selçuk Üniversitesi Ahmet Keleşoğlu Eğitim Fakültesi Dergisi*, 26, 121-132.
- Özdaşlı, K. ve Çelikkol, Ö. (2012). "Psikolojik Sözleşme: Kavramsal Çerçeve ve Bir İçerik Analizi", *Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 4(7), 141-154.
- Özen Kutanis, R., Özsoy, E., Karakiraz, A., Aras, M., Erol, E. ve Uslu, O. (2015). "Örgüt Kültürü Çalışmalarının Yöntem ve Kapsam Bakımından İncelenmesi: Lisansüstü Tezler Üzerinden Bir İnceleme", *Yönetim ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi*, 13(1), 123-142.
- Öztutgan, Z. (2016). "Türkiye'de Gitar Alanında Yapılan Lisansüstü Tezlerin Analizi ve Değerlendirilmesi", *YYÜ Eğitim Fakültesi Dergisi*, XIII(I), 684-708.
- Porter, M.E. (1980). *Competitive Strategy: Techniques for Analizing Industries and Competitors*, USA: The Free Press.
- Porter, M.E. (2008). *On Competition, USA: A Harvard Business Review Book*.

- Rodriguez, M.A., Ricart, J. E. ve Sanchez, P. (2002). "Sustainable Development and the Sustainability of Competitive Advantage: A Dynamic and Sustainable View of the Firm", *Creativity and Innovation Management*, 11(3), 135-146.
- Sarıoğlu Uğur, S., Soba, M., Temel, E. ve Soba, Ş. (2017). "Zaman ve Performans Yönetimi ile İlgili Türkiye'de Yapılan Tezler (2010-2017) Üzerine Nitel Bir Bakış", *International Conference on "Scientific Cooperation for the Future in Economics and Administrative Sciences"*, 6-8 Eylül 2017, Thessaloniki, Greece, 362-369.
- Schuler, R.S. ve Jackson, S.E. (1987). "Linking Competitive Strategies With Human Resource Management Practices", *The Academy of Management Executive*, 1(3), 207-219.
- Senge, P.M. (1990). "The Leader's New York: Building Learning Organization", *Sloan Management Review*, 7-23.
- Seviçin, A. (2009). "Sürdürülebilir Rekabet Üstünlüğü" Kavramı Üzerine Bir İnceleme", *ZKÜ Sosyal Bilimler Dergisi*, 5(10), 171-185.
- Seviçin, L., Aydın, F. ve Yıldırım, O. (2003). "İşçi Sağlığı ve İş Güvenliği Konularında Türkiye'de 1985-2001 Yılları Arasında Yapılmış Lisans Üstü Tezlerine Yönelik İçerik Analizi", *Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 3(1), 87-98.
- Şahin, D., Calp, Ş., Bulut, P. ve Kuşdemir, Y. (2013). "Sınıf Öğretmenliği Eğitimi Bilim Dalında Yapılmış Lisansüstü Tezlerin Çeşitli Kriterlere Göre İncelenmesi", 5(3), 187-205.
- Şahin, M., Gögebakan Yıldız, D. ve Duman, R. (2011). "Türkiye'deki Sosyal Bilimler Eğitimi Tezleri Üzerine Bir Değerlendirme", *Sosyal Bilimler Eğitimi Araştırmaları Dergisi*, 2(2), 96-121.
- Şantaş, F. (2017). "Sağlık Ekonomisi Alanında Yapılan Lisansüstü Tezlerin İncelenmesi", *Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 9(19), 85-93.
- Tarman, B., Acun, İ. ve Yüksel, Z. (2010). "Sosyal Bilimler Eğitimi Alanındaki Tezlerin Değerlendirilmesi", *Gaziantep Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 9(3), 725-746.
- Topallı, N. ve Mercan, B. (2016). "Rekabet Kavramına Yeni Bir Alternatif Yaklaşım: Sistemik Rekabet", *International Conference on Eurasian Economies*, 29-31 Ağustos 2016, Macaristan, 856-863.
- Ünsar, A.S. ve Ayan, A. (2013). "Türkiye Cumhuriyeti Üniversitelerinde Türk Dünyası Ülkelerine Yönelik Olarak Yönetim ve Organizasyon Alanında Yazılan Lisansüstü Tezlerinin Genel Bir Değerlendirilmesi", *Akademik Bakış Dergisi*, 36, 1-19.
- Wright, R., (2010). *Competitiveness and Changing Patterns of Embeddedness in Romania*, *Competitiveness Review: An International Business Journal*, 20(2), 126-138.